



## PRESSESPIEGEL

12.05.2014 EXXECNEWS:  
Neues zur PRIIPs-Verordnung über einheitliche  
Basisinformationsblätter  
(Ausgabe 10/2014)



Beratung

### Neues zur PRIIPs-Verordnung über einheitliche Basisinformationsblätter

Voraussichtlich ab Mitte 2016 müssen die Anbieter von „verpackten Finanzprodukten“ wie Investmentfonds, kapitalbildenden Lebensversicherungen oder Zertifikaten allen „kleinen, nicht-professionellen Anlegern“ vor Vertragsschluss ein neues Basisinformationsblatt zur Verfügung stellen. Das sieht die Mitte April vom Europäischen Parlament verabschiedete PRIIPs-Verordnung („Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über Basisinformationsblätter für Anlageprodukte“) vor. EXXECNEWS berichtete in Ausgabe 09/2014 und hat zwischenzeitlich weitere von der Verordnung betroffene Finanzdienstleister um ihre Einschätzung gebeten.

**Hermann Schrögenauer**, Vorstand Vertrieb Leben der Zurich Gruppe Deutschland, hält die **Transparenzentwicklungen grundsätzlich für gut und wichtig**, um das Vertrauen der Kunden in die Produkte und die Beratung seines Unternehmens zu stärken. Er gibt aber zu bedenken: „Was wir durchaus kritisch sehen, ist der damit oftmals sehr hohe Aufwand

für den Berater und damit für das beratende Unternehmen. Die Bürokratie ist kaum mehr zu bewältigen und viele Berater beklagen sich, zu wenig Zeit für ihre Kunden zu haben. Auch auf Kundenseite werden all die Transparenz- und Qualitätsbemühungen der Branche oft nicht wahrgenommen und führen zu Verwirrung und Unverständnis. Zu viel

rücken von Versicherungsparen an die Investmentindustrie zunimmt. Auch sind wir überzeugt, dass in Zukunft im Bereich der Einmalveranlagung mehr Geschäft zu den Versicherungen kommt, da wir hier viele Vorteile im Vergleich zu Fonds haben wie zum Beispiel Vererben und Verschenken, Absicherung der Familie oder der steuerliche Aufschub

über den Kommissionsvorschlag zur PRIIPs-Verordnung über einheitliche Basisinformationsblätter hinaus. Auch nach Abschluss der Trilog-Verhandlungen wird es zu weiteren Regulierungen kommen. Vorbehaltlich einer genauen Prüfung der Abschlusstexte stellt sich die grundsätzliche Frage, ob die erweiterten Regulierungen noch im Verhältnis zum Ertrag stehen.“

**Martin Lürkehaus**, Vorstandsvorsitzender der Bonnfinanz AG, sagt hingegen: „Vereinbarte Transparenzstandards finden meine ungeteilte Zustimmung, auch wenn Produkte (Garantie, Kosten der Garantie, Beitragsgarantie, Fondstausch, ...) nicht immer vergleichbar sind. Aus vertrieblicher Sicht haben wir als Bonnfinanz keinerlei Bedenken gegenüber jeglicher Transparenz und Offenlegung von Kosten. Durch unseren Fokus auf den Kundenbedarf steht der ganzheitliche Beratungsansatz im Vordergrund. Produktverkauf findet schon länger nicht mehr statt. Mit der Transparenz (KID) werden unsere Vertriebspartner umgehen können, da sie qualifiziert

Fortsetzung auf Seite 2



Hermann Schrögenauer,  
Zurich Gruppe Deutschland



Martin Lürkehaus, Bonnfinanz AG



Dr. Sebastian Grabmair,  
Jung, DMS & Cie.

Papier und Unterschriften verbunden mit komplizierten Texten verunsichern eher als sie helfen. Das müssen wir in den Griff bekommen und die Prozesse so standardisieren, dass die Komplexität handhabbar ist und der gut gemeinte Nutzen für den Kunden in der Beratung erkenntlich wird.

