

DIGEST

Top Stories – Seiten 1 bis 3

Finanzvertrieb 2024

Problem EU-Kapitalmarkt-Regulierung: „Wird dieser Wahnsinn irgendwann aufhören?“

From the Desk – Seite 4

Unser Autor **Martin Klein, Votum Verband**, kommentiert das Berufsbild des Anlageberaters.

Produkte – Seite 5

Investmentfonds

Union Investment legt Fonds mit Blockchain-Fokus auf. ♦ **M&G** startet zweijährigen Laufzeitfonds. ♦ **Edmond de Rothschild Asset Management** und **ApoBank** lancieren gemeinsamen Infrastruktur-Fonds. ♦ **AllianceBernstein** bringt zwei neue Strategien für europäische und globale Wachstumsaktien.

Unternehmen – Seiten 6 und 7

„Ein Schritt Richtung klassischer Finanzindustrie.“ Interview mit **Dirk Littig, Conda**. ♦ **Pictet Research Institute** gestartet. ♦ 31 **Depotbanken** verwarfen 2,8 Billionen Euro. ♦ Zusammenschluss **Barmenia** und **Gothaer**: Due Diligence abgeschlossen. ♦ **Intreal Solutions** weitet IT-Beratung auf weitere Branchen aus. ♦ **Helmsauer Gruppe** erwirbt Insurtech **Getsurance**. ♦

Karriere

Neue Aufgaben für **Christian Eisele, Jens Große-Allermann, Keith Metters** und **Claudia Pahl**.

Märkte/Assetklassen – Seite 8

Bitcoin-Allzeithoch: Bubble oder Boom? ♦ Nachfrage nach KI-Anwendungen lässt **Investitionen in Rechenzentrum-REITs** sprunghaft steigen. ♦ **Investitionen in Infrastruktur** trotz dem schwierigen makroökonomischen Umfeld. ♦ **Rohstoffe** im Jahr 2024 für Anleger besonders interessant.

Für Sie gelesen – Seite 9

Wird Künstliche Intelligenz dem Wirtschaftswachstum auf die Sprünge helfen. ♦ Deutsche sparen viel, aber investieren wenig. ♦ Steigende Zinsen zeigen Wirkung. ♦ Deutsche zeigen dem Mobile Banking die kalte Schulter.

***** TOP STORIES**

Finanzvertrieb 2024

Problem EU-Kapitalmarkt-Regulierung: „Wird dieser Wahnsinn irgendwann aufhören?“

Überregulierung und Digitalisierung – das sind die **Schlüsselwörter**, die den Kapitalmarkt, Anbieter und Vertriebe gleichermaßen im Jahr 2024 umtreiben. Immer mehr Vorschriften, immer mehr Bürokratie „made in Brüssel“. Gleichzeitig revolutioniert die zunehmende Digitalisierung bei Finanzprodukten

den Finanzvertrieb – Konkurrenz und Chance für die Finanzberatung gleichzeitig. Wie sich Finanzdienstleister bei diesen massiven Herausforderungen positionieren und wie sie die Zukunft des Finanzvertriebes sehen, präsentiert EXXECNEWS in dieser und den kommenden Ausgaben.

Die Europäische Kommission beschäftigt rund 32.000 Personen. Diese arbeiten daran, die Lebensbedingungen in den 27 Mitgliedstaaten der Europäischen Union anzugleichen – unter anderem im Interesse des Klimaschutzes oder des Verbraucherschutzes. Und das bis ins Kleinste: So müssen die Verschlusskappen bei PET-Einwegflaschen fest mit den Flaschen verbunden sein, um eine bessere Plastikmüll-Entsorgung zu gewährleisten. Was ganz wichtig ist!

Geschaffen wurde ein komplexes System von Rechtsvorschriften, das nicht nur aus sogenannten Level-1-Regeln wie Richtlinien und Verordnungen besteht, sondern noch ergänzt wird durch Level-2- und Level-3-Vorschriften, die detaillierte inhaltliche und technische Ausführungsbestimmungen enthalten. Eine riesige Bürde, die Finanzdienstleister – einerlei, ob große Organisationen oder Einzelkämpfer – stemmen müssen. Finanzdienstleister haben keine Traktoren, mit denen sie gegen den Regulierungswahn der EU-Kommission protestieren könnten.

