

# MiFIT II oder "Gut gemeint ist der Feind des Guten"

**Haben Sie schon Post** von Ihrer Bank oder Sparkasse bekommen? Dicke Broschüren mit reichlich schwerverständlichem juristischem und finanzchinesischem Kleingedrucktem? Die FFB z.B. verschickt alleine an die Kunden, die kein elektronisches Postfach besitzen, ca. 140 Tonnen Papier. Meine 3 Broschüren von einer Großbank umfassen nebst separaten Zusatzerläuterungen beinahe 130 sehr kleinbedruckte Seiten. - Also viel Spaß beim Lesen.

## WORUM GEHT`S EIGENTLICH ?

Außer dem Ihnen schon erläuterten neuen **Investment Steuergesetz** tritt ab 2018 auch die **MiFIT II** (Markets in Financial Instruments Directive) - eine umfassende EU-Regulierung des Finanzsektors in Kraft.

Sie reiht sich ein in die **diversen Veränderungen** des Finanzsektors nach der Finanzkrise, mit denen die Politik endlich viele Mißstände beiseitigen und für den Verbraucher mehr Sicherheit und Transparenz schaffen will.

So wurde in Deutschland die für Vermögensverwalter geltenden Zulassungen und Beaufsichtigungen erst mit 20-jähriger Verspätung zur schrittweisen Professionalisierung auch auf die freien Finanzdienstleister ausgedehnt. In vielen Ländern ist diese Berufsgruppe traditionell im Bereich der Steuerberater, Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer usw. angesiedelt.

Mehr Transparenz und Sicherheit sollten Beratungsprotokolle, KIIDS, Beschwerdestellen, Offenlegungen von Interessenkonflikten, Erstinformationen, Bonusregelungen, Ausweitung der BaFin-Kompetenzen usw. schaffen.

Nun haben die **Erfahrungen der letzten Jahre** allerdings gezeigt, dass einerseits viel Positives erreicht wurde. In einigen Bereichen könnte durchaus auch noch nachgebessert werden. Es gibt aber auch viele Regelungen, die sich in der Praxis nur bedingt bewährt (z.B. Beratungsprotokolle) oder sogar als unsinnig und nachteilig für den Verbraucher (z.B. der Mehraufwand für Sie durch die Abschaffung der Direktvollmacht) erwiesen haben.

## WAS ÄNDERT SICH JETZT FÜR SIE ?

MiFIT II besteht schon jetzt aus über 20.000 Seiten und immer noch fehlen viele Detailregelungen. Obwohl schon 2004 gestartet, gilt deshalb ab dem 1.1.2018 ein Recht, dessen Details noch gar nicht alle beschlossen und veröffentlicht sind. In Deutschland liegt das vor allem am Gesetzgeber, der weit über das von der EU geforderte Mindestmaß hinausschießt.

Wie sollen bitte schön liebe Politiker jetzt die Geschäftsmodelle und -abläufe rechtssicher und kundenfreundlich umgesetzt werden ?

**Sehen wir uns wenigstens die schon einigermaßen absehbaren Veränderungen, die auf Sie zurollen, detaillierter an :**

## ABSCHAFFUNG DES BERATUNGSPROTOKOLLS

Beratungsprotokolle

**Die seit 2010 vorgeschriebenen Beratungsprotokolle sollten dokumentieren, ob ein Kunde umfassend aufgeklärt wurde und es ihm ggf. erleichtern, Fehlberatung nachzuweisen.**

In der Praxis gab es aber Diskussionen, ob dies Ziel wirklich erreicht werden kann. So war z.B. unklar, ob ein 3-zeiler genügt oder für ein etwas erklärungsbedürftiges Produkt eher eine "Doktorarbeit" nötig ist. Die Beratungsgespräche bei Banken und Sparkassen wurden ziemlich zeitaufwändig in dicken Papierstapel mit rechtssicherem Finanzchinesisch dokumentiert. Die Banken waren dadurch auf der sicheren Seite. Aber die Kunden fühlten sich häufig hinterher auch nicht viel schlauer und waren von dem Bürokratie- und Zeitaufwand eher genervt.

