

Eine gute Investition

Wie die EU die Geldanlagen der Verbraucher besser schützen kann



 **beuc**

Der Europäische Verbraucherverband

Eine gute Investition

Wie die EU die Geldanlagen der Verbraucher besser schützen kann

Geldanlage: das betrifft mich nicht?

Geldanlage ist kein Thema, das ausschließlich den privilegierten Gesellschaftsschichten vorbehalten ist. Ob wir uns als Anleger sehen oder nicht – Verbraucher sind oft Finanzrisiken ausgesetzt:

- Die Alterung der europäischen Bevölkerung, gepaart mit der Finanzlage vieler Mitgliedsstaaten, macht es zwingend erforderlich – sofern man es sich leisten kann – die gesetzliche Rente mit persönlichen Ersparnissen aufzustocken.
- In einigen Ländern wird die Zusatzrente am Ende des Berufslebens in Form einer Kapitalauszahlung geleistet. Zu diesem Zeitpunkt müssen die richtigen Entscheidungen getroffen werden, damit dieses Kapital die zukünftigen Bedürfnisse des Rentners auch decken kann.
- In einigen Mitgliedsstaaten benötigen Kinder, um studieren zu können, erhebliche finanzielle Unterstützung, wofür entsprechende Ersparnisse erforderlich sind.
- Mittel- oder langfristige Sparvorhaben erfordern mehr als kurzfristige Bankeinlagen, da die Zinsen dabei oft noch nicht einmal mit der Inflation Schritt halten können.

Geldanlagen sind etwas Alltägliches und sind weder mit Spekulationsgeschäften noch rücksichtslosem Streben nach finanziellem Gewinn gleichzusetzen.

Die Finanzkrise hat uns zudem gezeigt, dass viele Kleinanleger in Finanzinstrumente investiert hatten – oft ohne sich darüber im Klaren zu sein und ohne dass ihnen diese jemand erklärt hätte, wie etwa die strukturierten Produkte, für die Lehman Brothers als Garantiegeber fungiert hatte.

Den Verbraucher in den Mittelpunkt stellen

Wir fordern, dass die künftigen Vorschriften für Finanzprodukte und deren Vertrieb, sofern Sparer oder Kleinanleger zur Zielgruppe gehören, an den Bedürfnissen und Interessen der Verbraucher ausgerichtet werden. So können nicht nur deren Interessen optimal geschützt und deren Vertrauen in die Finanzmärkte wiederhergestellt werden, sondern so wird es auch möglich, die Verbreitung „schädlicher“ Produkte wirksam einzudämmen und die Finanzmärkte zu bereinigen.

Anne ist 35 Jahre alt. Kürzlich hat die Französin ihre kleine Wohnung in der Nähe von Lyon verkauft, die sie mit ihrer Tochter Sylvie bewohnte.



Geldanlage:

Mit dem Erlös aus dem Verkauf der Wohnung und ihren Ersparnissen verfügt sie jetzt über 175.000 €. Das Kapital hat sie bei ihrer Bank eingezahlt, um damit teilweise den Kauf einer größeren Immobilie mit ihrem Partner zu finanzieren.

Erlittener Verlust:

Ihre Konten wurden vom einen auf den anderen Tag gesperrt, da ihre Bank in sehr ernste Schwierigkeiten geraten war. Nach den Meldungen in der Presse haben die Kunden der Bank noch geringe Aussichten darauf, ihr Geld vollständig wiederzuerlangen. Doch falls nicht, wird sie nach dem geltenden Einlagensicherungssystem lediglich 100.000 € zurückerhalten können.