Regulierungs-Monster „Green Deal“

Ein Beispiel ist der europäische „Green Deal“, mit dem die Wirtschaft hin zu einem umweltbewussten System entwickelt werden soll: Um privaten Kapitalanlegern zu ermöglichen, ihre Investments nach sozialen und ökologischen Kriterien auszurichten, hat die EU-Kommission die Offenlegungsverordnung und die Taxonomieverordnung plus technische Vorschriften erlassen und die Finanzdienstleister verpflichtet, die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden abzufragen. Nur: **Eine Umfrage des AfW Bundesverbandes Finanzdienstleistung, Berlin, bei Vermittlern ergab, dass das Thema 62 Prozent der Anleger egal ist und 16 Prozent es sogar ablehne, über Nachhaltigkeitspräferenzen überhaupt zu sprechen.**



Frank Ulbricht



Dr. Sebastian Grabmaier

„Ein Finanzdienstleister muss bei seiner Tätigkeit mittlerweile so viele regulatorische Aspekte, Auflagen, EU-Richtlinien, Prüfverfahren und Dokumentationspflichten berücksichtigen, dass dies letztlich zu Zeitverlusten in der Kundenberatung und zu Kostennachteilen führt“, kritisiert **Dr. Frank Ulbricht**, Vorstand der **BCA AG** und Vorstandsvorsitzender **BfV Bank für Vermögen AG** und **Vorstandsvorsitzender BfV Bank für Vermögen AG**. „Zudem sind die überbordenden administrativen Prozesse oft ineffizient und unnötig kompliziert. Wird dieser Wahnsinn irgendwann aufhören?“ Seinen Geschäftspartnern stellt er alles an technischer und fachlicher Unterstützung zur Verfügung, damit die Finanzdienstleister dennoch effizient und erfolgreich arbeiten können.

Ähnlich sieht es auch **Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstandsvorsitzender der **Jung, DMS & Cie. AG**, München: „Als Einzelkämpfer hat man es sicherlich immer schwerer, alle regulatorischen Anforderungen zu erfüllen, ohne die eigene Beratungsleistung und Kundennähe einzuschränken. Insofern ist der Anschluss an einen Pool ein probates Mittel, um die wachsende Regulierungsflut zu bewältigen.“

Fortsetzung auf Seite 2



Investments in Bildungsimmobilien – von Kita bis Hochschule

STARKE VORTEILE

- Dauerhafte, konjunkturunabhängige Nachfrage nach Bildungsangeboten
- Langfristige, bonitätsstarke Mieter
- Geringe Marktvolatilität

STARKER IMPACT

- Bildungsimmobilien schaffen Freiräume für kommende Generationen
- Die Zukunft im Blick, mit der Verantwortung für die Gesellschaft

STARKER PARTNER

- Seit 50 Jahren schaffen und sichern wir Chancen für Investoren
- Unsere Erfahrung und unser Know-how für Ihren Erfolg



www.lhi.de

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

„Die ständig wachsenden Ansprüche hinsichtlich der Regulatorik sind für freie Vertriebe eine enorme Herausforderung, die nur mit Spezialisierung zu bewältigen ist. Darüber hinaus müssen die Produktanbieter Unterstützung leisten, sowohl im Hinblick auf die Thematik als auch die Abwicklung“, sagt **Jörg Busboom**, geschäftsführender Gesellschafter der **Ökorenta Invest GmbH**, Aurich.

