

ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN

UNABHÄNGIGES FACHORGAN FÜR DIE VERSICHERUNGSPRAXIS

Jahrgang 73
15. April 2022

Lebensversicherungs-Run-off: Boomjahr und ungewisse Zukunft 219

Still, aktiv oder extern: Wie soll man mit dem Altbestand umgehen?

Autoversicherung: Strategisch in verschiedenste Richtungen denken 221

DR. HELGE LACH

Die Kleinanlegerstrategie der Europäischen Union (II.)

Intentionen, Inhalte und Bewertungen aus Sicht des BDV Bundesverband Deutscher Vermögensberater

231

DR. MICHAEL ERDMANN

Versicherungen im Beurteilungsdschungel (I.)

Oder: Rating und Ranking mal anders herum!

266

Dr. Helge Lach

Die Kleinanlegerstrategie der Europäischen Union (II.)

Intentionen, Inhalte und Bewertungen aus Sicht des BDV Bundesverband Deutscher Vermögensberater

Schluss zu ZfV 7/22

Themenkomplex 2: Bewertung der Chancen und Risiken digitaler Tools und Kanäle

2.1 Online-Plattformen

In diesem Kontext ist zunächst auf einen elementaren Unterschied im Verbraucherschutz zwischen persönlicher Beratung und Vermittlung und digitalem Kauf von Finanzprodukten im allgemeinen hinzuweisen: Beim persönlichen Kauf hat der Verbraucher die Möglichkeit, eine ihm bekannte, im Regelfall vor Ort schnell erreichbare Person in der Abschlussphase und nach Vertragsabschluss jederzeit zu kontaktieren, nachzufragen und bei Bedarf persönlich in die Verantwortung für Nachbesserungen und für Service in Anspruch zu nehmen. Im Internet fehlt dem Verbraucher dieser persönliche Ansprechpartner. Nach Abschluss per „Klick“ ist es oft nahezu unmöglich, über Call Center Hilfe oder Informationen zu erhalten. Erreichbarkeiten sind meistens kundenunfreundlich, und es ist nahezu ausgeschlossen, in einer Vertragsangelegenheit bei wiederholten Anfragen immer den gleichen Ansprechpartner zu finden.

Der Abschluss per Internet ist also im Regelfall schnell und einfach zu gestalten. Der Verbraucher ist aber beim Internetkauf insbesondere in der Nachkaufphase sowie während der Vertragslaufzeit oft auf sich allein gestellt und sieht sich einem völlig anonymisierten, oft kompliziert abrufbaren Serviceangebot ausgesetzt. Die EU-Kommission sollte deshalb besonderes Augenmerk nicht nur auf die Einhaltung geltenden Rechts beim Internet-Abschluss richten, sondern ganz besonders auch bewerten, inwieweit Internetanbieter den Informations- und Servicebedürfnissen der Verbraucher nach Abschluss und während der Vertragslaufzeit gerecht werden.

Es gibt auf dem deutschen Markt Anbieter, die auch IBIPs rein digital zur Verfügung stellen. Das Absatzvolumen ist dabei minimal. Dies zeigt: Gerade IBIPs sind als rein digitales Angebot sehr eingeschränkt

marktfähig, da sie ohne Beratung und Aufklärung nicht nachgefragt und verstanden werden. In erster Linie liegt das an der komplexen Basiskonstruktion aus einer Mischung von Risikoabsicherung (z.B. Tod, Berufsunfähigkeit, Grundfähigkeitsverlust) und kapital-marktorientierter Geldanlage. Beide Komponenten sind bereits isoliert beratungsbedürftig, in Kombination erst recht. Die Digitalisierung ist insoweit als Hilfsmittel für Berater insbesondere im Bereich der Darstellung und Erklärung von IBIPs hilfreich (z.B. Apps mit anschaulichen Grafiken und Animationen).

2.2 Offene Architekturmodelle

Offene Architekturen sind bei IBIPs in der Kapitalanlage auf dem deutschen Markt ohne weiteres möglich, da auch Dachfonds mit Einzelfonds verschiedener Fondsgesellschaften in IBIPs eingebunden werden können. Eine besondere Regelung ist nicht erforderlich. In einer Verpflichtung der Anbieter zur Bereitstellung „offener Produkte“ sehen wir keinen echten Mehrwert. Alle namhaften Fondsgesellschaften auf dem deutschen Markt verfügen über ein breit gefächertes Fondsuniversum, das dem Verbraucher weit reichende Anlagemöglichkeiten verschafft. Begrenzungen im Angebot sehen wir hier nicht. Wir stellen im Übrigen in Abrede, dass gerade Kleinanleger das nötige Verständnis haben, die „innere Architektur“ vergleichbarer Fonds bewerten zu können.