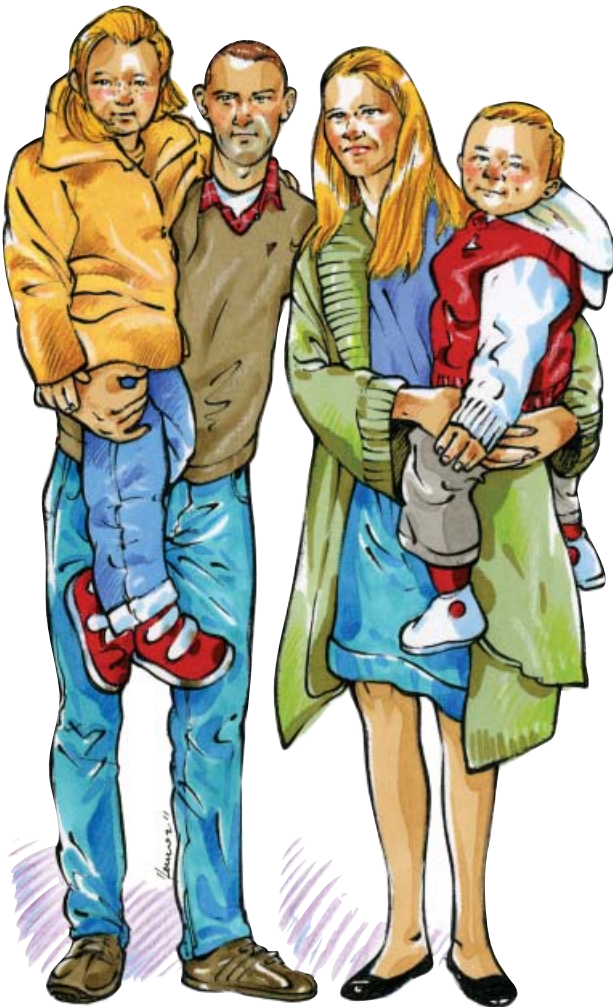
Warum?

In vielen Ländern gilt für die Einlagensicherung eine Höchstgrenze von 100.000 €, auch wenn die Einlagen diesen Rahmen nur ausnahmsweise und für einen begrenzten Zeitraum übersteigen. Im vorliegenden Fall hatte Anne gerade den Erlös aus dem Verkauf ihrer Wohnung erhalten und wollte das Geld in den nächsten Wochen wieder in den Kauf eines neuen Hauses stecken. Das gleiche Problem wäre aufgetreten, wenn der Betrag die 100.000 €-Grenze aufgrund einer größeren Schadenersatzzahlung nach einem Unfall, einer Abfindungszahlung o. ä. überschritten hätte.

Matthew und Rachel sind ein junges Ehepaar aus Newcastle. Ihre beiden Kinder, Mary and Steven, gehen zwar erst in die Grundschule, aber Matthew und Rachel haben bereits beschlossen, Geld anzulegen, um das Studium ihrer Kinder zu finanzieren. Außerdem möchten sie Geld für die Rente zurücklegen.

Geldanlage:

Matthew und Rachel investierten ihre Ersparnisse zum größten Teil in eine „sichere“ Anlage, die von einer namhaften Versicherungsgesellschaft angeboten wurde. Auf einer Skala von 0 bis 6 (niedrigstes bis höchstes Risiko) ist ihre Risikobereitschaft auf Stufe 1 anzusiedeln, d. h. Matthew und Rachel möchten im Rahmen ihrer Kapitalanlage nur sehr geringe Risiken eingehen. Die Werbung und alle Unterlagen zu der Anlage klangen sehr positiv. Der Anlageberater zeigte ihnen, dass fünf ähnliche von der Gesellschaft bisher angebotenen Anlagen hohe Gewinne erzielt hatten.



Erlittener Verlust:

Am Ende der 3-jährigen Laufzeit hatte die „sichere“ Anlage 55% ihres Wertes verloren. Es handelte sich um ein strukturiertes Produkt, dessen Gewinn von der Entwicklung von Immobilienindizes abhing. Dann platzte die Immobilienblase und der Wert der Anlage brach ebenfalls ein. Der Berater war sich der Risiken selbst nicht bewusst gewesen.

Warum?

Diese Situation hätte verhindert werden können, wenn Matthew und Rachel objektive und verständliche Informationen erhalten hätten, wenn der Vermittler, der diese Anlage verkauft hatte, besser über die von ihm verkauften Produkte informiert gewesen wäre und verpflichtet gewesen wäre, eine zutreffende Einschätzung der Bedürfnisse seiner Kunden abzugeben, anstatt sich für Produkte einzusetzen, für die er Provision bekam.