„Über einen Mangel an regulatorischen Maßnahmen kann man sich nicht beklagen. Grundsätzlich kann niemand gegen eine sinnvolle Regulierung sein, wenn sie dem Schutz des Verbrauchers wirklich dient“, meint **Bernhard Stern**, Geschäftsführer der **Stern Capital GmbH**, Villingen-Schwenningen. Aber: „Es geht um die Sinnhaftigkeit regulatorischer Maßnahmen. Wenn Regulierung dem Verbraucher nützt, ist sie sinnvoll. Wenn diese nicht nützt, sondern verwirrt und dennoch vertrieblich umgesetzt werden muss, fehlt das Verständnis und dann fällt auch Schritthalten schwer.“

Freie Vertriebe könnten nur sehr schwer mit der beständig wachsenden Finanzmarktregulierung Schritt halten, urteilt **Jörg Kintzel**, Vorstandsvorsitzender der **ValunIQ AG**, Hilpoltstein: „Ich sehe das mit einem lachenden und einem weinenden Auge. Auf der einen Seite ist es gut, dass der Markt einer Regulierung unterliegt. So müssen sich Berater wirklich um das Geld der Mandate kümmern, um entsprechend aktiv zu beraten. Auf der anderen Seite gibt es viele bürokratische Hürden, die das Geschäft behindern. Das hält die Vermittler letztlich von dem ab, was sie tun sollen: die Mandanten gut beraten. Bürokratie bewirkt also häufig genau das Gegenteil von dem, was erreicht werden soll.“

Regulierungs-Monster, „Kleinanlegerstrategie“

Mit der „Retail Investment Strategy“, im Deutschen als Kleinanlegerstrategie bezeichnet, will die federführende EU-Finanzkommissarin **Mairead McGuinness** die Kapitalmärkte für Privatanleger attraktiver machen. Europäer würden fleißig sparen, aber wenig investieren, meint sie. Womit sie recht hat, was auch eine kürzlich veröffentlichte Erhebung der Commerzbank bestätigt: Gerade 19 Prozent der befragten Sparer legen in Wertpapieren an. Tagesgeld und Sparbuch sind nach wie vor die Anlagefavoriten. McGuinness zieht auch den internationalen Vergleich: Während europäische Privathaushalte nur zu 17 Prozent in Wertpapiere investiert, sind es in den USA 43 Prozent.

Ob der eingeschlagene Weg aber der richtige ist, dass wird zumindest von der deutschen Finanzdienstleistung bezweifelt: So würde unter anderem das Informationsblatt, das Finanzkunden vor Vertragsabschluss



Jörg Busboom

Foto: Unternehmen



Bernhard Stern

Foto: Unternehmen



Jörg Kintzel

Foto: Unternehmen

zwingend auszuhändigen ist, noch komplizierter werden. Anlageberater müssen ein breites Spektrum an Produkten – darunter auch verbindlich ein deutlich kostengünstigeres – anbieten. Die europäische Wertpapieraufsicht ESMA European Securities and Markets Authority und die europäische Versicherungsaufsicht EIOPA European Insurance and Occupational Pensions Authority sollen „benchmarks“, Kennziffern, entwickeln, die ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis definieren sollen.

„Mit der Retail Investment Strategy hat sich die EU-Kommission bedauerlicherweise erneut auf einen bürokratischen Irrweg begeben“, meint **Martin Klein**, geschäftsführender Vorstand des **Votum Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa**, Berlin, in einem Positionspapier zur Kleinanlegerstrategie: „Die beabsichtigten Maßnahmen sind weder geeignet das Ziel der größeren Beteiligung von Kleinanlegern am Kapitalmarkt zu fördern und deren

finanzielle Bildung zu steigern, noch stärken sie die Wettbewerbsfähigkeit Europas auf den globalen Finanzmärkten. Dies kann nicht mit ausufernder Regulierungswut erreicht werden – im Gegenteil könnte die Kapitalmarktunion durch die Bürokratieflut seine Akzeptanz bei Bürgern und Unternehmen verlieren.“

Scharf auch seine Kritik an den neuen Beraterpflichten: „Die vorgesehene Verpflichtung der Berater, dem Interessenten nicht nur ein geeignetes Produkt, sondern ergänzend ein weiteres vermeintlich ebenfalls geeignetes kostengünstigeres Produkt mit einem abgesenkten Leistungsspektrum anzubieten, ist eine realitätsferne Illusion von Theoretikern ohne Praxisbezug. Sie führt in ihrer Umsetzung automatisch zu einer Verdoppelung der dem Kunden auszuhändigenden und zu erläuternden Produktinformationen.“