Außerdem ist insbesondere für Kleinanleger eher eine Beschränkung des Angebotes auf solide „Flaggschifffonds“ zu empfehlen, die sich über Jahre in ihrer jeweiligen Fondskategorie bewährt haben. Dies entspricht der Idee eines abgegrenzten Zielmarktes für Kleinanleger und würde deren Marktzugang eher verbessern als die Möglichkeit, über offene Architekturen auf eine große Anzahl von Fonds zugreifen zu können.

Im Bereich der Risikoabsicherung machen offene Architekturen keinen Sinn, da

die Verteilung der Risiken mit Blick auf den geringen Versicherungsumfang von Kleinanlegern auf unterschiedliche Versicherer ineffizient wäre. Hohe Risiken werden teilweise auf Rückversicherer übertragen. Insoweit sehen wir für den deutschen Markt keine neuen Perspektiven durch offene Architekturen.

Themenkomplex III: Interessenkonflikte im Verkaufsprozess

3.1 Divergenzen zwischen IDD und MiFID II

Die von EIOPA vorgenommene Analyse der Unterschiede von IDD- und MiFID II-Regelungen ist sehr hilfreich. Wichtig wäre es aber, schon an dieser Stelle darauf hinzuweisen, dass es hier um Regelungsregime gänzlich unterschiedlicher Produkte geht, die es rechtfertigen, auch in jeweils unterschiedlichen Richtlinien reguliert zu werden. Es gibt zahlreiche unterschiedliche Anforderungen an Bank- oder Versicherungsprodukte. Diese finden sich auch in der unterschiedlichen normativen Ausgestaltung in der MiFID II und der IDD nebst nationaler Umsetzung wieder. Da eine fondsgebundene Lebensversicherung ein gänzlich anderes Produkt darstellt und andere Risiken abdeckt als beispielsweise ein Fondssparplan, bedarf es natürlich auch unterschiedlicher Rechtsregime. Insoweit gilt es, zweckmäßige Unterschiede in der Regulierung beizubehalten und unzulässige Redundanzen zu beheben.

Die aufgezeigten Unterschiede in der Regulierung der Vergütungen sehen wir wie EIOPA kritisch. Insbesondere die Regelung der MiFID II, nach den Vergütungen nur dann gezahlt werden dürfen, wenn eine

Dr. Helge Lach

Vorsitzender des Bundesverbands Deutscher Vermögensberater e.V.

„Sofern EIOPA im Bereich Provisionen / Interessenskonflikte eine Harmonisierung von MiFID II und IDD für Kleinanleger empfiehlt, ist diesbezüglich zur Übernahme der Regelung der deutlich praxisgerechteren IDD zu raten“

Qualitätsverbesserung für den Kunden eintritt, ist nicht praktikabel. Eine Beratung stellt für den beratungsbedürftigen Kunden immer eine Qualitätsverbesserung dar, da sein Informationsstand mit Beratung besser ist als ohne. Eine Qualitätsverbesserung wäre lediglich dann nicht gegeben, wenn die Beratung zum Schaden des Kunden, also gegen seine Interessen gerichtet wäre. Insofern ist die Auffassung zu vertreten, dass die aktuelle Regelung der IDD weitaus praxistauglicher ist als die der MiFID II. Sofern EIOPA im Bereich Provisionen / Interessenskonflikte eine Harmonisierung von MiFID II und IDD für Kleinanleger empfiehlt, ist diesbezüglich zur Übernahme der Regelung der deutlich praxisgerechteren IDD zu raten.

MiFID II verlangt das sogenannte Taping - also die telefonische Aufzeichnungspflicht der Beratung ohne Widerspruchsrecht für den Kunden. Dies ist für die Vermittler extrem aufwendig und hat eine verheerende Akzeptanz bei deren Kunden, die sich gegängelt fühlen und kein Verständnis dafür haben, dass auch deren ohne Einverständnis aufgezeichnet werden muss. Gerade bei der persönlichen Beratung mischen sich im Telefonat oft private Themen ein. Das Taping führt als besonders behin-

dernde Regelung dazu, dass es Kleinanleger oftmals generell vom Investment in Kapitalmärkte abhält. Das Taping ist insoweit ein Paradebeispiel für eine Regulierung, die den Marktzugang behindert und nicht, wie von der EU-Kommission gewollt, erleichtert.