Simos und Ekatarina aus Griechenland sind 60 und 55 Jahre alt. Sie führen ein Restaurant im Zentrum von Thessaloniki. Sie haben drei erwachsene Kinder, die inzwischen alle aus dem Elternhaus ausgezogen sind.



Geldanlage:

Mit ihrem Ersparten und dem Geld, das sie angelegt haben, möchten sie einen großen Teil ihrer Rente bestreiten und nach Möglichkeit ihre Kinder unterstützen. Sie möchten kein Risiko eingehen, einen Teil des von ihnen bereits ersparten Geldes zu verlieren.

Simos und Ekatarina haben ihr Geld daher in eine Anlage mit der Bezeichnung « Best Invest Plus 5x5 » investiert. Sie waren der festen Überzeugung, dass sie nach 5 Jahren mindestens 100% ihres Kapitals wiedererlangen würden, und dass sie – so hatten sie es verstanden – einen Gewinn von bis zu 25 % erwirtschaften könnten, wenn einige Aktien dieser Kapitalanlage sich positiv entwickeln würden.

Erlittener Verlust:

Am Ende der Laufzeit erhielten sie tatsächlich 100% der ursprünglich angelegten Summe zurück, doch wenn man die Inflationsrate über die gesamte Laufzeit berücksichtigt, ist der Wert ihres Kapitals letztlich um 10% gesunken. Die Bedingungen, die erfüllt werden mussten, um 25 % Gewinn zu erzielen, waren sehr komplex und die Erfolgswahrscheinlichkeit eher gering. Hingegen strichen die Bank und das Finanzinstitut, die sich das Produkt mit dem hochtrabenden Namen erdacht hatten, während der gesamten Zeit hohe Provisionen ein.

Warum?

Es handelte sich um ein strukturiertes Produkt, unnötig komplex und für Verbraucher nicht durchschaubar. Geldanlagen dieser Art sind mit sehr hohen, teils verdeckten Kosten verbunden. Außerdem ist es nicht möglich, sich ein klares Bild davon zu machen, welcher Gewinn realistischerweise zu erwarten ist.

Olof ist 68 Jahre alt. Als pensionierter Steuerberater lebt er inzwischen seit 3 Jahren in einer Kleinstadt in der Nähe von Stockholm.

Geldanlage:

Als er in Rente ging, erhielt er eine Zusatzrente in Form einer Kapitalauszahlung. Dieses Kapital wollte er sich zusätzlich zu seiner Rente in monatlichen Raten auszahlen lassen. Die Bank empfahl ihm eine Anlageform, die es ihm möglich machen sollte, jeden Monat 750 € ausgezahlt zu bekommen.



Erlittener Verlust:

Das Kapital, das Olof ausgezahlt wurde, ging in einen Investmentfonds, der unter der Börsenkrise massiv litt. Das Ausgangskapital schmolz wie Schnee in der Sonne. Olof hat nun keine Wahl: er muss mit den monatlichen Zahlungen aussetzen und warten, bis der Wert des Kapitals wieder steigt. Wenn er sich weitere Raten auszahlen lässt, solange es am Tiefpunkt ist, wird alles in wenigen Jahren aufgebraucht sein. Außerdem muss Olof einen Teil des Kapitals für den Fall unangetastet lassen, dass er im späteren Lebensverlauf Hilfe oder Pflege benötigt.

Warum?

Die Anlageform, die man Olof angeboten hatte, entsprach weder seinen Bedürfnissen noch seiner finanziellen Situation. Obwohl er auf das Geld dringend angewiesen war, empfahl man ihm eine Anlage mit einem hohen Risikoprofil. Der Bankmitarbeiter, der sie ihm empfohlen hatte, hat dies nicht aus einer ganz unabhängigen Position heraus getan. Da er Verkaufsziele zu erfüllen hatte, ging er nicht angemessen auf die Bedürfnisse seines Kunden ein.