Klar ablehnend auch die Meinung von **Norman Wirth**, geschäftsführender Vorstand des **AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung**, Berlin: „Bei Umsetzung des Kommissionsvorschlages würden die Kleinanleger und mit ihnen ein ganzer kundenorientierter und qualifizierter Berufsstand – die Versicherungsmaklerinnen und -makler geschädigt. Das muss verhindert werden!“

Die Kleinanlegerstrategie war auch kürzlich Gegenstand einer öffentlichen Anhörung des Finanzausschusses des Deutschen Bundestags. Grund war ein Antrag der **CDU/CSU-Fraktion**, der sich gegen ein Provisionsverbot wandte, das die Europäische Kommission derzeit plant. Augenblicklich sei der zwar vom Tisch, könnte aber aufgrund einer Überprüfungsklausel spätestens in drei Jahren erneut erwogen werden. „Einige der vorgesehenen Maßnahmen erhöhen die Komplexität der Regulierung, können höhere Kosten verursachen, die Beratungsmöglichkeiten und Produktvielfalt für den Kleinanleger einschränken und sich in Summe negativ auf die eigentlich avisierte höhere Verbraucherfreundlichkeit und stärkere Teilnahme am Marktgeschehen auswirken“, heißt es in dem Unions-Antrag. Und weiter: „Die Kommission lässt zudem die Möglichkeit leichtfertig verstreichen, die Attraktivität von Kapitalanlagen und Versicherungsprodukten durch Bürokratieabbau zu erhöhen. Stattdessen erschwert sie durch zusätzliche Berichts- und Dokumentationspflichten die Klarheit und Verständlichkeit für Kundinnen und Kunden.“

Kritik auch von Seiten des **BVI Bundesverband Investment und Assetmanagement**, Frankfurt, des Dachverbandes der deutschen Investmentfonds. „Inhaltlich weist der Vorschlag der Kommission erhebliche Schwächen auf. Er ist in weiten Teilen unverhältnismäßig und vielfach auch ungeeignet, die genannten Ziele zu erreichen. Teilweise wirkt er so-

gar kontraproduktiv, indem er die Kleinanleger von den Kapitalmärkten fernhält.“

„Das eigentliche - von uns ausdrücklich unterstützte - Ziel der Kleinanlegerstrategie ist die stärkere Beteiligung der Breite der europäischen Bevölkerung am Kapitalmarkt“, kommentiert **Dr. Helge Lach**, Vorsitzender des **BDV Bundesverband Deutscher Vermögensberater**, Frankfurt, des Interessenverbandes selbstständiger Vermögensberater. Aber: „Das hingegen richtige Anliegen, Bürokratie beim Abschluss abbauen zu wollen, wird wegen der Vielzahl neuer Regelungen in der Kleinanlegerstrategie nicht erreicht.“



Mairead McGuinness

Foto: EU Kommission



Martin Klein

Foto: Verband



Norman Wirth

Foto: Verband

Schreckt Regulierung vom Finanzdienstleister-Beruf ab?

Leicht macht diese Überregulierung des Finanzmarktes die Arbeit der Finanzdienstleister sicherlich nicht – trotz aller Unterstützung durch Produktanbieter und Verbänden. Staatliche Berufszulassungsbe-

Fortsetzung auf Seite 3

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 2

schränkungen und gesetzlich vorgeschriebene Qualifikationen auch nicht. Fakt ist, dass der Berufsstand der Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler ein Nachwuchsproblem hat. Das Durchschnittsalter liege bei 53,7 Jahren, ermittelte der AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung: Nur 4,4 Prozent der Vermittler hätten ein Alter von 30 Jahren und jünger. Und 67,2 Prozent wären bereits 50 Jahre oder älter. **Das Nachwuchsproblem stellt sich aber nicht nur beim freien Finanzvertrieb, auch der Bankensektor sucht Nachwuchs. In den nächsten zehn Jahren würden jährlich zwischen 8.000 und 10.000 neue Mitarbeiter notwendig werden, meint der DSGV, der Deutsche Sparkassen- und Giroverband. Und die Commerzbank meldet, dass bis 2034 wohl bis zu 20.000 neue Mitarbeiter gebraucht werden.**