Auch bei Banken führte es zu einem bedeutenden Rückgang der Beratungen. Den Medien war schon 2019 zu entnehmen, dass sich in Deutschland das Bundesministerium der Finanzen gegen die aktuelle Regulierung des Tapings ausspricht. Deswegen ist auch zu fordern, dass Kunden zukünftig die Möglichkeit eingeräumt werden kann, auf eigenen Wunsch auf eine Aufzeichnung zu verzichten! Dies gilt umso mehr, als Vermittler nach deutschem Recht gar keine Order ausführen dürfen.

Von einer Ausweitung des Taping auf IBIPs muss insoweit ausdrücklich gewarnt werden. Wenn es das primäre Ziel der EU-Kommission ist, im Rahmen der Kleinanlegerstrategie Privatkunden den Zugang zum Kapitalmarkt zu erleichtern, dann ist das Taping in seiner heutigen Form extrem kontraproduktiv und abschreckend. Anstatt es auch auf IBIPs auszuweiten, sollte es stattdessen in der MiFID 2 unmissverständlich so reformiert werden, dass die nationalen Gesetzgeber dem Endverbraucher eine Abwahlmöglichkeit einräumen müssen (!).

3.2 Vergütungssysteme und Interessenskonflikte

Eine detaillierte und grundlegende Auseinandersetzung mit der Provisionsberatung und der Honorarberatung mit Blick auf die jeweiligen Vor- und Nachteile sowie mögliche Interessenskonflikte ist sehr zu begrüßen. Bislang liegt der Fokus fast immer nur auf kritischen Betrachtungen der Provision, während gelegentlich der Eindruck geweckt wird, als sei die Honorarberatung ein reiner „Segen“.

Interessenskonflikte

An dieser Stelle muss deshalb zunächst dringend darauf hingewiesen werden, dass Interessenskonflikte bei beiden Beratungsmodellen auftreten können, unabhängig von der Form der Vergütung. Denn bei stundenbasierter (Honorar)Vergütung könnte ein Interesse des Honorarberaters an möglichst häufiger bzw. zeitintensiver Beratung existieren, da die Vergütung direkt von der Beratungsdauer abhängt. Dies

kann zu einer gezielten Empfehlung von komplexen Produkten führen, welche einen erhöhten Aufwand in der Erklärung, Überwachung und Evaluierung verursachen können („Überberatung“). Oder es könnten gegenüber dem Kunden Back-Office-Aufgaben in einem Umfang abgerechnet werden, den der Kunde bezahlen muss, aber nicht nachvollziehen oder überwachen kann.

In Deutschland sind bei der Provisionsberatung keine signifikanten Missstände gegeben, die neue oder gar verschärfte Regulierung erfordern würden. Im Bereich der Versicherungsanlageprodukte zeigt sich dies beispielsweise anhand der deutschen Beschwerdestatistiken, sowohl gemäß der Statistik der BaFin als auch des Versicherungsombudsmanns (Vermittlerbeschwerden). Da die Anzahl der Beschwerden im Promillebereich liegen, ist von einer sehr hohen Beratungsqualität auszugehen. Auch die Stornoquoten von Lebensversicherungen in Deutschland sind seit vielen Jahren – schon vor Einführung der IDD – fortwährend rückläufig, sodass auch hier auf eine hohe Kundenzufriedenheit geschlossen werden kann. Daran haben auch die Beratungsleistungen der Versicherungsvermittler einen hohen Anteil, und in Deutschland arbeiten über 99% der Versicherungsvermittler auf Provisionsbasis.

Die Verbraucherschutzorganisationen behaupten anhand von Einzelfällen das Gegenteil. Diese Einzelfälle stehen in keiner nennenswerten Relation zur Anzahl der Beratungsfälle insgesamt, die bei rund 200.000 Vermittlern eine Größenordnung von mindestens 150 Mio. im Jahr erreichen dürften.

Relevanz der Märkte

Erhebliche Bedenken sind gegen die immer wieder angestellten Vergleiche der unterschiedlichen Vergütungsstrukturen auf den EU-Finanzmärkten angebracht. Die Provision ist nicht nur in den numerisch meisten, sondern vor allem auch in den größten Märkten der EU für Lebensversicherungen / IBIP's das vorherrschende Vergütungsprinzip. Länder wie NL, in denen es Provisionsverbote gibt, sind hingegen bezogen auf das EU-Gesamtvolumen sehr klein und sollten deshalb nicht als Maßstab für die Regulierung in den dominierenden Märkten herangezogen werden. Warum sollen spezielle Regelungen aus kleinen Märkten, in denen es wenige Vermittler

gibt, funktionierende große Märkte mit vielen Vermittlern determinieren?