**Konsequenterweise werden deshalb die Beratungsprotokolle wieder abgeschafft**

...

Das Thema Telefonaufzeichnungen ist ein "schönes" Beispiel, wie ursprünglich sinnvolle Ideen im ideologisch geprägten Behördenschwung und überzogenen Verbraucherschutz eine gegenteilige Veränderung erleidet.

Ursprünglich sollten bankeninterne Telefonaufzeichnungen eingeführt werden, um z.B. zu überprüfen, ob Emmissionen der Investmentabteilungen zur besseren Vermarktung in die hauseigenen Fonds aber ggf. zum Schaden der Anleger gedrückt werden. Sinnvoll für den Anleger war sicherlich auch der nächste Schritt, telefonische Aufträge aufzuzeichnen, um im Zweifelsfall die Richtigkeit der Ausführung nachweisen zu können. Viele EU-Länder haben es bei dieser Mindestanforderung der MiFIT belassen.

Hätte Deutschland auch diese EU-weite Praxis so übernommen, müssten selbständige Berater gar keine Telefonate aufzeichnen, weil sie gar keine Aufträge annehmen und für Kunden durchführen können.

Stattdessen müssen selbständige Berater nur in Deutschland ab dem 01.01.18 alle Kunden irgendwie betreffenden Gespräche in voller Länge aufzeichnen und für 5 bzw. 7 Jahre digital speichern. Die Kosten sind beträchtlich. Es ist egal, ob es sich nur um eine Auskunft bei der FFB oder tatsächlich um ein Beratungsgespräch, nur einen Geburtstagsgruß oder ein persönlich-privates Thema handelt.

Welche Inkonsequenz ! - Würde dasselbe Gespräch im Büro stattfinden, müsste noch nicht einmal das gleichzeitig abgeschaffte Beratungsprotokoll erstellt werden. Nur die ursprünglich von Verbraucherschützern zusätzlich noch geforderte wortgetreue Abschrift der Telefonate, die dem Kunden innerhalb von 3 Tagen zur Verfügung gestellt werden sollte, konnte verhindert werden.

Zu fragen ist auch, warum zur Beweissicherung und zum Schutz gegen Fehlberatung und falsche Auskünfte nicht auch **Telefonate in anderen Branchen**, z.B. mit Handwerkern, Produktauskünften, Beratungen, Ärzten usw., aufgezeichnet werden müssen.

Eine bedenkliche Entwicklung in einem Land, das sehr sensibilisiert für die Datensicherheit und den Schutz der Privatphäre ist. Das sich deshalb schwer tut mit dem Schutz der Verbraucher vor den um sich greifenden Internettricksereien, z.B. Abofallen, dubiosen Telefonverkäufers usw. Selbst die Überwachung und Datenspeicherung für Kriminelle ist politisch strittig.

Juristen halten deshalb die geforderten Telefonmitschnitte als Beweismittel in Gerichtsverfahren für unzulässig. Sie warnen Berater davor, sich durch die umfassenden Aufzeichnung und Datenspeicherung sogar strafbar zu machen. Diese rein deutsche Regelung würde vom Bundesverfassungsgericht einkassiert werden.

