



Auswirkungsstudie MiFID II/MiFIR und PRIIPs-VO: Effektivität und Effizienz der Neuregelungen vor dem Hintergrund des Anleger- und Verbraucherschutzes

Eine qualitativ-empirische Analyse auf der Grundlage einer bundesweiten Befragung von
Banken und ihren Kunden

Prof. Dr. Stephan Paul, Nicola Schröder, M.Sc., Simon Schumacher, M.Sc.

Lehrstuhl für Finanzierung und Kreditwirtschaft

Ruhr-Universität Bochum

Im Auftrag der Deutschen Kreditwirtschaft

Februar 2019



Agenda

Teil 1: Kernergebnisse der Studie

Teil 2: Kernbotschaften der Deutschen Kreditwirtschaft

Teil 1: Kernergebnisse der Auswirkungsstudie MiFID II/MiFIR und PRIIPs-VO

- Angesichts eines steigenden Zeitaufwands sind Kunden weithin unzufrieden mit den Neuregelungen. Dies betrifft vor allem das Telefongeschäft, das deutlich zurückgegangen ist.
- Die Fülle der Pflichtinformationen überfordert und verunsichert die Kunden.
- Die regulatorisch geforderte Vereinheitlichung führt zu weniger Flexibilität und Individualität in der Beratung. Die Entscheidung des Kunden unterstützt sie nicht.
- Kunden ziehen sich in erheblichem Maß von den Kapitalmärkten zurück. Damit laufen die Auswirkungen von MiFID II/MiFIR und PRIIPs-VO einer zentralen Zielsetzung der Kapitalmarktunion zuwider, nämlich der Stärkung des Kapitalangebots im Binnenmarkt.
- MiFID II/MiFIR und PRIIPs-VO bedingen erhebliche direkte und indirekte Kosten sowie weitere Belastungen auf Seiten der Institute.
- **Fazit:** Den hohen Kosten steht ein bestenfalls zweifelhafter und tendenziell sogar negativer Nutzen entgegen. Sind die erheblichen Belastungen damit nicht durch einen substantiellen Nutzenzuwachs auf Seiten der Verbraucher gerechtfertigt, sind die Neuregelungen in ihrer derzeitigen Ausgestaltung stark fragwürdig, eher gegen die Verbraucherinteressen gerichtet.

Angesichts eines steigenden Zeitaufwands sind Kunden weithin unzufrieden mit den Neuregelungen. Dies betrifft vor allem das Telefongeschäft, das deutlich zurückgegangen ist.

▪ **Kundenbeschwerden haben stark zugenommen**

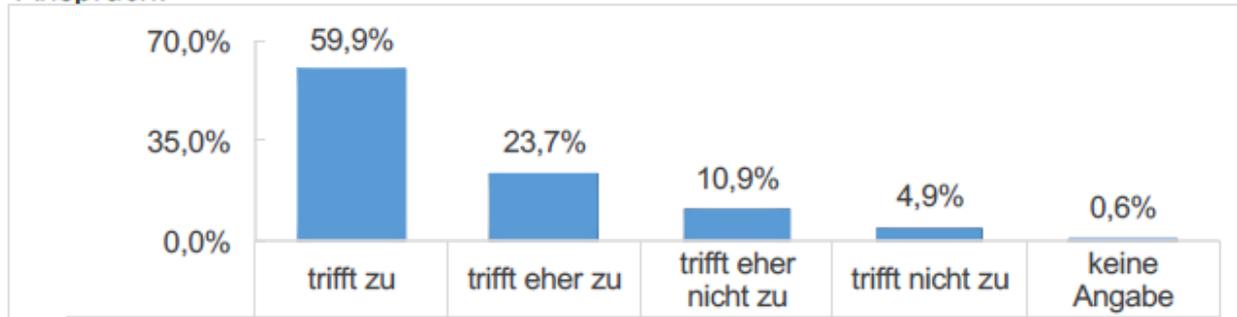
- Zunahme BaFin-meldepflichtiger Beschwerden, die das Wertpapiergeschäft betreffen: **19%** 1. HJ 2018 <-> 2. HJ 2017
- Zunahme kundenseitigen Unmuts: **92%** der Institute