Der Konsultationstext spricht selbst von einem stark fragmentierten Versicherung(svertriebs)markt innerhalb der EU. Auf Seite 43 des Textes wird auf Art. 29 Abs. 3 IDD verwiesen: Hiernach können Mitgliedstaaten die Vergütungen national regeln. Nachfolgend genannt werden neun Mitgliedstaaten. Hier hätte man sich gewünscht, genauere Angaben darüber zu erhalten, welcher Mitgliedstaat, welche Beschränkungen oder gar ein Totalverbot für Zuwendungen vorgenommen hat. Mit Blick auf die Marktgröße dieser neun Mitgliedstaaten muss auch erwähnt werden, dass sie überwiegend, vielleicht auch wegen ihrer Überregulierung, für das Lebensversicherungsgeschäft in der EU ohne große Bedeutung sind. So vereinen allein fünf (Tschechien, Kroatien, Rumänien, Slowakei und Irland) der genannten neun Staaten mit Provisionsverboten bzw. -einschränkungen zusammen lediglich etwa 0,5% der direkt gebuchten Beiträge im Lebensversicherungsgeschäft der EU auf sich (Basis: 2019, Quelle: Insurance Europe`s Member Associations). Dagegen sind etwa 76 Prozent des Lebensversicherungsgeschäftes in der EU von keinen Restriktionen betroffen. Die EU-Kommission sollte sich der Tragweite harter Eingriffe bewusst sein.

Verfassungsrechtliche Bedenken

In Deutschland hätte man im Übrigen mit Provisionsverboten erhebliche verfassungsrechtliche Probleme, weil man mit einer Einschränkung der Berufsfreiheit massiv in das Grundrecht von Art. 12 GG – der Berufs- und Gewerbefreiheit – eingreifen würde. Solche Eingriffe bedürften zu ihrer verfassungsrechtlichen Rechtfertigung zwingend ein zu schützendes Gemeinwohlinteresse. Dies könnte gegeben sein, wenn dringende Missstände/Fehlanreize bei dem jetzigen Anbieten von Versicherungsanlageprodukten gegeben wären. Um es vorwegzunehmen, hierfür gibt es keinerlei Belege oder irgendwelche empirischen Befunde. Somit fehlen zwingende Gemeinwohlgründe für einen Eingriff in die Berufsausübungsfreiheit der Anbieter von Versicherungsanlageprodukten.

Bedeutung der Beratung für die Altersvorsorge

Ein weiterer wichtiger Aspekt: Die durch private Vorsorge mit IBIP`s zu schließen-

den Versorgungslücken für die Rente sind in den EU-Ländern sehr unterschiedlich. In einigen Ländern erreichen gesetzliche und obligatorische betriebliche Rente nahezu 100% des letzten Arbeitseinkommens. Zusätzliche private Vorsorge spielt deshalb kaum eine Rolle. Bedarfsweckung durch Vermittler hat deshalb kaum Relevanz, und deshalb gibt es auch nur wenige Vermittler. In Deutschland hingegen liegt das gesetzliche Rentenniveau nur bei 48%, und betriebliche Altersversorgung gibt es nur bei ca. einem Drittel aller Unternehmen. Private Vorsorge auf der Grundlage von Bedarfsweckung, Beratung und Vermittlung ist deshalb unerlässlich. Regulatorische Markt Eingriffe, die sich negativ auf das Beratungsangebot auswirken, haben deshalb ganz andere Konsequenzen. Ein starker Rückgang des Beratungsangebotes durch regulatorische Eingriffe in das Provisionssystem gefährdet zumindest in Deutschland den Wohlstand der Bürger im Alter.

Qualitätsverbesserung

An dieser Stelle wird deshalb die Auffassung vertreten, dass das Provisionssystem sogar gestärkt werden sollte, um so die Qualität der Beratung noch weiter erhöhen zu können. Eine Beschneidung von Provisionen verschlechtert die wirtschaftliche Situation der Berater. Die Qualität wird sinken und das Potential für Interessenskonflikte nimmt zu. Auskömmliche Provisionen sind ein Garant für verbraucherorientierte und qualitativ hochwertige Beratung.