Lösungen für besseren Schutz

Einlagensicherung

Der Schutz von Bankeinlagen, d. h. liquiden Mitteln und Ersparnissen in Form von Guthaben auf Girokonten oder Sparbüchern (s. Annes Situation auf Seite 2) ist ein elementarer Schutz. Durch die Änderungen der geltenden Vorschriften, die aktuell auf europäischer Ebene diskutiert werden, werden wohl nicht alle Verbesserungen erzielt, die die Verbraucher erwarten. Während über die Verbesserungsvorschläge, die direkt zur Stabilisierung der Banken beitragen, weitgehend Konsens herrscht, ist dies nicht der Fall, wo es „nur“ um besseren Verbraucherschutz geht. Der Schutz von Bankeinlagen, die aufgrund besonderer Umstände zeitweilig die Höchstgrenze von 100.000 € übersteigen, würde aus Verbrauchersicht eine deutliche Verbesserung darstellen, die auch in der Umsetzung keine hohen Kosten verursachen würde.

Regelungen für Finanzprodukte

Finanzprodukte für Kleinanleger, also Verbraucher und deren Familien, sollten erst dann vermarktbar sein, wenn nachgewiesen ist, dass sie den Bedürfnissen der Zielgruppe entsprechen. Unnötig komplexe Produkte oder solche, die der Zielgruppe keinen echten Mehrwert verschaffen – wie im Fall von Simos und Ekatarina – sollten verboten werden.

Einzelne nationale Aufsichtsbehörden bewegen sich bereits in diese Richtung. Auch die Europäische Kommission untersucht diese Möglichkeit im Rahmen der Überarbeitung der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID).

Dieser Ansatz ist interessant, besonders weil es dadurch möglich würde, den Markt direkt zu bereinigen, das Risiko schlechter Verbraucherentscheidungen zu senken und die Zahl der Rechtsstreitigkeiten, in denen die Verbraucher oft Mühe haben, ihre Rechte durchzusetzen, zu reduzieren. Außerdem könnte den Anbietern bzw. Vermittlern solcher Finanzprodukte dadurch geholfen werden, ihren Ruf wiederherzustellen.

Vereinfachte Informationen über jedes Produkt

Allen Spar- und Anlageprodukten sollte ein kurzes Informationsblatt beiliegen, das für die Verbraucher gut verständlich formuliert ist und die wesentlichen Merkmale des Produkts darstellt, einschließlich einer Risikoberechnung. Solche Informationen haben insbesondere Matthew und Rachel gefehlt.

Das Key Investor Information Document (KIID), das für gemeinsame Anlagen entwickelt wurde (sog. OGAW), ist hier ein gutes Vorbild. Das Konzept sollte auf alle Spar- und Anlageprodukte übertragen werden, die Verbrauchern angeboten werden, ob es sich um Bankeinlagen, OGAW oder Geldanlagen in Form einer Lebensversicherung handelt, und ob das jeweilige Produkt den Europäischen Pass¹ besitzt oder nicht. Diese Richtung sollte bei bestimmten europäischen Initiativen, wie den künftigen Vorschriften zu den sog. PRIPs (packaged retail investment products), eingeschlagen werden.

Vermeidung von Interessenskonflikten

Es ist unbedingt erforderlich, dass Produkte, die Sparern/Anlegern empfohlen werden, deren Bedürfnissen und Interessen auch gerecht werden. Wie die Beispiele von Matthew und Rachel sowie Olof zeigen, ist das momentan bei weitem nicht immer der Fall. Schlechten Entscheidungen liegen oft Interessenskonflikte zwischen den Beratern bzw. Vermittlern von Finanzprodukten und den Kunden zugrunde. Das kann sich für die Verbraucher als höchst nachteilig erweisen. Die Provisionen, die Anbieter von Anlageprodukten an Vermittler zahlen, die Zielvorgaben für Agenten und Bankmitarbeiter und die Prinzipien, nach denen diese vergütet werden, können dazu führen, dass alle Beteiligten in erster Linie ihre eigenen finanziellen Interessen oder ihre Arbeitsplatzsicherheit im Blick haben, was wiederum zulasten der Verbraucherinteressen geht.