▪ **Telefongeschäft massiv eingebrochen**

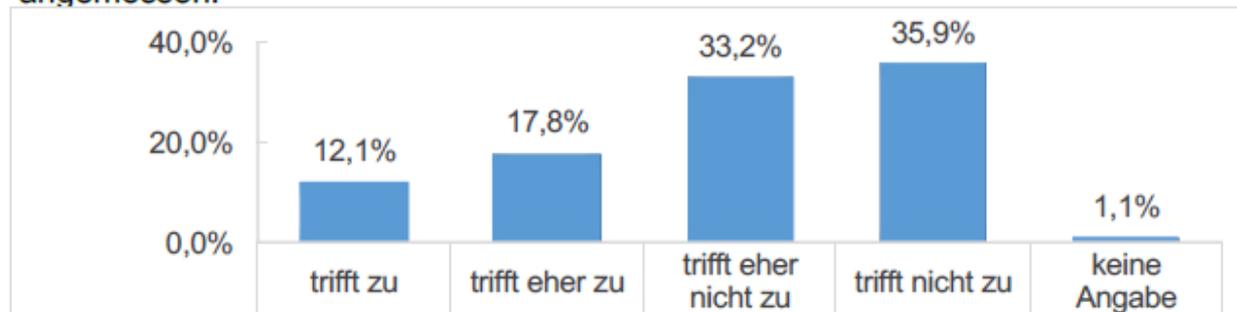
- Bedeutung des Telefongeschäfts als Vertriebskanal nimmt ab: **76%** der Institute
→ **Nur noch jede zehnte Order wird telefonisch erteilt!**
- Relativer Einbruch des Anteils telefonisch erteilter Orders: **50%**
- Kunden wollen von telefonischer Ordererteilung gänzlich absehen: **49%** der Kunden
- Telefonaufzeichnung gefährdet die Vertraulichkeit: **55%** der Kunden
- Sprachaufzeichnungen stören: **65%** der Kunden
- Wunsch, auf Aufzeichnung verzichten zu können: **74%** der Kunden

Angesichts eines steigenden Zeitaufwands sind Kunden weithin unzufrieden mit den Neuregelungen. Dies betrifft vor allem das Telefongeschäft, das deutlich zurückgegangen ist.

(7.1) Die Gespräche mit meinem Berater nehmen mittlerweile deutlich mehr Zeit in Anspruch.



(7.3) Den Aufwand einer Ordererteilung/Wertpapiertransaktion empfinde ich als angemessen.



Die Fülle der Pflichtinformationen überfordert und verunsichert die Kunden.

▪ **Informationsflut**

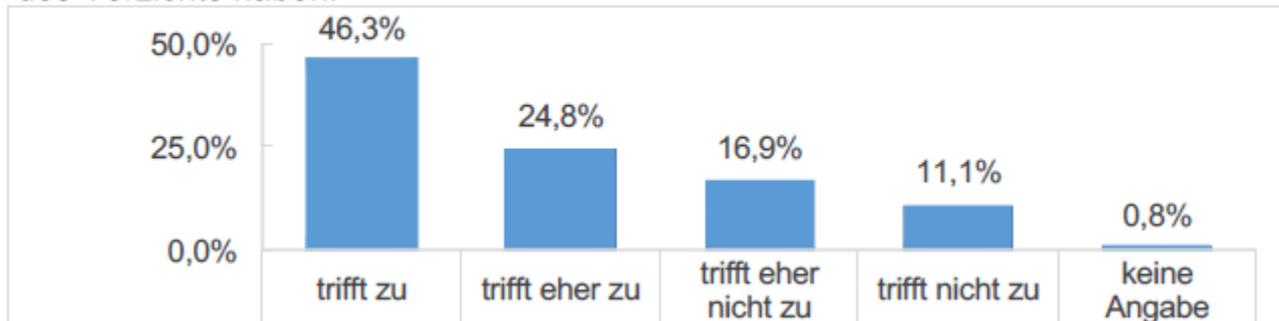
- Kunden fühlen sich von der Fülle an Informationen überfordert: **62%** der Kunden
- Überblick geht angesichts der Informationsflut verloren, häufige Rückfragen nötig: **65%** der Kunden
- Kunden fühlen sich nicht besser aufgeklärt: **66%** der Kunden
- Umfangreiche Pflichtinformationen helfen nicht, die besprochenen Inhalte besser zu verstehen: **77%** der Kunden
- Kunden wünschen sich, auf Aufklärungen/ Informationen verzichten zu können: **71%** der Kunden

Die Fülle der Pflichtinformationen überfordert und verunsichert die Kunden.