Kosten der Beratung

Auch aus Kostensicht ist die Frage nach Alternativen für eine provisionsbasierte Vergütung von Vermittlern zu stellen. Die Honorarberatung wäre allein wegen der Umsatzsteuerbelastung teurer. Der Kunde müsste auch dann bezahlen, wenn er nicht kontrahiert. Jeder Service während der Vertragslaufzeit wäre zu vergüten. Und bei vorzeitiger Beendigung des Vertrages wird die Provision rückbelastet, das Honorar aber nicht. Auf zwei weitere Aspekte ist hinzuweisen: In Deutschland haben in den letzten zwei Jahrzehnten fast alle Versicherer ihren angestellten Außendienst mehr oder weniger abgeschafft, da dieser im Vergleich zur Provisionsberatung zu teuer und ineffizient ist.

Und bei der Honorarberatung wird bei Vergleichen von Netto- und Provisionstarifen oft vergessen, dass der Kunde bei der

Provisionsberatung das nicht zu zahlende Honorar für die gesamte Vertragslaufzeit rentierlich anlegen könnte. Die dabei erzielte Rendite, die z.B. bei 1.000 Euro Honorar und 30 Jahren Laufzeit beträchtlich sein kann, müsste der Ablaufleistung des Tarifes mit einkalkulierter Provision zugerechnet werden, wenn der Renditevergleich mit einem Nettotariff aussagefähig sein soll. Die Aussage, die Honorarberatung sei für den Verbraucher kostengünstiger, ist also auch bei dieser Betrachtung als falsch einzustufen.

Laufende Provisionen

EIOPA sieht die Gefahr, dass Vergütungen an Vermittler sich während der Vertragslaufzeit von IBIP`s negativ auswirken können. Das Gegenteil dürfte der Fall sein: Kunden mit IBIP`s müssen auch während der Vertragslaufzeit vom Berater informiert und aufgeklärt werden (z.B. bei Fondwechsel). Gibt es keine laufende Vergütung, wird der Vermittler für diesen Service nicht zur Verfügung stehen. Es ist deshalb geradezu

„In Deutschland liegt das gesetzliche Rentenniveau nur bei 48 %, und betriebliche Altersversorgung gibt es nur bei ca. einem Drittel aller Unternehmen. Private Vorsorge auf der Grundlage von Bedarfsweckung, Beratung und Vermittlung ist deshalb unerlässlich“

zu fordern, dass Berater neben einer Abschlussprovision für den hohen Beratungsaufwand bei Abschluss zusätzlich immer auch eine laufende Provision erhalten müssen, damit sie dem Verbraucher bei Serviceanliegen zur Verfügung stehen. Und warum sollten Honorarberater Serviceleistungen in Rechnung stellen dürfen, Vermittler mit Provision Service aber ohne Vergütungsanspruch leisten müssen? Und warum sollten Provisionen während der Vertragslaufzeit negative Wirkungen haben, laufende Honorare aber nicht?

Abschließend: Wünschenswert ist ausdrücklich eine von der EIOPA erstellte, deutlich ausführlichere Analyse zu den Alternativen einer provisionsorientierten Beratung. Diese Alternativen sind: Honorarberatung, Beratung durch Angestellte mit Gehalt und der Verzicht auf Beratung (execution only). Dabei sollten neben pros und cons auch die Meinungen der Verbraucher eingeholt werden. Befragungen in Deutschland haben ergeben, dass die meisten Bürger es bevorzugen, wenn der Anbieter die Vergütung des Beraters regelt. Die hohe Akzeptanz der Provisionsberatung in Deutschland zeigt, dass die Kritik zumindest für

Deutschland an den Realitäten vorbeigeht. Der deutsche Finanzmarkt gehört zu den größten der EU. Die Bürger haben ein Recht darauf, dass ihre Gewohnheiten und Präferenzen nicht durch EU-Initiativen „wegreguliert“ werden. Geschieht dies, wird deutschen Kleinanlegern der Marktzugang nahezu unmöglich gemacht.

Themenkomplex 4: Förderung des Verkaufsprozesses

4.1 Geeignetheitsprüfung und Zielmarkt

Das durch die IDD begründete System einer Bedarfsanalyse und einer Geeignetheitsprüfung hat zumindest in Deutschland zu einer guten, kundenorientierten Beratung mit bedarfsgerechten Produkten geführt. Die Vorgaben aus der IDD werden von den Vermittlern mit ihrer Beratungsleistung vollumfänglich erfüllt. Beides – Bedarfsanalyse und Geeignetheitsprüfung – fügt sich sehr gut in die deutsche Vermittlungspraxis ein und ist integraler Bestandteil der Beratungsleistung. Weitere Regelungen auf Level 2 oder Level 3 sind deshalb nicht notwendig. Im Gegenteil: Auch hier besteht die Gefahr, dass der Marktzugang für Kleinanleger durch weitergehende Regulierung erschwert und nicht verbessert wird.