**Gut gemeinter, aber überzogener Verbraucherschutz driftet ins Gegenteil ab.**

## DAFÜR PRÜFUNG DER GEEIGNETHEIT

Geeignetheits-  
erklärung

**Statt eines Beratungsprotokolls soll jetzt durch eine Geeignetheitserklärung geprüft werden, ob das entsprechende Produkt überhaupt für den jeweiligen Anleger geeignet ist. Denn Verkäufer hatten häufig andere Interessen als die Kunden.**

Verträge für Sonderaktionen, Verkaufslisten, Bonussystem, der "Mitarbeiter der Woche" usw. standen bei Banken, Sparkassen und besonders Strukturvertrieben oftmals im Vordergrund. Anhand schön bebildeter Prospektchen wurden für Privatkunden undurchschaubare, dafür aber hoch vergütete Beteiligungsmodelle verschrieben. Sicherheit suchenden Kunden wurden risikoreiche Hausprodukte, z.B. Zertifikate, in die Depots gelegt. Mir ist ein Fall bekannt, in dem eine Sparkasse einem 83-jährigen für seine auslaufende Lebensversicherung eine 10 Jahre laufende Beteiligung an einem Riesenrad in Singapur aufgeschwatzt hat.

Bei seriösen selbständigen Beratern im Fondsbereich gibt es diese Anreize schon vom System her gar nicht. Im Vordergrund stehen Finanzpläne, die auf Kundenbedürfnissen angepaßte, mit bewährten Fonds breit gestreute umgesetzt werden.

Zielmärkte

**Als Voraussetzung für die Geeignetheitsprüfung müssen Produkthanbieter deshalb jetzt zunächst Zielmärkte definieren, für welchen Kunden das Produkt überhaupt geeignet ist.**

Was zur Eindämmung von Mißbrauch einleuchtend klingt, hat aber in der Praxis leider auch so seine Tücken. Einige typische **bisher nicht geregelte Beispiele** :

- Um die 5 Vorgaben der ESMA (eine von 3 EU-Finanzmarktaufsichtsbehörden) zu erfüllen, kann eine Fondsgesellschaft entweder zahlreiche Kundengruppen detailliert beschreiben oder die jeweilige Zielmarktdefinition so allgemein halten, dass sie dem Verbraucher kaum etwas nützen. Der Trend geht zu dieser Variante.
- Kann z.B. ein 60-jähriger überhaupt noch einen Aktienfonds, als längerfristige Anlage, erwerben?
- Muß die Geeignetheit für jeden einzelnen Fonds isoliert entschieden oder kann seine Bedeutung im Zusammenhang der gesamten Depotstruktur geprüft werden? Ein defensiver Anleger könnte im 1. Fall gar keinen Aktienfonds, im 2. Fall ihn als angemessenen Depotanteil sehr wohl erwerben.
- Wie und nach welchen Kriterien sollen die Vermittler den Gesellschaften die Geeignetheit ihrer Fonds für die Zielgruppen - wie gefordert - zurück melden?

**Die gut gemeinte Idee scheint also nicht besonders praxistauglich zu sein.**

Prüfung der finanziellen Situation und Erfahrungen

**Für seriöse Berater war die Besprechung die finanziellen Situation seiner Kunden schon immer eine selbstverständliche, notwendige Voraussetzung für eine individuelle Finanzplanung.**

Anhand der **WpHG-Kriterien** werden die finanzielle Situation und Ziele, die bisherigen Erfahrungen, die Risiko-Chancen-Erwartung, der Anlagezeitraum usw. erfragt. Die Kunden werden ausführlich über die Märkte, Produkte, Kosten usw. informiert. Damit wird z.B. vermieden, dass ein bisher nur sparbucherehrender Anleger oder ein Geringsverdiener "sein letztes Hemd" nur in Aktienfonds investiert. Stattdessen werden individuelle Finanzpläne, vorzugsweise gemeinsam mit dem Kunden, erarbeitet.

Der den **Banken** jetzt gesetzlich vorgeschriebene **Angemessenheitstest** (siehe FFB-Unterlagen) ist so allgemein, dass er für die Praxis völlig irrelevant ist.