(7.4) Ich fühle mich überfordert durch die Menge an Informationen, die mir im Rahmen des Beratungsgesprächs präsentiert werden.



(7.14) Ich würde gerne auf sämtliche Aufklärungen verzichten bzw. die Möglichkeit des Verzichts haben.



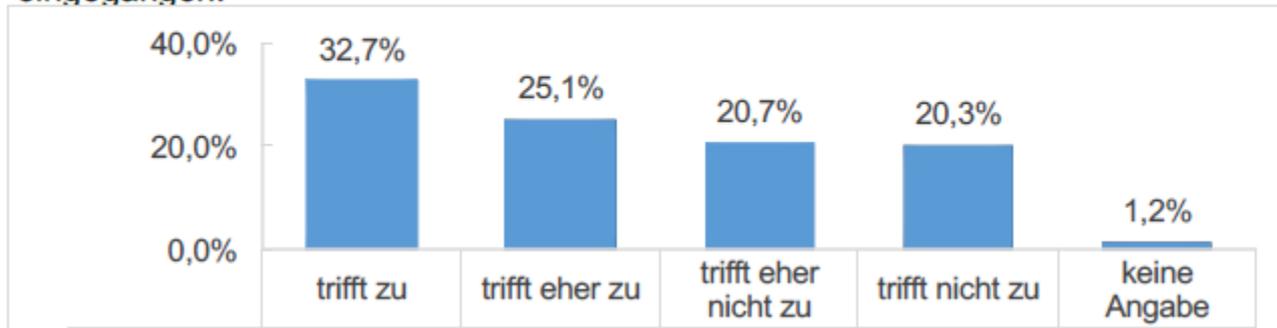
Die regulatorisch geforderte Vereinheitlichung führt zu weniger Flexibilität und Individualität in der Beratung. Die Entscheidung des Kunden unterstützt sie nicht.

▪ **Auswirkungen auf Kunden**

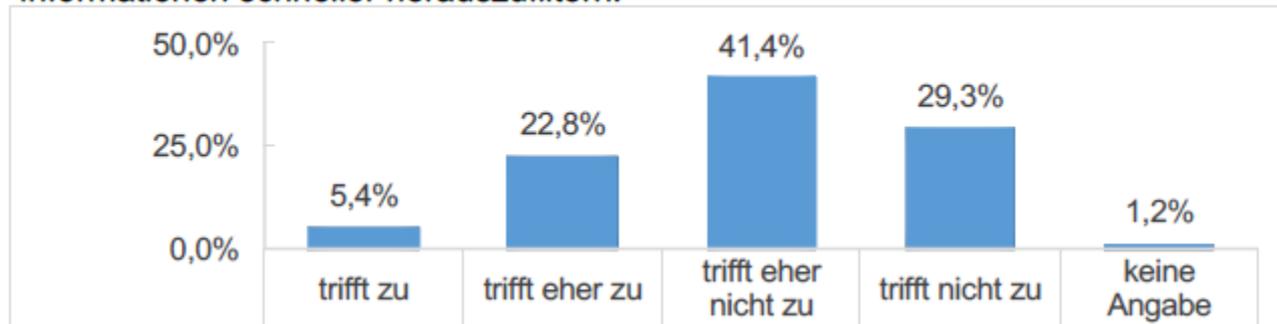
- Prozessuale Vereinheitlichung mindert Individualität der Beratung: **84%** der Institute
- Beratungsleistungen werden austauschbar: **60%** der Institute
- Berater gingen früher flexibler und individueller auf Kundenbedürfnisse ein: **58%** der Kunden
- Stärkere Standardisierung von Informationen hilft nicht, die Informationsflut schneller zu bändigen: **71%** der Kunden
- Idee des Regulators, dass Kunden mit Hilfe der zusätzlichen, standardisierten Informationen aufgeklärtere Anlageentscheidungen treffen sollen, läuft Kundeninteressen zuwider.
- Die Person des Beraters und das langjährige Vertrauensverhältnis sind Kunden nach wie vor wichtig: **83%** bzw. **67%** der Kunden

Die regulatorisch geforderte Vereinheitlichung führt zu weniger Flexibilität und Individualität in der Beratung. Die Entscheidung des Kunden unterstützt sie nicht.

(7.9) Mein Berater ist früher flexibler und individueller auf meine Bedürfnisse eingegangen.

