

EU-Richtlinie

POSITION DES RATES ZUR KLEINANLEGERSTRATEGIE

cepDossier Nr. 5/2024

Vorschlag COM(2023) 279 vom 24. Mai 2023 für eine **Richtlinie im Hinblick auf die EU-Vorschriften zum Schutz von Kleinanlegern** und

Mandat des Rates für Verhandlungen mit dem Europäischen Parlament vom 12. Juni 2024.

Hintergrund | Ziel | Betroffene

Hintergrund: Am 24. Mai 2023 legte die Kommission im Rahmen ihrer Kleinanlegerstrategie ein ganzes Bündel an regulatorischen Maßnahmen vor (s. [Pressemitteilung](#)). Dieses Bündel enthielt auch kontroverse Vorschläge ([COM\(2023\) 279](#), s. [cepStudie](#)) zur Überarbeitung der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) sowie der Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD). Nachdem das Europäische Parlament am 23. April 2024 seine Position zur Kleinanlegerstrategie beschlossen hat, hat nun der Rat am 12. Juni seine Verhandlungsposition nachgezogen.

Dieses cepDossier stellt die zentralen Positionen des Rates kurz vor und vergleicht sie mit den ursprünglichen Vorschlägen der Kommission.

Ziele: Die Überarbeitungen der MiFID und der IDD sollen insbesondere die Beteiligung von Kleinanlegern an den Kapitalmärkten fördern, ihre Position im Anlageprozess stärken und für bessere und fairere Marktergebnisse sorgen.

Betroffene: Wertpapierfirmen (WF), Versicherungen (VS) und Versicherungsvermittler (VSV)

Kurzdarstellung

► Provisionsverbote für Wertpapierfirmen (WF)

Aktuelle Rechtslage

- Die MiFID-Richtlinie (2014/65/EU) sieht bisher die folgenden Provisionsverbote vor: WF dürfen dann keine Provisionen von einer dritten Partei annehmen und behalten, wenn sie
 - eine „unabhängige Beratung“ erbringen oder
 - die Dienstleistung der „Portfolioverwaltung“ anbieten.

In beiden Fällen sind nur kleinere nichtmonetäre Vorteile, die die Qualität der Dienstleistung für den Kunden verbessern können, erlaubt. Die Vorteile sind dann jedoch offenzulegen.

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will ein weiteres Provisionsverbot einführen. So sollen WF grundsätzlich keine Provisionen zahlen oder erhalten dürfen im Zusammenhang mit der Annahme und Übermittlung von Aufträgen von Kleinanlegern und der Ausführung von Aufträgen für Kleinanleger. Die Verbote sollen damit letztlich bei reinen Ausführungsgeschäften („execution only“) greifen, bei denen keine Beratung stattfindet. Es soll jedoch auch gewisse Einschränkungen des Verbots geben.

Position des Rates

- Der Rat will die bereits bestehenden Provisionsverbote bei unabhängiger Beratung und beim Angebot der Portfolioverwaltungs-Dienstleistung aufrechterhalten. Auf das von der Kommission geforderte Provisionsverbot für reine Ausführungsgeschäfte will er jedoch verzichten.

► Provisionsverbote für Versicherungen (VS) und Versicherungsvermittler (VSV)

Aktuelle Rechtslage

- Die Versicherungsvertriebs-Richtlinie (IDD, (EU) 2016/97) sieht bisher keine Provisionsverbote vor.

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will – analog zur bereits bestehenden Regelung für WF – ein Provisionsverbot für Versicherungen (VS) und Versicherungsvermittler (VSV), die eine unabhängige bzw. ungebundene Beratung anbieten, sofern diese Versicherungsanlageprodukte vertreiben.
- Die Kommission will zudem ein Provisionsverbot für VS und VSV bei Verkauf von Versicherungsanlageprodukten ohne Beratung.

Position des Rates

- Der Rat will auf das von der Kommission geforderte Provisionsverbot für beratungsfreies Geschäft verzichten. Er unterstützt jedoch die von der Kommission geforderte Einführung eines Provisionsverbots beim Angebot einer unabhängigen Beratung.

