

Retail Investment Strategy

Kernaussagen

- Der Vorschlag der Europäischen Kommission zur Retail Investment Strategy (RIS) zielt darauf ab, das Vertrauen von Kleinanlegern zur Investition in den EU-Kapitalmarkt zu erhöhen, Kosten zu senken und die Transparenz zu steigern.
- Dies wird durch einige der vorgeschlagenen Änderungen des Rahmenwerks erreicht, insbesondere durch:
 - die Vorschläge zur Anpassung der Kriterien für die Kundenkategorisierung, die es erfahrenen Anlegern ermöglicht, in eine breitere Palette von Finanzinstrumenten zu investieren, und
 - Vorschläge zur Verbesserung der Finanzkompetenz, durch die Kleinanleger bei ihren eigenen Investitionsentscheidungen unterstützt werden.
- Einige Vorschläge stehen jedoch im Widerspruch zu den Zielen der Kommission und enthalten unverhältnismäßige Anforderungen, die zu Komplexität, Verwirrung und einem Innovationsverlust auf den Retail-Märkten beitragen werden.
- Die Positionen von Parlament und Rates adressieren diese Probleme mit dem Versuch, einen pragmatischeren Rechtsrahmen zu schaffen und damit die Partizipation von Kleinanlegern im Kapitalmarkt zu fördern.
- Insbesondere schlagen Rat und Parlament vor, i) das teilweise Verbot von Provisionen aufzuheben; ii) die „Value for Money“ Kosten- und Performance-Benchmarks zu einem Aufsichtsinstrument zu machen; und iii) die dritte Stufe Best-Interest-Test abzuschaffen, um sicherzustellen, dass die Ergebnisse dem vorgesehenen Zweck entsprechen.

Verbleibende Vorbehalte in den Positionen von Rat und Parlament

- Die "Value for Money"-Benchmarks sollten keine Vertriebskosten beinhalten.
 - Der Wert eines Produkts wird durch eine Reihe von Schlüsselfaktoren bestimmt, die unter anderem die Herstellungskosten des Produkts einschließen, die sich unmittelbar auf das Preis-Leistungs-Verhältnis eines Produkts für den Kunden auswirken.
 - Die Kosten für den Vertrieb eines Produkts sind jedoch nicht direkt und in seiner Gesamtheit an ein Produkt gebunden, sondern stärker an den Kunden und die Entscheidungen des Kunden.
 - Ein Kunde kann zum Beispiel verschiedene Arten von Diensten auswählen. Diese Dienstleistungen betreffen verschiedene von Finanzinstituten angebotene Verwahrungsmodelle. Diese Modelle unterliegen den jeweiligen Preisberechnungen, die wiederum von mehreren Faktoren abhängen und mit dem Gesamtportfolio des Kunden und nicht mit einem einzigen Finanzinstrument zusammenhängen. Diese Kosten belaufen sich dann auf einen an den Kunden gebundenen Gesamtvertriebsaufwand.
 - Die Einbeziehung der Vertriebskosten wäre keine akkurate Grundlage für einen wirksamen Vergleich von Finanzinstrumenten und sollte daher aus der Methodologie der aufsichtsrechtlichen Benchmarks gestrichen werden.
- Best-Interest-Test
 - Die Position des Rates enthält den Vorschlag der Kommission, wonach Unternehmen den Kunden das "kosteneffizienteste" Produkt anbieten müssen.
 - Eine bloße Konzentration auf die Kosten führt nicht zwangsläufig zu den für den Kunden am besten geeigneten Empfehlungen, da bei diesem Ansatz andere Schlüsselparameter, die Teil der Anlageberatung sind, nicht berücksichtigt werden, einschließlich qualitativer Aspekte wie die erbrachte Dienstleistung oder Nachhaltigkeitsmerkmale des betreffenden Finanzinstruments.
 - Stattdessen schlägt das Parlament vor, die Anforderung, das "kosteneffizienteste" Produkt anzubieten, durch das Angebot des "effizientesten" Produkts zu ersetzen, das sowohl qualitative als

auch quantitative Merkmale und Vorteile eines Produkts miteinander in Einklang bringt. Dieser Änderungsantrag ist besser geeignet, das ganzheitliche Bild eines Produkts zu repräsentieren, und sollte den von der Kommission vorgeschlagenen Teil des Best-Interest-Tests ersetzen.