„Nachwachskräfte in Zeiten starker demografischer Veränderungen und zunehmenden Regulierungsdrucks zu finden, erfordert neuartige Angebote im Recruiting“, meint **Oliver Liebermann**, Vertriebsvorstand bei der **MLP Finanzberatung SE**, Wiesloch: „Absolventinnen und Absolventen suchen heute verstärkt Sicherheit und Vorbereitungszeit – das gilt besonders für den Weg in die Selbstständigkeit. Mit unserem innovativen Trainee-Programm bieten wir im Wettbewerb um den Berater-Nachwuchs ein im Markt einzigartiges Modell: Als angestellte Beratertrainees können sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer vier Monate lang komplett auf ihre Beraterausbildung konzentrieren. Anschließend beginnt die eigentliche Beratertätigkeit als



Dr. Helge Lach

selbstständiger Handelsvertreter mit Kundengewinnung, -beratung und -betreuung und natürlich kontinuierlicher Weiterbildung.“

„Fehlender Nachwuchs ist wohl das größte Problem im Finanzdienstleistungsvertrieb“, sagt Bernhard Stern und verweist auf die Bevölkerungsentwicklung: Weniger junge Menschen, weniger Nachwuchs. „Aber in unserem Land wird Vertriebstätigkeit grundsätzlich wenig geschätzt“, so Stern weiter: „Gleichwohl ist eine Wirtschaft ohne Vertrieb nicht existenzfähig. In Zeiten allgemeinen Personalmangels fällt die Berufenscheidung nicht in erster Linie auf den Beruf des Finanzberaters.“

Liegt es am Image des Finanzberaters? „Die Politik macht mit ihrer ständigen Diskussion über die Einkünfte von Finanzdienstleistern das Gegenteil dessen, was notwendig wäre“, beklagt sich Stern: „In Kreisen nicht weniger Politiker und angeblich Verbraucherschützender Organisatio-



Oliver Liebermann

nen wird der Finanzdienstleister im Vertrieb sehr oft als rücksichtsloser und raffgieriger Marktteilnehmer angesehen.“

Diesem oft kolportierten Bild setzt der AfW – Bundesverband Finanzdienstleister konkrete Zahlen gegenüber: **In einer Umfrage ermittelte er, dass über die Hälfte der befragten selbstständigen Vermittler nur auf einen Jahresgewinn von unter 50.000 Euro kommen.** Nur 19 Prozent erreichen einen Gewinn von über 100.000 Euro. „Ein durchschnittlicher, noch zu versteuernder Gewinn von 80.000 Euro, der auch zur Risikoversorge und zur Deckung der persönlichen Altersvorsorge verwendet werden muss, ist kein Grund für Neiddiskussionen, die seitens der Politik oder Verbraucherschützern häufig angestoßen werden“, meint **Frank Rottenbacher**, Vorstandsmitglied des AfW.

„Nein, es fehlt nicht an Nachwuchs“, sagt ValunIQ-CEO Jörg Kintzel:



Frank Rottenbacher

„Ich glaube, das Gegenteil ist der Fall. Ich spüre sogar, dass junge Leute daran interessiert sind, sich wirtschaftlich weiterzuentwickeln. Und da bieten Finanzdienstleistungen sicherlich die richtigen Anreize.“ Auch Sebastian Grabmaier ist optimistisch: „Zwar ist die Maklerschaft in Deutschland im Durchschnitt in einem Alter von 50 plus und es gibt einen Fachkräftemangel im Finanz- und Versicherungsvertrieb. Der Berufszeitpunkt wird aber sicherlich nicht aussterben, denn die Menschen werden auch in Zukunft – trotz aller Digitalisierungserfolge – auf eine kompetente, persönliche Beratung Wert legen.“

Die zunehmende Digitalisierung im Finanzvertrieb, ihre Auswirkungen für Berater und Kunden, ihre Bewertung durch Produktanbieter und Vermittler wird in der kommenden EXXECNEWS-Ausgabe zu lesen sein. Und wie die Zukunft des Finanzvertriebs aussehen wird. (LJH) ♦



EXXECNEWS

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

Redaktionsprogramm 2024

EXXECNEWS plant monatliche Schwerpunkte:

April:	Die traditionelle Quartalsumfrage Q1 bei AIF-KVGen und Vermögensanlage-Emittenten . Plus: Redaktionelle Vorstellung der in Platzierung befindlichen AIF und Vermögensanlagen Trends im Kapitalanlagevertrieb – Nachhaltigkeitsabfrage bleibt ein Problemthema. Nachwuchsprobleme in der Anlageberatung
Mai:	Digitalisierung und Tokenisierung – Das aktuelle Megathema der Kapitalanlage
Juni:	Sachwert schlägt Geldwert – Die besten Strategien gegen Geldentwertung
Juli:	Die traditionelle Quartalsumfrage Q2 bei AIF-KVGen und Vermögensanlage-Emittenten . Plus: Redaktionelle Vorstellung der in Platzierung befindlichen AIF und Vermögensanlagen
August:	Das Jahrbuch der deutschen Anlageberatung 2024 – ELTIF und Assetklassenreport
September:	Trends Erneuerbaren Energien
Oktober:	Die traditionelle Quartalsumfrage Q3 bei AIF-KVGen und Vermögensanlage-Emittenten . Plus: Redaktionelle Vorstellung der in Platzierung befindlichen AIF und Vermögensanlagen
November:	Trends und Planungen Immobilienbranche
Dezember:	Trends Infrastruktur-Investments
Januar 2025:	Doppelausgabe mit traditioneller Quartalsumfrage Q4 bei AIF-KVGen und Vermögensanlage-Emittenten . Plus: Redaktionelle Vorstellung der in Platzierung befindlichen AIF und Vermögensanlagen

EXXECNEWS Verlags GmbH Alsterdorfer Str. 245 • 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60 • redaktion@exxecnews.de

Finanzvertrieb

Anlageberater – Beruf mit Zukunft?

Während die Zahl der Versicherungsvermittler in Deutschland kontinuierlich abnimmt, ist die Zahl der selbstständigen Anlageberater erfreulich stabil. Zum 01. Januar 2024 gab es 40.469 nach § 34f GewO registrierte Finanzanlagenvermittler sowie 315 Honorarfinanzanlagenberater, womit sie insgesamt einen historischen Höchststand erreicht haben. Dennoch mehren sich die Fragen, ob dem Berufsbild weiterhin eine goldene Zukunft bevorsteht. Fragt man Marktteilnehmer, woher diese Bedenken kommen, werden zumeist zwei Schlagworte genannt: 1. Regulierung 2. Digitalisierung und KI. Ich möchte beiden Bedrohungspotenzialen auf den Grund gehen.

1. Überregulierung

Anlageberater befinden sich heute bereits in einem durchregulierten Berufsfeld. Jeder Anlageempfehlung gegenüber einem Kunden geht ein engmaschiger Katalog aus Informations-, Aufklärungs-, Frage- und Prüfungspflichten voraus. Die Einhaltung dieser Pflichten gilt es zu dokumentieren und jeweils auf dem aktuellen Stand zu halten. Diese heute schon engmaschige Regulierung hält den Gesetzgeber nicht davon ab, weiter an der Bürokratieschraube zu drehen, wobei wir im Bereich der Finanzmarktregulierung nahezu ausschließlich von dem Europäischen Gesetzgeber sprechen.

Geht man von der Begründung aus, die die Europäische Kommission ihrer neusten Gesetzgebungsinitiative im Rahmen der Retail Investment Strategy zum vermeintlichen Schutz des Kleinanlegers angeführt hat, müsste man eigentlich von einem idealen Marktumfeld für qualitativ hochwertige Anlageberatung ausgehen.

Die EU-Kommission gelangt zu dem Ergebnis, dass das Finanzwissen der Kleinanleger unzureichend ist und sie sich bisher lediglich im geringen Maß am Finanzmarkt beteiligt haben – lediglich 17 Prozent der Europäer halten Wertpapiere im Vergleich zu 41 Prozent der Amerikaner.