Es reicht nicht aus, Vermittler oder Bankmitarbeiter dazu zu verpflichten, den Verbraucher über bestehende Interessenskonflikte zu informieren, damit dieser eine Entscheidung treffen kann, die seinen Interessen entspricht. Vielmehr gilt es, den Interessenskonflikten zu begegnen und diese aus der Welt schaffen. Ein „unabhängiger Berater“ sollte unter keinen Umständen eine Vergütung vom Anbieter von Anlageprodukten erhalten, und wer eine solche Vergütung erhält, sollte als einfacher Verkäufer gelten. Immer mehr Mitgliedsstaaten bewegen sich in diese Richtung und das ist auch ein Weg, den die Europäische Kommission in ihrer Überarbeitung der Finanzmarkttrichtlinie (MiFID) einschlägt.

¹ Mit dem Europäischen Pass können Anbieter von Anlagendienstleistungen ihre Tätigkeit im gesamten EU-Gebiet – und somit grenzüberschreitend – anbieten.

Zusammenfassung der Empfehlungen von BEUC

Bevor Verbraucher eine Entscheidung treffen, sollten ihnen für jedes Spar- oder Anlageprodukt **übersichtliche und gut verständliche Informationen** zur Verfügung gestellt werden, in dem die wichtigsten Merkmale des Produkts dargestellt werden – einschließlich des Risikoprofils und der Kosten – und die einen Vergleich des Produkts mit anderen Angeboten des Marktes ermöglichen.

Vor dem Verkauf **muss nachgewiesen werden**, dass die Produkte den Merkmalen und Bedürfnissen **der Zielgruppe entsprechen**. Produkte, die sich für die Zielgruppe nicht eignen, sollten nicht vermarktet werden.

Alle Finanzintermediäre müssen verpflichtet werden, ehrlich, fair und professionell sowie im Interesse ihrer Kunden zu handeln. Ein besonderes Augenmerk muss auf der **Vermeidung von Interessenskonflikten** liegen, etwa wenn Vermittler durch bestimmte Vergütungsmechanismen oder Verkaufsziele Anreize erhalten, Produkte zu verkaufen, die für den Kunden nicht optimal geeignet sind.

Die Einführung ausgeklügelter Rechtsvorschriften ist eine Sache, deren garantierte Umsetzung eine andere. Es ist unbedingt notwendig, dass die **Aufsichtsbehörden auf nationaler sowie europäischer Ebene die Einhaltung der Vorschriften** wirksam überwachen. Auch wenn dies in einzelnen Mitgliedsstaaten schon der Fall sein mag, kann man das von der Mehrzahl nicht behaupten.

Die Haftungsregelungen für Finanzdienstleister sollten verbessert werden. Die Beweislast sollte beim Unternehmen liegen, in jedem Mitgliedsstaat sollten wirklich unabhängige **alternative Streitschlichtungsmechanismen** existieren, außerdem müssen **kollektive Rechtsdurchsetzungsverfahren eingeführt werden**.

GLOSSAR

Einlagensicherungssystem: Einlagensicherungssysteme schützen Guthaben auf Giro- oder Sparkonten sowie Termingelder usw. In der EU wurde der Schutz pro Verbraucher und pro Bank von einem Minimum von € 20.000 vor der Finanzkrise auf jetzt € 100.000 erhöht.

MiFID: Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente. Diese Richtlinie (2004/39/EG) hat unter anderem den Anlegerschutz zum Ziel, beispielsweise dadurch, dass Finanzberatung auf das Finanzprofil des Verbrauchers abgestimmt sein muss.

OGAW: Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren (engl. UCITS, Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities). Dies sind gesetzlich geregelte kollektive Anlagen, in die viele Anleger gemeinsam investieren und die durch ein Finanzinstitut verwaltet werden. Da diese Produkte über den Europäischen Pass verfügen, können sie in der gesamten EU vermarktet werden.

PRIPs: Anlageprodukte für Kleinanleger (engl. Packaged Retail Investment Products). Bei vielen Anlageprodukten, wie OGAW, investiert man nicht direkt in eine Aktie oder Anleihe, sondern in eine Reihe von Basiswerten; diese werden als „packaged products“ bezeichnet. Die PRIIPs-Initiative hat zum Ziel, Informationen für Kleinanleger und Vertriebspraktiken für verschiedene Arten solcher Produkte, die bisher unterschiedlich geregelt sind, zu harmonisieren.