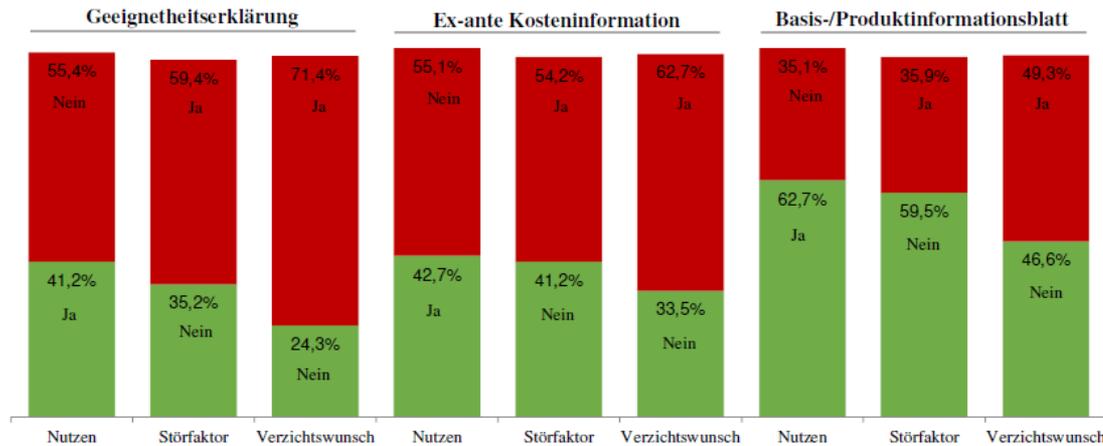


(7.8) Die stärkere Standardisierung von Informationen hilft mir, relevante Informationen schneller herauszufiltern.

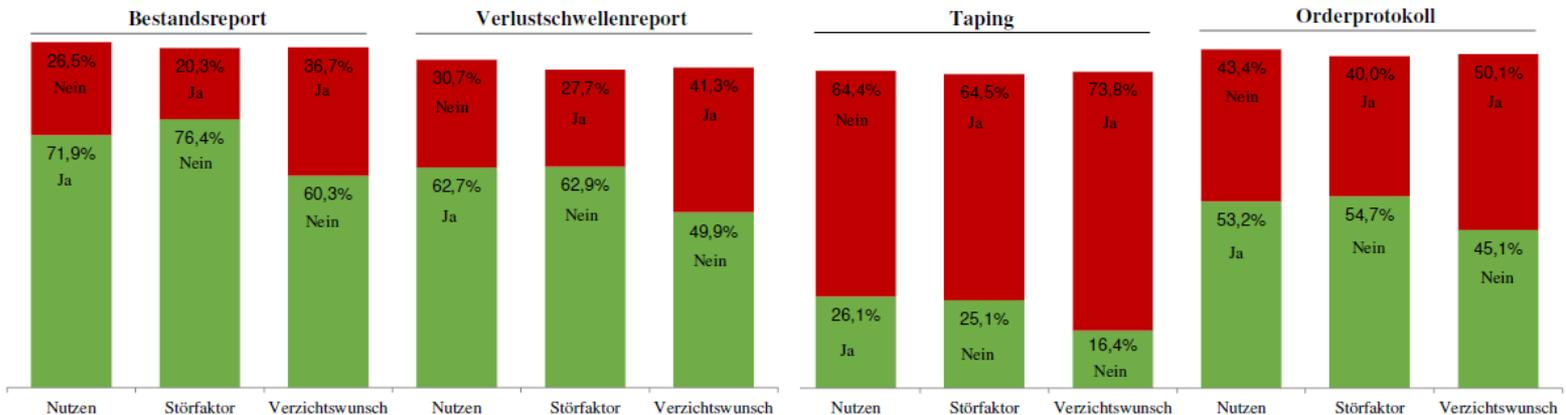


Nutzen-/Disnutzen-Relation der neuen Informations- und Prozesselemente aus Kundensicht teils stark fragwürdig.

Vorgelagerte Informationspflichten



Nachgelagerte Informationspflichten



Kunden ziehen sich in erheblichem Maß von den Kapitalmärkten zurück...

... das Ziel der Kapitalmarktunion, das Kapitalangebot im europäischen Binnenmarkt zu stärken, wird konterkariert.