► Neue übergreifende Grundprinzipien für Provisionszahlungen**Position des Rates**

- Der Rat will Grundprinzipien für jegliche Art von Provisionszahlungen einführen. Danach sollen WF sowie VS und VSV, die Provisionen zahlen oder erhalten, die folgenden Grundsätze beachten:
 - die Provision darf keinen Anreiz bieten, dem Kunden ein bestimmtes Finanzinstrument bzw. Versicherungsanlageprodukt / eine bestimmte Dienstleistung vor anderen anzubieten oder zu empfehlen;
 - die Höhe der Provision ist im Verhältnis zum Wert des Finanzinstruments bzw. Versicherungsanlageprodukts / zum Umfang der erbrachten Dienstleistung angemessen;
 - Provisionen, die an Unternehmen derselben Unternehmensgruppe gezahlt bzw. von ihnen angenommen und einbehalten werden, werden genauso behandelt wie an andere Unternehmen gezahlte bzw. angenommene und einbehaltene Provisionen;
 - Provisionen dürfen, ohne dass der Kunde davon einen Nutzen hat, nicht direkt der WF / der VS bzw. dem VSV, oder ihren etwaigen Anteilseignern oder Mitarbeitern zugutekommen.

► Ersatz für Qualitätsverbesserungs- und Nichtnachteiligkeitstest**Aktuelle Rechtslage**

- Nach MiFID und IDD sind Provisionen bisher bei WF sowie VS und VSV dann erlaubt, wenn sie einen „Qualitätsverbesserungstest“ bzw. einen „Nichtnachteiligkeitstest“ bestehen. Um dies jeweils beurteilen zu können, müssen sie bisher zunächst prüfen, ob eine Provision mit ihren Pflichten in Einklang steht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln und Interessenkonflikte zu vermeiden. Dieser Einklang kann dann bestehen, wenn die Provision
 - bei WF „die Qualität der jeweiligen Dienstleistung für den Kunden verbessert“ und die Verpflichtung, „im bestmöglichen Interesse“ des Kunden zu handeln, nicht beeinträchtigt ist (Qualitätsverbesserungstest“),
 - bei VS und VSV sich „nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Kunden auswirkt“ und die Verpflichtung, „im besten Interesse“ des Kunden sowie „ehrlich, redlich und professionell“ zu handeln, nicht beeinträchtigt ist („Nichtnachteiligkeitstest“).

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will die beiden Tests – Qualitätsverbesserungstest und Nichtnachteiligkeitstest – abschaffen und durch einen neuen Test – „best interest test“ – ersetzen. Dieser sieht vor, dass WF bzw. VS und VSV die folgenden drei Bedingungen erfüllen müssen, um im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln. Sie müssen
 - ihre Beratung auf die Bewertung einer „angemessenen“ Auswahl an Finanzinstrumenten bzw. Versicherungsanlageprodukten stützen,
 - ihren Kunden, nachdem sie für sie die geeignetsten Finanzinstrumente bzw. Versicherungsanlageprodukten ermittelt haben, dasjenige Finanzinstrument bzw. Versicherungsanlageprodukt aus vergleichbaren Instrumenten bzw. Anlageprodukten empfehlen, welches für den Kunden am kosteneffizientesten ist, und
 - ihren Kunden, aus den als geeignet eingestuften Finanzinstrumenten bzw. Versicherungsanlageprodukten, zumindest ein Instrument bzw. Produkt empfehlen, welches ohne zusätzliche Merkmale auskommt, die für die Erreichung der Anlageziele nicht erforderlich sind und die zusätzlich Kosten verursachen.

Position des Rates

- Der Rat will den Qualitätsverbesserungstest und Nichtnachteiligkeitstest durch einen neuen Provisionen-Test ersetzen. Er will, dass selbst wenn Provisionen prinzipiell erlaubt sind, die Entgegennahme oder Zahlung von Provisionen, die Pflicht der WF bzw. der VS und VSV nicht beeinträchtigen darf „ehrlich, redlich und professionell im besten Interesse ihrer Kunden zu handeln“. Es wird davon ausgegangen, dass diese Pflicht nicht eingehalten wird, wenn, u.a.
 - die Provision qualitativen Kriterien, wie der Einhaltung geltender Vorschriften, nicht genüge trägt,
 - die WF bzw. die VS oder der VSV nicht nachweisen kann, dass die Provision bei der Bewertung der Kostenstruktur des Finanzinstruments bzw. des Versicherungsanlageprodukts im Rahmen der Governance-Anforderungen berücksichtigt wurde,
 - kein Mechanismus existiert, der eine Rückforderung der Provision zum Nennwert ermöglicht, sofern die Interessen der Kunden nicht gewahrt worden sein,
 - die Provision nicht auf einer klaren, nachvollziehbaren und transparenten Berechnungsmethode basiert,
 - die Provision sich nicht von anderen Anreizen trennen lässt.
- Der Rat will zudem, dass bei WF eine Provision zusätzlich die Qualität der betreffenden Dienstleistung verbessern muss. Eine solche Qualitätsverbesserung kann als dann gegeben gelten, wenn
 - sie mit der Gewährung eines fortwährenden Vorteils für den Kunden einhergeht, welcher im Verhältnis zu einer fortlaufenden Provisionszahlung gerechtfertigt erscheint, und

- sie mit der Gewährung einer zusätzlichen oder höherwertigen Dienstleistung für den Kunden einhergeht, welche im Verhältnis zur Höhe der Provision gerechtfertigt erscheint.