KIID: Das Key Investor Information Document (KIID) ist eine standardisierte Anlegerinformation, die in der Regel höchstens 2 Seiten umfasst und sich auf die wichtigsten Informationen beschränkt, die einfach formuliert sind. Das KIID soll dem Anleger die Informationen verständlich vermitteln und Vergleiche verschiedener Anlageprodukte ermöglichen. Zurzeit ist das KIID auf EU-Ebene nur für OGAW vorgeschrieben.

Synthetischer Risikoindikator: Als einer der wichtigsten Bestandteile des KIID, vereint dieser Indikator die Mehrzahl der Risiken, die von einem Investitionsprodukt ausgehen können.

Strukturierte Produkte: Komplexe Anlageform, bestehend aus einem Portfolio von Derivaten und Wertpapieren. Die Auszahlungen und Komponenten sind je nach Produkt unterschiedlich. Einige strukturierte Produkte sind „principal protected“ – dies bedeutet, dass die ursprüngliche Investitionssumme am Ende des Anlagezeitraums wieder zurückbezahlt werden soll.

Intermediär: Anlageprodukte oder Versicherungen werden über Agenten vertrieben. Dabei kann es sich um Verkäufer oder Vermittler handeln, die von einer Bank oder einem Versicherungsunternehmen entsprechend beauftragt werden. Es kann sich auch um selbstständige Finanzmakler handeln, die die Produkte einer oder mehrerer Finanzinstitute verkaufen und für verkaufte Produkte Provision erhalten.

AT Verein für Konsumenteninformation - VKI
AT Arbeitskammer - AK
BE Test-Achats/Test-Aankoop
BG Bulgarian National Association Active Consumers - BNAAC
CH Fédération Romande des Consommateurs - FRC
CY Cyprus Consumers' Association
CZ TEST - Czech association of consumers
DE Verbraucherzentrale Bundesverband - vzbv
DE Stiftung Warentest
DK Forbrugerrådet - FR
EE ETL - Eesti Tarbijakaitse Liit
EL Association for the Quality of Life - E.K.PI.ZO
EL General Consumers' Federation of Greece - INKA
EL Consumers' Protection Center - KEPKA
ES Confederación de Consumidores y Usuarios - CECU
ES Organización de Consumidores y Usuarios - OCU
FI Kuluttajaliitto - Konsumentförbundet ry
FI Kuluttajavirasto
FR UFC - Que Choisir
FR Consommation, Logement et Cadre de Vie - CLCV
FR Organisation Générale des Consommateurs - OR.GE.CO
HR Croatian Union of the Consumer Protection Associations - Potrosac
HU National Association for Consumer Protection in Hungary - OFE
IE Consumers' Association of Ireland - CAI
IS Neytendasamtökin - NS
IT Altroconsumo
IT Consumatori Italiani per l'Europa - CIE
LU Union Luxembourgeoise des Consommateurs - ULC
LV Latvia Consumer Association - PIAA
MK Consumers' Organisation of Macedonia - OPM
MT Għaqda tal-Konsumaturi - CA Malta
NL Consumentenbond - CB
NO Forbrukerrådet - FR
PL Polish Consumer Federation National Council - Federacja Konsumentów
PL Association of Polish Consumers - Stowarzyszenie Konsumentów Polskich
PT Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor - DECO
RO Association for Consumers' Protection - APC-Romania
SE The Swedish Consumers' Association - Sveriges Konsumenter
SI Zveza Potrošnikov Slovenije - ZPS
SK Association of Slovak Consumers - ZSS
UK Which?
UK Consumer Focus



BEUC Aktivitäten werden teilweise mit EU-Geldern finanziert



The European Consumers' Organisation
Bureau Européen des Unions de Consommateurs
Der Europäische Verbraucherverband

Rue d'Arlon, 80 - B-1040 Brussels
Telefon: +32 (0)2 743 15 90 - Fax: +32 (0)2 740 28 02
E-mail: consumers@beuc.eu - www.beuc.eu