Aber wie detailliert und aufwändig, anhand welcher ihm vom Kunden jetzt vorzulegenden Unterlagen und Belege soll **der Berater** zukünftig rechtssicher die von der MiFIT geforderte Geeignetheit prüfen und auch dokumentieren? Gehören zukünftig die Gehaltsabrechnungen, Steuerbescheide, Darlehnsverträge usw. auch dazu ? Erst recht fragwürdig wird es, wenn z.B. der Hauptschulabschluss tatsächlich zum Ausschlusskriterium für den nun erfolgreichen Handwerksmeister werden sollte.

Die MiFIT tritt rechtsverbindlich am 01.01.2018 in Kraft, aber viele zentrale Durchführungsregelungen sind in Deutschland frühestens im Sommer 2018 zu erwarten.

Risikokennzahlen und Anlageziele

**Ein Berater muß auch über die Risiken informieren, damit Anleger nicht nur rosarot nach den Chancen schießen.**

Eine wichtigeren Rolle sollen die anhand **mathematischer Formel** ermittelten 4 Risikoklassen und - zusätzlich nur für Fonds - die 7 SRRI-Risikokennzahlen spielen. Näheres dazu können Sie in den jeweiligen KIIDs Ihrer Fonds nachlesen. Typischerweise gehören Defensive Fonds zu der SRRI-Klasse 1 - 3, Vermögensverwaltende Fonds zu 3 - 5 und Aktienfonds zu 4 - 6.

Mit diesen mathematisch errechneten Zahlen können erfahrungsgemäß Privatanleger wenig anfangen. Die deshalb von mir präsentierten Vergleichscharts in verschiedenen Zeiträumen geben Ihnen hingegen einen wesentlich anschaulicheren Überblick über das Verhalten der jeweiligen Fonds in verschiedenen Situationen, ihren Schwankungsbreiten und Wertentwicklungen.

Zukünftig soll der Kunde informiert werden, wenn sich die **Risikoklasse ändert**. Sie wurden von mir bisher schon informiert, wenn ein Fonds nicht mehr die Erwartungen erfüllte. Die neue schematische Auflage aber könnte in der Praxis z.B. bedeuten, dass ich Ihnen bei einem zwischenzeitlichen Kurseinbruch einen Verkauf zu Tiefstkursen empfehlen müßte. Aufgrund solcher unsinnigen Vorgaben mußten Versicherungen zum Tiefpunkt der Lehman-Krise verkaufen und haben zum Schaden ihrer Kunden die anschließenden Kurserholung bis heute nicht mitgemacht.

WpHG-Angaben gelten weiter.

Weil auch hier nähere Ausführungsbestimmungen noch fehlen, bleiben Ihre Angaben **im Betreuungsvertrag nach dem WpHG** zu Ihrem Anlagezeitraum, Ihren Anlageschwerpunkten und Ihrer Risikobereitschaft zunächst weiter Grundlage für meine Beratung.

Diese Regelung gilt als genehmigt, wenn Sie nicht innerhalb von 6 Wochen nach Bekanntgabe schriftlich Widerspruch einlegen. Sollten Sie hierzu Fragen haben oder Ihre WpHG-Angaben ändern wollen, melden Sie sich bitte.

## MEHR INFORMATIONEN

Nach KIID kommt ...

**Ein wichtiges Anliegen der MiFIT ist eine ausführlichere transparentere Information der Kunden. Denn häufig haben Kunden aufgrund mangelnder Finanzbildung zumindestens komplexere Produkte nur bedingt verstanden**

Früher wurden für jeden Fonds dicke Fondsprospekte gedruckt, die bestenfalls durchgeblättert, aber wegen des juristischen Kleingedruckten nie gelesen wurden. Bei einem breitgestreuten Depot reichte selbst eine dicke Aktentasche kaum aus.

Insofern war 2011 die Idee des Gesetzgebers, die Gesellschaften eine 2-seitige Kurzfassung (**KIID** - Key Investor Information Dokument) erstellen zu lassen, auf den ersten Blick richtig. Die Produkte sollten so transparenter gemacht werden.