4.2 Digitalisierung im Beratungsprozess

Zurecht weist die EIOPA darauf hin (RN151), dass eine Straffung oder Optimierung der Geeignetheitsprüfung nicht dazu führen darf, hinter den jetzigen Standard zurückzufallen – gerade weil sich die rechtlichen Anforderungen seit ihrer Umsetzung gut etabliert haben.

In Deutschland nutzen fast alle Vermittler digitale Instrumente für die Eingabe und Verarbeitung der im Rahmen der Geeignetheitsprüfung erhobenen Kundeninformationen. Der Vorteil digitaler Tools liegt aber nicht primär in Kostenersparnissen, sondern in der Vermeidung von Übertragungs- und Verarbeitungsfehlern der Informationen im Vergleich zu einer papiergestützten Erhebung und Verarbeitung mit Schnittstellen zwischen Kunde, Vermittler und Anbieter. Mit digitalen Tools lassen sich diese Schnittstellen fehlerfrei überbrücken. Darüber hinaus beschleunigen digitale Prozesse den Beantragungsprozess massiv. Der Kunde erhält somit viel früher eine verbindliche Kontrahierungsinformation (Risikoabsicherung) seines Versicherers. Außerdem lassen sich Produktinformationen und

Kapitalmarktzusammenhänge mit digitalen Tools viel besser veranschaulichen. Der Gesamtprozess der Beratung wird damit signifikant höherwertig.

4.3 Risiken aus der Straffung des Beratungsprozesses

EIOPA erwähnt zu Recht die auch in Deutschland gelegentlich zu findende Praxis, Verbraucherschutzregelungen beim rein digitalen Kauf durch „tick-boxes“ und subtil gesteuerte Benutzerführung auf Websites und in Apps mehr oder weniger auszuschalten oder zu umgehen. Verbraucherschutz ist dann nur noch bedingt gewährleistet. Ein hoher Digitalisierungsgrad kann auch dazu führen, dass IBIP's nicht mehr angemessen erklärt werden. Der Informationsbedarf der Verbraucher ist sehr unterschiedlich. Diese Unterschiede lassen sich besser im persönlichen Gespräch mit dem Berater berücksichtigen als in programmierten und damit meist standardisierten digitalen Tools.

Es gibt hier einen allgemeinen Trend, der erhebliche Risiken begründet: Die Verbraucher sind es zunehmend gewohnt, schnell, unkompliziert und mit wenigen Klicks im Internet Sachgüter zu kaufen. Diese Habitualisierung überträgt sich auch auf den Kauf von Finanzprodukten. Diese sind aber im Gegensatz zu den meisten Sachgütern intransparent, schwer verständlich und schwer vergleichbar. Verbraucher können die Eignung und Qualität sowie den Preis nicht beurteilen, sie müssen im Laufe des Lebens an neue Situationen angepasst werden, sie führen meistens zu einer über Jahrzehnte andauernden regelmäßigen finanziellen Verpflichtung des Verbrauchers und je nach Produkt besteht das Risiko erheblicher finanzieller Verluste bzw. Nachteile. Der schnelle Kauf durch wenige Klicks kann also fatale Fehlentscheidungen mit gravierenden Auswirkungen haben. Eine Regelung, nach der Verkauf ohne Beratung (execution only) unzulässig ist, würde diesen Risiken Rechnung tragen. Zu glauben, der einfache Marktzugang mittels Internet um jeden Preis anstelle einer werthaltigen und damit zu bezahlenden Beratung sei der richtige Weg, ist jedoch ein Irrweg, der gerade dem Kleinanleger großen Schaden zufügen kann.

Deswegen sind die zurückhaltende Einschätzung und die geäußerten Bedenken EIOPAs zu teilen, den Beratungsprozess generell vor allem mittels Digitalisierung zu vereinfachen und Straffungen vorzunehm-

„Zu glauben, der einfache Marktzugang mittels Internet um jeden Preis anstelle einer werthaltigen und damit zu bezahlenden Beratung sei der richtige Weg, ist jedoch ein Irrweg, der gerade dem Kleinanleger großen Schaden zufügen kann“

men (Seite 64/65 des Berichts). Bei Versicherungsanlageprodukten steht die persönliche Beratung im Vordergrund. Gerade deswegen sollten sich die Vermittler nicht fortwährend neuen Regulierungen ausgesetzt sehen. Um eine flächendeckende Beratung der Bevölkerung gewährleisten zu können, muss man die Masse der Vermittlerregulierungen reduzieren und hierdurch die Umsetzungskosten geringhalten.