- **27 Prozent der Kunden** wollen sich weniger stark am Kapitalmarkt engagieren und weichen stattdessen auf unkompliziertere Anlageformen (Tages-, Festgeld) aus

Besonders betroffen:

- Anleihen **34%** dieser Kunden
- Derivate **46%** dieser Kunden

Mit Blick auf Vermögensbildung bedenklich:

- Rückzug von Investments in Aktien **28%** dieser Kunden
- und Fonds **29%** dieser Kunden

- **13 Prozent der Kunden** wollen sich wegen steigender Unzufriedenheit vollständig von den Kapitalmärkten zurückziehen.

Kosten und weitere Belastungen auf Seiten der Institute.

▪ **Implementierung von MiFID II/MiFIR und PRIIPs-VO**

- Implementierungskosten im Durchschnitt: **3,7 Millionen Euro pro Institut**
- Kleine/mittlere Institute: 200.000 Euro – 900.000 Euro, große Häuser: 35 Millionen Euro.

▪ **Laufende Kosten**

- Laufende Kosten im Durchschnitt: **508.000 Euro**
- Kleine/mittlere Institute: 44.000 Euro – 182.000 Euro, große Häuser: 4,2 Millionen Euro.

Stark
streuend

▪ **Adjustierung des Produkt- und Dienstleistungsangebots infolge der hohen Belastungen**

- Produkt- und Leistungsangebot werden segmentspezifisch neu ausgerichtet **86%** der Institute
→ Retail-Geschäft vorrangig betroffen
- Einschränkung des Angebots im Bereich Aktien **59%** der Institute
- Beratungsfreies Geschäft gewinnt an Bedeutung **54%** der Institute
- Private Banking- und Unternehmenskunden sind noch attraktiver **77%** bzw. **65%** der Institute
- Verstärkter Rückzug aus der Fläche **31%** der Institute
- Wertpapierberatung nur noch in ausgewählten Filialen **26%** der Institute

Fazit und Wertung

Den hohen Kosten steht bei der MiFID II ein bestenfalls zweifelhafter und tendenziell sogar negativer Nutzen entgegen. Sind die erheblichen Belastungen damit nicht durch einen substantiellen Nutzenzuwachs auf Seiten der Verbraucher gerechtfertigt, sind die Neuregelungen in ihrer derzeitigen Ausgestaltung stark fragwürdig.

- Mehr Eigenverantwortung wird gerade von den ökonomisch gebildeteren Verbrauchern angemahnt. Eine übertriebene staatliche Fürsorge kehrt den richtigen Gedanken des Anleger- und Verbraucherschutzes letztlich in gegen die Verbraucherinteressen gerichtete Vorschriften.
- So begrüßenswert die Ziele sind, so wenig tragen die Novellen dazu bei, sie zu erreichen.
- Die Regulierung ist gut gemeint, aber in Richtung Bevormundung der Anleger und Verbraucher ausgeüfert.
- Verbraucherschutz mit Augenmaß muss eine Balance herstellen zwischen
 - (1) dem berechtigten Anspruch des Verbrauchers auf Schutz,
 - (2) seiner Pflicht zur Eigenverantwortlichkeit und
 - (3) seinem Recht auf Selbstbestimmung.

Teil 2: Kernbotschaften der Deutschen Kreditwirtschaft

MiFID II/MiFIR und PRIIPs überfordern die Kunden und müssen überarbeitet werden.

- Anlegerschutz ist wichtig und sinnvoll. Er darf jedoch nicht dazu führen, dass Kunden entmündigt werden und sich von den Kapitalmärkten abwenden.
- Gute und verständliche Anlegerinformationen sind wichtig, dürfen den Kunden aber nicht überfordern.
- Regulierung darf bestimmte Geschäftsmodelle nicht benachteiligen. Das gilt insbesondere für das Telefongeschäft.
- Professionelle Kunden sind weniger schutzbedürftig als Kleinanleger. Dies muss sich auch bei den anlegerschützenden Anforderungen in MiFID II widerspiegeln.
- Anleger sollen selbst entscheiden können, ob sie auf Kundeninformationen verzichten oder deren Übersendung erst nach Abschluss eines Wertpapiergeschäfts wünschen. Auch bei der Sprachaufzeichnung sollte ein Verzicht möglich sein.
- **Ad hoc Nutzung nationaler Spielräume.**
 - BaFin möge ihre Haltung zur ex ante-Kostentransparenz überprüfen: Orderprozesse dürfen nicht durch sich wiederholende, identische Informationen künstlich verlängert werden.
 - Freistellung für Altersvorsorgeprodukte (Riester, VL): Sie werden vom Anwendungsbereich der MiFID II nicht erfasst.