In der Praxis aber konnten Privatanleger mit der in Kurzfassungen gepreßten Finanzsprache und den zahlreichen Daten und Kennziffern nur bedingt etwas anfangen. Außerdem gab es für die verschiedenen Finanzprodukte unterschiedliche Standards.

... jetzt PRIIP

**Schauen wir uns an, ob die neuen PRIIPs (Packed Retail and Insurance-Based Investment Product) wirklich hilfreicher sind.**

Für eine bessere Vergleichbarkeit wird es zukünftig für alle Anlagearten eine einheitliche Form geben. Für mehr Informationen werden die PRIIPs auf 3 Seiten erweitert.

Nach den KIID-Erfahrungen kann eigentlich nur ein versierter Privatanleger oder mit Hilfe eines Beraters die eine oder andere interessante Information in den PRIIPs entdeckt werden.

Auch der jetzt mögliche **PRIIPs-Vergleich** über alle Anlagearten dürfte kaum genutzt werden, um zu überprüfen, ob eine Investition in eine Versicherung, ein Zertifikat, eine Immobilie oder einen Fonds sinnvoller ist.

Zukünftig können Sie anhand von bis zu 7 verschiedenen PRIIPs sogar überlegen, ob Sie einen bestimmten Fonds für Ihr Depot, in Form eines Riestervertrags, einer Direktversicherung, einer Rürup-Rente usw. erwerben möchten. - Interessiert ?

In den KIIDs gab es standardisiert zu berechnende Tabellen. So konnte ein Interessent z.B. sehen, wie erfolgreich das Management bisher gearbeitet hat. Hier trennte sich schnell die Streu vom Weizen.

Solche **Wertentwicklungen** sind in den PRIIPs neuerdings **verboten**. Zwar ist es eine Binsenweisheit, dass die Entwicklung in der Vergangenheit natürlich keine Garantie für die Zukunft ist. Aber die bisherigen Erfolge des Fondsmanagements machen zumindestens Hoffnung auf eine weitere qualitativ hochwertige Leistung.

Die PRIIPs enthalten stattdessen jetzt verschiedene, nach festen Formeln zu berechnende **Zukunftsszenarien**. Rund 1 Jahr hat das EU-Parlament mit der EU-Kommission und der ESMA über diese Ausgestaltung dieser Formel heftig gestritten. Schade, dass der Gesetzgeber nicht die zukünftige Entwicklung tatsächliche vorhersehen und zur Formel machen konnte.

Aufschlußreich für Anleger wäre sicherlich, wenn wenigstens **negative und positive Szenarien** für unterschiedliche Anlagezeiträume gegenüber gestellt würden. Stattdessen sind nur abschreckenden **Horrorszenarien** vorgeschriebenen. Sie liefern sicherlich nicht die notwendige Aufklärung für eine Verbesserung der Anlegerkultur. Einen Einbruch wie beim Lehman-Crash hat es bisher nur alle hundert Jahre gegeben. Qualitativ hochwertigen Fonds hatten schon nach rund 2 Jahren den Kursrutsch wieder aufgeholt.

Außerdem sollen Fonds durch mehr Transparenz in den PRIIPs **kostengünstiger** werden. Wenn eine größere Fondsgesellschaft nach eigenen Angaben zukünftig europaweit rund 10.000 solcher PRIIPs monatlich aktualisieren muß, ist das sicherlich kein Beitrag zur angestrebten Kostensenkung.

## MEHR TRANSPARENZ DER KOSTEN

Zuwendungs-  
verzeichnisse

**Um Interessenkonflikte zwischen Verkäufer und Anleger zu vermeiden, müssen zukünftig Zuwendungen offengelegt werden.**

Nun müssen schon seit Jahren alle Informationen an Kunden oder Berater mit entsprechenden Hinweisen und **Disclaimern** über evtl. Abhängigkeitsverhältnisse versehen werden. Die sind manchmal länger als die eigentliche Mitteilung und dürften kaum gelesen werden.