4.4 Vereinfachung der Beratung

Gerade für Kleinanleger stellen in erster Linie komplizierte Fondskonstruktionen ein Problem dar. Solche Konstruktionen werden oft nicht verstanden. Die in IBIP's enthaltenen Fonds sollten deshalb einfach nachvollziehbar sein und von einem Berater durch Grafiken und Beispielrechnungen veranschaulicht werden.

Zu Recht wird immer wieder – auch von EIOPA – darauf hingewiesen, dass viele Erwachsene große Lücken im Bereich der Finanzbildung aufweisen. Natürlich gehört die Vermittlung von Finanzwissen primär in die Gesetzgebungskompetenz der Nationalstaaten. Man könnte die steuerliche Absetzbarkeit von Kosten der Eigeninitiative bezüglich des Erwerbs von Finanzwissen fördern (zum Beispiel Teilnahme an Ausbildungsveranstaltungen im Bereich Finanzhilfen). Gleichzeitig könnte man Bildungsanbieter staatlich unterstützen.

Allerdings ist es eine überambitionierte Vorstellung, dass eine finanzielle Allgemeinbildung, die ja neben IBIP's auch eine große Anzahl weiterer – völlig anders konstruierter Finanzprodukte – umfassen müsste, auf ein Niveau gebracht werden kann, das Beratung obsolet macht. Dies belegen auch die erheblichen Aus- und Weiterbildungsanstrengungen, die Berater erbringen müssen, um die notwendige Kompetenz vorzuhalten. Dennoch: Mehr finanzielle Allgemeinbildung ist immer wünschenswert, und sie würde in jedem Falle einen Beitrag zu verbessertem Marktzugang leisten. Der Weg dorthin ist aber schwierig.

Themenkomplex 5: Komplexität als Marktzugangsbeschränkung für Kleinanleger

5.1 Komplexität als Marktzugangsbeschränkung

IBIP's sind komplexer als beispielsweise reine Investmentfonds oder Versicherungs-

anlageprodukte ohne Fondslösung. Da Komplexität viele Verbraucher überfordert und deshalb vom Kauf abhalten kann, ist allein die Grundkonstruktion von IBIP's wenig förderlich für deren schnelle Verbreitung, soweit der Verbraucher ohne Berater auf sich alleine gestellt ist.

Zusammengefasst gibt es folgende Ursachen für Komplexität aus Sicht des Verbrauchers:

- Das Produkt und die Beratung sind überreguliert. Regulierung schafft Komplexität.
- Die meisten Verbraucher haben wenig Kenntnis über Altersvorsorge und Finanzen. Unkenntnis führt zu einer subjektiv wahrgenommenen Komplexität. Es ist Aufgabe des Beraters, hier Kunden aufzuklären.
- IBIP's sind wegen der Mischung von Versicherung (Risikoabsicherung) und Geldanlage in Fonds komplexer als reine Fondsprodukte oder Versicherungsanlageprodukte ohne Fondslösungen.

Die Finanzmärkte sind dynamisch, und vor allem bei IBIP's mit Aktienanteil in der Fondsanlage entsteht Komplexität während der Vertragslaufzeit durch den Einfluss sich verändernder Finanzmärkte (Volatilität) auf die Wertentwicklung der Produkte. Diese Ursachen für Komplexität kommen bei der Produktentwicklung, bei der Dokumentation, bei der Beratung zum Abschluss und bei der Beratung während der Vertragslaufzeit zum Tragen.

Vergleichsweise wenig komplexitätstreibende Relevanz haben hingegen – entgegen der Einschätzung der EIOPA – die Kostenstrukturen von IBIP's. Das Interesse der Kunden richtet sich fast ausschließlich auf die Chancen und Risiken der Fondsanlage, auf die abgesicherten Risiken und auf die erzielbare Rente bzw. den erzielbaren Wert bei Ablauf. Kosten als Produktmerkmal von untergeordnetem Interesse können insoweit bei richtiger Einordnung aller Kriterien auch nicht negativ auf Kaufentscheidungen wirken.