Wir gehen davon aus, dass das moderne

Sparen in Zukunft durch ein Heran-

verbunden mit Verrentungsoptionen

im Alter.“

Auch ein Unternehmenssprecher der Deutsche Vermögensberatung AG sieht die fortschreitende Regulierung des Finanzdienstleistungssektors kritisch: „Während des europäischen Gesetzgebungsverfahrens ging das Europäische Parlament hinsichtlich Anwendungsbereich und Inhalt deutlich

# PRESSESPIEGEL

Basisinformationsblatt nach Abschluss der Trilogverhandlungen	
Basisinformationsblatt	
Dieses Informationsblatt informiert Sie über die grundlegenden Aspekte dieses Anlageprodukts. Es handelt sich nicht um Werbematerial. Diese Informationen sind gesetzlich vorgeschrieben, um Ihnen die Art, Risiken, Kosten, potentiellen Gewinne und Verluste dieses Anlageprodukts zu erläutern und Ihnen zu helfen, das Produkt mit anderen Produkten zu vergleichen.	
Name des PRIIPs, Identität und Kontaktdaten des Anlageproduktanbieters, Information zur für den Anlageproduktanbieter zuständigen Behörde und das Datum des Dokuments	
Ggf. ein Warnhinweis: Sie sind dabei ein kompliziertes Produkt zu erwerben, das möglicherweise schwer zu verstehen ist.	
Abschnittsüberschrift	Verpflichtender Inhalt der Antworten
Um welche Art von Anlage handelt es sich?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gattung des Anlageprodukts</li> <li>- Ziele des Anlageprodukts und zu deren Erreichung eingesetzte Mittel</li> <li>- Info, ob die Ziele durch den direkten oder den indirekten Erwerb zugrundeliegender Vermögens- oder Referenzwerte erreicht werden</li> <li>- Beschreibung der relevanten Zielgruppe für das Produkt</li> <li>- Hinweis, ob die Anlage dem Umweltschutz oder sozialen Zwecken dient</li> <li>- Info darüber, wie die Rendite bestimmt wird</li> <li>- Ggf. Laufzeit des PRIIP</li> <li>- bei Versicherungsanlageprodukten: Details zu den Versicherungsleistungen</li> </ul> Die Kommission spezifiziert in delegierten Rechtsakten die Kriterien die eine Anlage erfüllen muss, um sozialen Zwecken oder dem Umweltschutz zu dienen.
Welche Risiken bestehen und was könnte ich zurückbekommen?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risiko- / Renditeprofil des Anlageprodukts, inklusive eines Gesamtindikators zur Visualisierung und einer Beschreibung der Grenzen seiner Aussagekraft</li> <li>- das maximale Ausfallrisiko: Totalverlust des investierten Kapital möglich? Verluste darüber hinaus möglich? Gibt es eine Kapitalgarantie und wenn ja, welche Gestalt hat sie?</li> <li>- geeignete Performance-Szenarien zur Wertentwicklung</li> <li>- potentieller Einfluss des Steuerrechts auf die Rendite</li> </ul> EBA, EIOPA und ESMA erstellen technische Standards zur Ausgestaltung des Gesamtindikators.
Was passiert, wenn der Anlageproduktanbieter seine Verpflichtungen nicht einhalten kann?	- Erklärung, ob Verluste durch Entschädigungs- oder Sicherungssysteme wieder eingeholt werden können
Was sind die Kosten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- alle direkten und indirekten Kosten (Zugangskosten / laufende Kosten / Ausstiegskosten)</li> <li>- Offenlegung der Gesamtkosten in % und Euro</li> <li>- Berater muss darauf hinweisen, dass weitere Vertriebskosteninformationen offengelegt werden können. Der Kunde soll den Effekt der Kosten auf seine Rendite verstehen können.</li> </ul> EBA, EIOPA und ESMA erstellen technische Standards zur Methodologie zur Kostenberechnung.
Wie lange sollte ich die Anlage halten und kann ich Gelder vorzeitig entnehmen?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ggf. Information darüber, ob es eine Widerrufs- bzw. frühzeitiges Rückgaberecht gibt</li> <li>- empfohlene Haltedauer und kürzest mögliche Haltedauer</li> <li>- Konditionen für eine frühzeitige Entnahme von Geldern, inklusive aller dafür zu zahlenden Gebühren und Strafgebühren</li> </ul>
Wie kann ich mich beschweren?	- Hinweise zu möglichen Beschwerdeverfahren
Andere relevante Informationen	- Hinweise zu zusätzlichen relevanten Dokumenten (außer Werbematerial)