Das kann dann der Fall sein, wenn die WF

- eine nicht unabhängige Anlageberatung anbietet, die den Zugang zu einer breiten Palette geeigneten Finanzinstrumente gewährt, inklusive von Drittanbietern,
- eine nicht unabhängige Anlageberatung anbietet, die ein Angebot an den Kunden inkludiert, mindestens einmal jährlich die fortdauernde Eignung der Finanzinstrumente, in die dieser investiert hat, zu bewerten,
- eine nicht unabhängige Anlageberatung anbietet, die ein Angebot an den Kunden für eine fortlaufende nutzenstiftende Dienstleistung inkludiert (z. B. Beratung über eine optimale Vermögensaufteilung des Kunden), oder
- Zugang zu einer breiten Palette von an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichteten Finanzinstrumenten gewährt, die zu einem wettbewerbsfähigen Preis angeboten werden, inklusive der Bereitstellung von Instrumenten mit Mehrwert (z.B. objektive Informationsinstrumente oder die Bereitstellung regelmäßiger Berichte über die Wertentwicklung).

► Erleichterungen bei unabhängiger bzw. ungebundener Beratung

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will, dass WF bzw. VS oder VSV, die eine unabhängige bzw. ungebundene Beratung anbieten, künftig nicht mehr verpflichtet sein sollen, bei den (potenziellen) Kunden Informationen über deren Kenntnisse und Erfahrungen zu Finanzinstrumenten bzw. Versicherungsanlageprodukte einzuholen. Diese Erleichterung soll dann gelten, wenn sich die Beratung auf „gut diversifizierte, nicht-komplexe und kosteneffiziente“ Finanzinstrumente bzw. Versicherungsanlageprodukte beschränkt und die WF bzw. VS oder der VSV den Kunden vorab über die Besonderheiten einer solchen Beratung informiert.

Position des Rates

- Der Rat unterstützt hier die Vorschläge der Kommission.

► Überprüfungsklausel

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will die Provisionsregelungen drei Jahre nach dem Inkrafttreten der Richtlinie, mit Unterstützung der ESMA und der EIOPA, einer Prüfung unterziehen und einen Bericht vorlegen. Sollte sie dabei zu dem Schluss kommen, dass, zur Vermeidung von Nachteilen für die Verbraucher, weiter-gehende Maßnahmen notwendig sind, behält sie sich legislative Schritte vor.

Position des Rates

- Der Rat will die Provisionsregelungen erst in fünf Jahren einer Prüfung unterziehen.

► Verschärfung des Produktgenehmigungsverfahrens

Aktuelle Rechtslage

- WF, VS und VSV müssen bisher Verfahren zur Genehmigung jedes einzelnen Finanzinstruments bzw. Versicherungsprodukts einrichten, welches sie zum Verkauf an Kunden konzipieren. Im Rahmen eines solchen Verfahrens müssen sie bisher
 - den Zielmarkt für das Finanzinstrument bzw. das Versicherungsprodukt festlegen,
 - die Risiken für den festgelegten Zielmarkt bewerten, und
 - sicherstellen, dass die Vertriebsstrategie mit dem festgelegten Zielmarkt kompatibel ist.

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will, dass WF, VS und VSV künftig zusätzlich die Ziele und Bedürfnisse des festgelegten Zielmarkts klar benennen müssen und bewerten, ob das Finanzinstrument bzw. das Versicherungsprodukt diesen Zielen und Bedürfnissen gerecht wird. VS und VSV sollen zudem bewerten müssen, ob es bei Versicherungsanlageprodukten aufseiten der Kunden ein Risiko geben könnte, dass es bezüglich der Merkmale, Kosten und Risiken des Produkts zu „Missverständnissen“ kommen könnte.