Die Zeiten von Lustreisen nach Budapest, hohe Bonuszahlungen für den besten Verkäufer usw. sind bei **Versicherungen, Banken, Sparkassen** und selbst bei den berüchtigten **Strukturvertrieben** deutlich eingeschränkt.

Bei **selbständigen Beratern**, die über Fondsplattformen abwickeln, waren solche Zuwendungen schon vom System her gar nicht möglich. Auch Umsatzzahlen haben überhaupt keinen Einfluss auf den weitergeleiteten Provisionsanteil und irgendwelche Sonderzahlungen o.ä. gibt es gar nicht.

Bestandsprovisionen dürfen nur noch angenommen werden, wenn dafür auch eine Gegenleistung bereitgestellt wird. Also z.B. für meinen Betreuungsservice oder die zahlreichen Informationen und Tools auf meiner Internetseite und bei der FFB.

Trotzdem müssen demnächst alle Zuwendungen erfaßt werden. Hat z.B. der Werbekugelschreiber für 1,49 € oder die in einer Seminarpause spendierte Tasse Kaffee anschließend zu einer verstärkten Berücksichtigung der entspr. Fondsgesellschaft geführt ?

Kostentransparenz

**Ein wichtiges MiFIT-Ziel ist die Offenlegung der Kosten. Sie soll einen provisionsgetriebenen Verkauf, z.B. von Hausprodukten und durch Sonderaktionen verhindern und letztlich eine Kostensenkung erreichen.**

Die einmaligen Ausgabeaufschläge und laufenden Verwaltungskosten wurden schon immer in den Unterlagen, z.B. den KIIDs, transparent aufgeführt.

Nach der kaufmännischen Grundregel liegt zwar prinzipiell auch beim Fondskauf der Gewinn im Einkauf.

Allerdings gibt es bei Fondsplattformen zwischen den Ausgabeaufschlägen innerhalb einer Fondskategorie kaum Unterschiede.

Unterschiedlich hohe laufende Verwaltungskosten können z.B. darin begründet sein, dass der eine Fondsmanager nur im Büro am PC Zahlen analysiert, während der andere sich zusätzlich ein Bild von den Unternehmen vor Ort macht. Die Fonds passen auch unterschiedlich oft ihre Investitionen an, usw. Diese Verwaltungskosten sind aber sowieso schon laufend in den Kursen berücksichtigt.

Viel wichtiger als die Kosten sind neben günstigen Kauf- und Verkaufspunkten die Qualitätsunterschiede der Fonds, ihre zwischenzeitlich erwirtschafteten Renditen. Hier gibt es erhebliche Unterschiede.

**Der Rat von Verbraucherschützern, Fonds nach den günstigsten Kosten auszuwählen, ist deshalb in der Praxis häufig keine gute Idee.**

Provisionsinteressen

**Provisionsinteressen spielen wegen der höheren Margen bei den eigenen Hausprodukten eher bei Banken und Sparkassen, sowie durch Sondervereinbarungen für Vertriebsorganisationen eine Rolle.**

Selbständige Berater können z.B. bei der **FFB** aus rund 8.000 Fonds aller in Deutschland zugelassenen deutschen und ausländischen Gesellschaften die besten Fonds herausfiltern. Die Unterschiede der von den Gesellschaften ausbezahlten Provisionsanteile sind für sie netto kaum relevant. Viel wichtiger ist das Ziel, zufriedene Kunden möglichst langfristig zu betreuen.