Muster Basisinformationsblatt nach Abschluss der Trilog-Verhandlungen

sind, Vorteile von Produktwelten und Transparenz ihren Kunden näher bringen können.“

**Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie., ist der Auffassung, dass die deutschen Finanzanlage- und Versicherungsvermittler mit den in den

Trilog-Verhandlungen gefundenen Ergebnissen sowohl zu PRIIPs als auch zu MiFID II (Novellierung der EU-Finanzmarktrichtlinie) zufrieden sein können: „Für die Provisionsregelungen bleibt es bei der Zuständigkeit der nationalen Gesetzgeber. Die EU macht hier also keine Vorgaben und

ein Provisionsverbot für Vermittler ist vom Tisch. Die neuen Anforderungen an die Transparenz von ‚verpackten‘ Produkten sind ebenfalls zu begrüßen.“ Er erwartet keine großen Auswirkungen der Regulierungen auf die Finanzberatung: „Nur Honorarberater müssen künftig Flagge zeigen: Jeder, der sich als ‚unabhängig‘ präsentiert, muss künftig auch tatsächlich unabhängig in dem Sinn sein, dass er keine

Provisionen mehr von Produktgebern annehmen darf und ausschließlich vom Kunden bezahlt wird. Wie der gewerberechtliche Erlaubnisatbestand der Versicherungsberatung zeigt, wird das Geschäftsmodell der unabhängigen Honoraranlageberatung aber nur von wenigen Marktteilnehmern angeboten werden, weil die meisten auf Vergütungen von Produktgebern nicht verzichten können.“ (JPW) ♦

## Beratung

### „Online-Abschluss von Versicherungen taugt nichts“

Im April wurde bekannt, dass das Online-Vergleichsportal für Finanzprodukte „Transparo“ Ende Juni 2014 die Arbeit einstellt. Die drei Anteilseigner der Transparo AG, die Versicherungen HDI, HUK-Coburg und WG, sehen „keine wirtschaftlich tragfähige Perspektive“ unter „vertretbaren ökonomischen Bedingungen“ mehr. Für **Dr. Helge Lach**, Vorstandsmitglied der Deutschen Vermögensberatung (DVAG), nach eigenen Angaben der größte eigenständige Finanzvertrieb Deutschlands, ist der Internetvertrieb „weitgehend gescheitert“. Im Unternehmensblog der DVAG schreibt Lach: „Nicht der Internetvertrieb ist das Bessere und verdrängt beispielsweise, die Beratung von Mensch zu Mensch“. Das Gegenteil ist der Fall.“ Die Gründe für das Scheitern von Transparo sieht Lach darin, dass die Provisionen und Margen von „typischen Internetprodukten wie zum Beispiel Kfz-, Risikolebens- oder Auslandsreisekrankenversicherungen“ nicht ausreichen, um die „hohen Kosten“ eines Portals zu decken. Die Preise der Produkte müssen allerdings niedrig sein, da Internetkunden „danach suchen“. Weiterhin sind vermittelte Verträge über das

Internet „besonders schadenträchtig“ und „stornoanfällig“. Der **Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)** ist wie die DVAG der Meinung, dass die beste Beratung die „unmittelbar persönliche Beratung durch Versicherungskaufleute“ ist. BVK-Präsident **Michael H. Heinz**: „Offenbar meiden die User zunehmend Vergleichsportale für Versicherungen, weil sie merken, dass diese diejenigen Anbieter in ihren Rankings bevorzugen, die ihnen die höchsten Vermittlungsgebühren zahlen. Sie sind somit nicht objektiv und neutral.“ Heinz weiter: „Wir haben deshalb immer gesagt, dass der Online-Abschluss von Versicherungen nicht taugt und nur der qualifizierte und ehrbare Versicherungskaufmann der richtige Ansprechpartner dafür ist. Versicherungsprodukte sind zu komplex und bedürfen vieler fundierter Erklärungen zur Qualität, Umfang und Dauer des Versicherungsschutzes, als das dies Kunden allein und ohne Vorwissen im Internet bewältigen könnten.“ Fakt ist allerdings, dass nach wie vor Vergleichsportale im Internet zu finden sind. Es ist fraglich, ob die Schließung eines Portals als Beweis dienen kann, dass ein Online-Abschluss „nichts taugt“. (MV) ♦