5.2 Komplexität in den Phasen des Beratungs- und Verkaufsprozesses

Die von der EIOPA entwickelte Phasenbetrachtung des Beratungs- und Vermittlungsprozesses ist hilfreich für die Identifi-

„Generell ist es mit vielen Fragezeichen zu versehen, ob die Beratung überhaupt EU-weit harmonisiert werden sollte. Solange Steuer- und Sozialsysteme als eine wichtige Basis der Beratung derart unterschiedlich ausgestaltet sind, sollte auch der darauf aufbauende Rechtsrahmen für Beratung weitgehend national bleiben“

kation von Komplexitätstreibern. Neben der der Beratung und Vermittlung muss aber auch die gesamte Laufzeit des Vertrages einbezogen werden. Treten dabei Verständnisprobleme oder Serviceerfordernisse ein, kann dies mit einhergehender Überforderung des Verbrauchers zu vorgezogenen Vertragsbeendigungen mit wirtschaftlichen Nachteilen führen.

Beratung während der Vertragslaufzeit ist bei IBIP's insbesondere zu einem notwendigen sukzessiven Fondswechsel mit fortschreitender Vertragslaufzeit und zunehmendem Alter des Kunden (Wechsel von chancenreicheren zu risikoarmen Anlagen zur Absicherung einer Rente) notwendig. Unterbleibt dies, kann dies gravierende wirtschaftliche Nachteile bei Ablauf des Vertrages haben, wenn zu diesem Zeitpunkt beispielsweise wegen einer Übergewichtung riskanter Anlagen das Verrentungskapital

durch Kapitalmarkteinflüsse auf einem niedrigen Stand ist und insoweit die abgeleitete Rente deutlich unter den Erwartungen des Kunden liegt.

Auch wenden sich Kunden regelmäßig während der Vertragslaufzeit an ihren Berater, wenn beispielsweise durch außergewöhnliche Einflüsse auf den Finanzmärkten, die im aktuellen Jahresbericht ausgewiesene Werte unter denen des Vorjahres liegen. In – meist unbegründeter – Sorge um sein Geld entsteht hier beim Kunden oft erhebliche Verunsicherung, die nur durch Beratung kompensiert werden kann.

5.3 Harmonisierung des Rechtsrahmens für IBIPs

Mit Blick auf eine ohnehin zu konstatierende Überregulierung und die Tatsache, dass regulatorischen Eingriffen generell mehr Zeit für die Wirkungsentfaltung gegeben werden muss, sollte von einer Veränderung des regulatorischen Rahmens für IBIP´s sowie für die Beratung und Vermittlung abgesehen werden. Wenn überhaupt sollte eine Weiterentwicklung ausschließlich in Händen der nationalen Aufsicht liegen. Die Regelungsgeschwindigkeit zur Harmonisierung der EU-Märkte ist zu hoch.

Generell ist es mit vielen Fragezeichen zu versehen, ob die Beratung überhaupt EU-weit harmonisiert werden sollte. Solange Steuer- und Sozialsysteme als eine wichtige Basis der Beratung derart unterschiedlich ausgestaltet sind, sollte auch der darauf aufbauende Rechtsrahmen für Beratung weitgehend national bleiben.

Eine gewichtige Rolle spielen auch die sprachlichen Unterschiede, die gerade bei Finanzprodukten, den bei diesen verwendeten technischen Begriffen und dem ohnehin geringen Finanzwissen der Bürger grenzüberschreitende Dienstleistung nahezu unmöglich machen. Beratung zu Finanzprodukten ist wie kaum eine andere Dienstleistung „local business“. Gerade das Ziel der Kommission, den Kapitalmarkt für Kleinanleger zu öffnen, würde komplett verfehlt werden, wenn diese mit nicht bekannten und noch weniger verständlichen Regelungen und mit Sprachen und Begriffen aus anderen Ländern konfrontiert werden. Es ist absehbar, dass beispielsweise die Übersetzung technischer Begriffe aus dem Spanischen oder Französischen ins Deutsche zu massiven Unschärfen und Rechtsunsicherheit führen würde.

EIOPA und ESMA sollten Kunden und Vermittlern die Chance geben, ein definiertes Regelwerk zunächst einmal zu „leben“, bevor neue Regeln kommen oder vorhandene verändert werden.

Zu bemängeln sind auch die unterschiedlichen Umsetzungsgeschwindigkeiten hinsichtlich der Richtlinien in den EU-Mitgliedssta-

ten und die oft unterschiedliche Aufsichtsin-tensität sowie das Reporting der nationalen Aufsichtsbehörden an EIOPA und ESMA. Die deutschen Vermittler fühlen sich in der EU teilweise benachteiligt, da europäische Regeln zur Beratung in Deutschland schnell und pünktlich umgesetzt wurden, die Aufsicht intensiv ist und weil das Reporting schnell und umfassend erfolgt.