Detailinformationen

**Durch MiFIT sollen die Kosten noch transparenter werden. Alle Stufen der Kostenentstehung müssen detailliert aufgeschlüsselt und deren Auswirkungen über die Haltedauer berechnet werden.**

Die Kette beginnt beim Research der Fondsgesellschaften. Sie dürfen zukünftig **Researchinformationen** nicht mehr kostenlos annehmen, sondern müssen sie transparent ausweisen. Im Gespräch sind deshalb Abogebühren zwischen 100.000 - 300.000 € pro Quelle. Die Folgen: Die Zusatzkosten für die Anleger beziffern viele Gesellschaften mit ca. 0,2%. Extreme Informationsquellen werden deshalb deutlich verringert. Das könnte die Wertentwicklung zukünftig verschlechtern. Die weiteren fondsinternen Kosten müssen detailliert nach einem z.T. praxisfremden Schema aufgeschlüsselt werden. Die vor mir liegende **Exemplarische Kosteninformation** einer Großbank enthält 13 interne Unterpositionen. Die FFB listet in den in Ihrem Postfach hinterlegten Standardisierten Vorab-Kosteninformationen 23 Positionen auf. Diese Liste entspricht zwar den Vorschriften, aber sie berücksichtigt noch nicht die weiteren Stufen über den Pool zum Berater und dessen Vereinbarungen mit seinen Kunden. Die Erläuterungen in den zahlreichen Fußnoten sind für einen Privatanleger z.T. mißverständlich und kaum zu durchschauen.

**Was nützen dem Anleger die vielen undurchsichtigen Details, wenn unter dem Strich letztlich wieder nur die bisher schon bekannten Kosten stehen.**

Ab 2018 muß ein **Berater** aus der laufend aktualisierten, ca. 8.000 Fonds umfassenden Datenbank für **jeden Fondskauf manuell einzeln** die Kosten und deren Auswirkungen auf die zukünftige Wertentwicklung detailliert auf Euro und Cent, sowie in Prozentangaben berechnen. Weil natürlich weder die Haltedauer noch die zukünftige Wertentwicklung bekannt sind, muß das nach einem völlig praxisfremden Schema berechnet werden. Berater müssen diese **Aufstellung sogar 3 mal**: ex-ante (vor) und ex-post (nach) einer Transaktion und am Jahresende für alle Transaktionen gesammelt zum dritten mal erstellen.

Stellen Sie sich einmal vor, man würde dieses **Verfahren auf alle Branchen** übertragen. Beim Kauf eines Fernsehers oder Autos müßte aufgelistet werden, was die einzelnen Stufen vom Zulieferer der Einzelteile bis zur Ladentheke kosten. An den Regalen Ihres Lebensmittelhändlers müßten an jedem Produkt lange Listen mit den Detailangaben der Preisentstehung kleben. Sie würden selbst bei kleinen Einkäufen schon mit meterlangen Kassensstreifen nach Haus gehen. Am Jahresende würde Ihnen der Filialleiter "freudestrahlend" ein dickes Buch mit allen Detailangaben aller von Ihnen in Jahresverlauf getätigten Einkäufen überreichen.

## ÜBERZOGENER VERBRAUCHERSCHUTZ BEWIRKT DAS GEGENTEIL

Schon die **Fondsgesellschaften** kalkulieren mit bis zu 10% höheren Kosten. **Banken und Sparkassen** können den beschriebene Aufwand entweder auch nur zu deutlich höheren Kosten leisten oder ihn weitgehend vermeiden. Sie reduzieren deshalb ihre Beratung selbst in den verbleibenden Filialen deutlich. Im Fondsbereich werden vorwiegend nur noch wenige Hausprodukte angeboten. Die Depotgrößen für eine individuelle Beratung wurden vielfach auf 500.000 €, für eine Vermögensverwaltung auf 1 Mill. angehoben. Für kleinere Depots steht häufig nur noch ein mit mittelmäßigen Hausprodukten bestückter standardisiert gesteuerte Vermögensverwaltender Fonds zur Verfügung.

In Deutschland wiederholen sich damit die Folgen von Überregulierungen in Skandinavien, den Niederlanden und Großbritannien. Die kürzlich vorgelegte RDR-Untersuchung der britischen Aufsicht kam zu dem Ergebnis, dass **ca. 95%** der Briten inzwischen **keinen Zugang mehr** zu einer individuellen Beratung haben.