Hätte die Kommission eine positive Einstellung zu Anlageberatung, wäre dies jetzt der Moment, eine flächendeckende, stattliche Werbekampagne auszurollen und die europäischen Bürger aufzufordern, sich an ihre registrierten Berater zu wenden, um die Chance der Kapitalmärkte zu nutzen. Wohlwissend, dass es auch das Geld der Kleinanleger bedarf, um die anstehende, gewünschte Nachhaltigkeitstransformation zu finanzieren. Solche Werbekampagnen werden wir wohl jedoch weiterhin lediglich fürs Impfen erleben, oder nur dann, wenn es der Finanzierung

des Staatshaushaltes dient. Die Älteren unter den Lesern werden sich noch an die Telekom-Werbekampagne der Bundesregierung mit dem Schauspieler Manfred Krug im Rahmen des Börsengangs erinnern. Der Absturz dieser „Volksaktie“ im Rahmen des Platzens der dot.com-Blase auf Werte von unter zehn Prozent des Einstandskurses ist im Übrigen heute noch ein Grund dafür, warum so viele Kleinanleger in Deutschland den Finanzmarkt weiterhin scheuen.

Damit sind wir beim vermeintlich begründeten Anlass der Retail Investment Strategy – fehlendes Vertrauen in die Finanzmarktintermediäre. Bei einem Großteil der Kleinanleger sieht die Kommission durch eine mehr als fragwürdige Studie dies als Grund der Kaufzurückhaltung bestätigt.

Hieraus folgt aus dem paternalistischen Ansatz der Kommission zwingend, dass die Kleinanleger noch stärker vor Anlageberatung zu schützen sind. Am besten sollen sie zu auf Internetplattformen agierenden Selbstentscheidern werden.

Da dies aufgrund fehlenden Wissens nicht möglich ist und auch die EU keine Ideen hat, dies mittelfristig zu ändern, soll die staatliche Aufsicht nochmals potenziert werden. Die Schlagworte sind: Europäische Kostenreferenzwerte und behördlich überprüfbares Produktgenehmigungsverfahren, verbunden mit der Pflicht des Beraters, dass „kosteneffizienteste“ Anlageprodukt sowie ein noch günstigeres Alternativprodukt zu empfehlen, welches nicht nur in das vom Berater verantwortete Portfolio passt, sondern eine Portfoliodiversifizierung sämtlicher Anlagen des Kunden berücksichtigt. Kombiniert mit der Drohung, dass in drei Jahren nach Umsetzung dieser Maßnahmen bei Misserfolg doch noch ein Provisionsverbot folgt.

Ergebnis: Ja, Überregulierung kann den Beruf des Anlageberaters nachhaltig beeinträchtigen und muss daher auch von jeder verantwortlichen nationalen Regierung als Bedrohung dieses wichtigen Berufsstandes erkannt werden.

Es gilt den Wert der Beratung zu erkennen und den Berater als denjenigen zu schätzen, der Finanzwissen der breiten Bevölkerung im Rahmen seiner Tätigkeit vermittelt. Die europäischen Aufsichtsbehörden geben heute schon diese Aufgabe an Berater weiter. Sie fordern von ihm unverblümt, den Anlegern in einfachen Worten die verkorkste Nachhaltigkeitspräferenzabfrage mit ihrem Verweis auf Taxonomie- und Offenlegungsverordnung zu erklären.

Wenn wir eine Transformation der Wirtschaft und der Kapitalanlage zur Nachhaltigkeit



Foto: Unternehmen

Martin Klein

wollen, wird dies ohne Anlageberater nicht funktionieren. Deshalb muss die Retail Investment Strategy im Interesse Europas gestoppt werden.

Anleger haben heute die Möglichkeit, Berateraussagen viel leichter zu prüfen als noch vor zehn Jahren. Sie hinterfragen Auskünfte und werden auch im Verlauf einer Anlageberatung zunehmend mündiger. Die jederzeit zugänglichen digitalen Informationsmedien geben ihnen hierzu die Chance. Die EU muss die Anleger daher nicht weiter entmündigen.