## AUSWEG SERVICEENTGELD

Die FFB muß als Bank erstmals auch eine **Angemessenheitsprüfung** vornehmen. **Selbständige Berater** können eine Beratung und Geeignetheitsprüfung nur weiter anbieten, wenn die Kostenaufstellung und die Mehrarbeit begrenzt werden.

### Einführung eines Servicentgeldes dem 01.01.2018 :

- Sie bezahlen dann **keine Ausgabeaufschläge** mehr für Neuanlagen, Sparpläne oder einen Tausch.
- Diese Aufschläge werden Ihrem Depot zu 100% gutgeschrieben.
- Sie können daher sogar auch selber kostenlos eine Transaktionen durchführen ohne vorher für eine Rabattierung einen Ordervorschlag von mir anfordern zu müssen.
- Meine **Betreuungspauschale**, die ich bisher per Lastschrift von Ihrem Girokonto abgebucht habe, **entfällt** ab dem 1. Quartal 2018 auch.
- Dafür wird ein auf Ihr Depotvolumen bezogenes **Serviceentgeld quartalweise** berechnet :

		bei einem Depotvolumen	pro Quartal	pro Jahr
	bis	350.000	<b>0,30 %</b>	1,20 %
350.000	bis	500.000	<b>0,28 %</b>	1,12 %
500.000	bis	1 Mio.	<b>0,25 %</b>	1,00 %
	über	1 Mio.	<b>0,22 %</b>	0,88 %

*Zum Vergleich die durchschnittlich veröffentlichten Jahreskosten von Banken, Sparkassen und Vermögensverwaltern.*

<i>Nur Verwahrung ohne Beratung</i>	<i>0,8 - 1,2 %</i>
<i>Beratung mit eingeschränktem Angebot</i>	<i>1,2 - 1,6 %</i>
<i>Individuelle Betreuung, Vermögensverwaltung</i>	<i>1,8 - 2,5 %</i>

Das Serviceentgeld wird quartalsweise direkt von der FFB berechnet und erstmalig am 31.03.2018 erhoben. Sie haben folgende **Alternativen** zur Auswahl :

1. entweder durch einen automatischen **Verkauf von Fondsanteilen**
  - des schwankungsärmsten oder
  - aus einem von Ihnen gewünschten Fonds.
2. Wenn Sie keinen Fondsverkauf wünschen, kann auch Ihr Abwicklungskonto zunächst belastet werden. Die FFB bucht dann den Betrag später von Ihrem **Referenzkonto** ab.
3. Wenn Sie aber einen **FFB-Dispokredit** haben, können Sie selber entscheiden,
  - ob und wann Sie den Betrag zum Ausgleich auf ihr Abwicklungskonto abbuchen
  - oder ob Sie den Betrag erst im Zuge einer später fälligen Transaktion verrechnen möchten.

## GUT GEMEINT IST DER FEIND DES GUTEN

In vielen Bereichen, insb. in der Finanzindustrie, bei den Banken und Sparkassen erhöht MiFIT II zwar einerseits den Verbraucherschutz, das Informationsangebot und die Transparenz.

Andererseits ist fraglich, ob diese kostspieligen Möglichkeiten in der Praxis von den Verbrauchern überhaupt genutzt werden. Schon heute fühlen sich Anleger i.d.R. durch die Vielzahl der Angebote und Informationen überfordert. Außerdem reduzieren Banken und Sparkassen ihre Angebote deutlich, um sie rechtssicher, einfacher und kostenbegrenzter handeln zu können.

**Unter dem Strich führt der gut gemeinte, aber in der deutschen Umsetzung völlig überdimensionierte und verteuerte Verbraucherschutz in der Praxis für den Anleger eher zu einer Verarmung des Produkt- und Beratungsangebots.**