2. Wird der Anlageberater digital ausgetauscht?

Ist Künstliche Intelligenz (KI) Werkzeug oder Wettbewerber? Das sind Fragen, die sich aktuell viele beratende Berufe stellen müssen, nicht nur die Anlageberater, sondern beispielsweise auch Rechtsanwälte und Steuerberater. Hier wird bald zu beobachten sein, dass sich zu standardisierende Vorgänge einfacher und schneller von der KI erledigen lassen.

Es ist daher selbstverständlich damit zu rechnen, dass wir von KI optimierte Vorschläge für Investmentfondsdepots sehen werden, die über Robo-Adviser Verbreitung finden. Dieses Angebot wird jedoch vor allem diejenigen ansprechen, die heute bereits zu der Gruppe der sogenannten Selbstentscheider zu zählen sind und ein solches Angebot als nützliche Ergänzung in Anspruch nehmen.

Die Gruppe der sogenannten „high net worth individuals“ wird weiterhin eine persönliche Dienstleistung in Anspruch nehmen wollen, weil sie ihrer eigenen herausfordernden Berufs- oder Freizeitaktivität nachgehen. Sie erwarten jedoch in diesem Fall von ihrem Berater, dass er mit dem Werkzeug KI umgehen kann, sei es, dass er damit Anlageempfehlungen überprüft oder aber mittels idealer Visualisierung eine Vermögensberichterstattung erarbeitet. Moderne Berater kommen daher nicht drum herum, sich mit der Entwicklung der Technik auseinanderzusetzen und ihre sinnvollen Angebote auch zu nutzen. Neben den beiden genannten

Gruppen, wird es darüber hinaus weiterhin eine breite Personengruppe ganz normaler nachdenklicher Anleger geben, die es bevorzugen, im persönlichen Gespräch das Für und Wider einzelner Entscheidungen zu erörtern und die auch dann, wenn Märkte nicht immer nur positiv verlaufen, die Möglichkeit schätzen, sich mit ihrem Berater über getroffene Entscheidungen rückzuversichern.

Auch diese Gruppe wird jedoch zusehends anspruchsvoller und es als selbstverständlich empfinden, dass sie die Möglichkeit haben, ihren Berater auch im Videocall zu erreichen und von diesem inhaltlich und optisch ansprechende Informationen zu bekommen. Die Konkurrenz wird hier nicht schlafen, daher gilt es zwar nicht jedem Trend hinterher zu laufen, aber den Blick für das Offen zu behalten, was heute schon geht. Dies kann auch die Arbeit des Anlageberaters deutlich entlasten. Ein heute bereits sehr einfach zu produzierendes Erklärvideo über die aktuelle Marktlage, welches an viele Bestandskunden versendet wird, erspart dem Berater zig gleichartige Telefonate, in denen ein Neugeschäft zumeist nicht das Ergebnis ist.

Zudem gilt es durch ein Netzwerk die Leistungen vorzuhalten, die man in eigener Person nicht erbringen kann. Hierzu gehört die gesamte Bandbreite von Versicherungen, Finanzierungen, Rechts- und Steuerberatung. Bei der zunehmenden Alterung des Kundenkreises muss das Thema Assistance-Leistungen wie Pflegevollmachten und ähnliches zum selbstverständlichen Leistungsangebot gehören.

Wer heute noch allein tätig sein möchte, sollte sich dennoch einem größeren Verbund anschließen, der ihm die Einhaltung der umfassenden Berufspflichten durch die entsprechende Unterstützung erleichtert. Nur die wenigsten können hierfür die sonst erforderlichen Dienste eines spezialisierten Fachanwalts allein durch die eigene Beratungstätigkeit finanzieren.

Die Zeiten, in denen Anlageberater einfach ein entsprechendes Schild an die Tür schrauben, sind lange vorbei. Dennoch mache ich mir um den zukünftigen Bedarf nach diesem Beruf keine Sorgen. ♦

Unser Autor:

Martin Klein ist Rechtsanwalt und geschäftsführender Vorstand des Verbandes Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa VOTUM e.V. Der Votum Verband mit Hauptsitz in Berlin ist eine Interessenvertretung der europaweit tätigen Finanzdienstleistungsunternehmen. Die Mitgliedsunternehmen des 1995 gegründeten Verbandes repräsentieren rund 100.000 unabhängige Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler.

www.votum-verband.de