Position des Rates

- Der Rat unterstützt die Vorschläge der Kommission. Er will WF, VS und VSV jedoch zusätzlich verpflichten, Angaben zur intendierten Vertriebsstrategie sowie zu den Risiken, die mit dieser einhergehen, zu machen

► Neues Preisbildungsverfahren als Teil des Produktgenehmigungsverfahrens

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will, dass das Produktgenehmigungsverfahren künftig auch ein „Preisbildungsverfahren“ umfassen muss, sofern es sich bei dem konzipierten Finanzinstrument bzw. Versicherungsprodukt um ein verpacktes Anlageprodukt für Kleinanleger bzw. um ein Versicherungsanlageprodukt handelt.
- Die Hersteller der Produkte müssen dabei

- alle mit dem Produkt verbundenen Kosten und Entgelte ermitteln und quantifizieren,
- prüfen, ob die Kosten und Entgelte, u.a. im Hinblick auf die Wertentwicklung, „gerechtfertigt und verhältnismäßig“ sind, und
- die ermittelten Kosten, Entgelte und die Wertentwicklung mit Referenzwerten vergleichen, die die ESMA bzw. die EIOPA veröffentlichen.
- Die Hersteller sollen zusätzliche Tests und Bewertungen durchführen müssen, um zu prüfen, ob die Kosten und Entgelte der konzipierten Produkte „gerechtfertigt und verhältnismäßig“ sind, sofern der Vergleich mit den Referenzwerten der ESMA bzw. der EIOPA eine „Abweichung“ zu diesen Referenzwerten offenbart. Ein Produkt darf nicht genehmigt werden, wenn die Hersteller nicht nachweisen können, dass die Kosten und Entgelte „gerechtfertigt und verhältnismäßig“ sind.
- Die Vertrieber der Produkte müssen künftig
 - die Vertriebskosten und weitere, vom Produkthersteller nicht berücksichtigte Kosten und Entgelte, ermitteln und quantifizieren,
 - bewerten, ob die Gesamtkosten und Entgelte „gerechtfertigt und verhältnismäßig“ sind, und
 - die Kosten und die Wertentwicklung mit Referenzwerten vergleichen, die die ESMA bzw. die EIOPA veröffentlichen.
- Die Vertrieber müssen wiederum ihrerseits Tests und Bewertungen durchführen, um zu prüfen, ob die Kosten und Entgelte der angebotenen, empfohlenen bzw. an Kleinanleger vertriebenen Produkte „gerechtfertigt und verhältnismäßig“ sind, sofern der Vergleich mit den Referenzwerten der ESMA bzw. der EIOPA eine „Abweichung“ zu diesen Referenzwerten ergibt. Ein Produkt darf nicht angeboten, empfohlen bzw. vertrieben werden, wenn die Vertrieber nicht nachweisen können, dass die Kosten und Entgelte „gerechtfertigt und verhältnismäßig“ sind.
- Die Hersteller der Produkte müssen ihren jeweilig zuständigen Aufsichtsbehörden Informationen zu den Kosten und Entgelten melden, inklusive etwaiger Vertriebskosten und Provisionszahlungen. Zudem müssen sie ihnen Daten zu den Merkmalen der Produkte übermitteln. Dies umfasst auch Informationen zur Wertentwicklung und zum Risikoniveau der Produkte. Die Aufsichtsbehörden müssen diese Informationen an die ESMA bzw. die EIOPA weiterleiten.
- Die ESMA bzw. die EIOPA sollen, auf Basis der von den zuständigen Behörden gemeldeten Daten zu Kosten und Wertentwicklung der Produkte, Referenzwerte entwickeln und veröffentlichen. Sie sollen den WF, VS und VSV als Vergleichsinstrumente dienen und insbesondere einen Kosten- und Wertentwicklungsbereich anzeigen. WF, VS und VSV können dann prüfen, ob ihre Produkte erheblich von den durchschnittlichen Kosten bzw. der durchschnittlichen Wertentwicklung abweichen.
- Die Kommission soll die Befugnisse erhalten, die Methode festzulegen, anhand derer die ESMA bzw. die EIOPA die Referenzwerte zu entwickeln haben, und die Kriterien zu bestimmen, die darüber entscheiden, ob die Kosten und Entgelte eines Produkts „gerechtfertigt und verhältnismäßig“ sind.

Position des Rates

- Der Rat will ebenfalls ein zusätzliches „Verfahren zur Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses“ von verpackten Anlageprodukten für Kleinanleger bzw. von Versicherungsanlageprodukten einführen. Es weicht jedoch strukturell von den Vorschlägen der Kommission ab. So soll das Verfahren letztlich ein Aufsichtsinstrument sein.
- Die Hersteller der Produkte sollen
 - alle mit einem Produkt verbundenen Kosten und Entgelte ermitteln und quantifizieren,
 - die mit einem Produkt verbundene Wertentwicklung bzw. Leistung ermitteln und quantifizieren,
 - die mit einem Produkt einhergehenden sonstigen Vorteile ermitteln und ggf. quantifizieren, und
 - prüfen, ob das Produkt ein angemessenes „Preis-Leistungs-Verhältnis“ aufweist; dies umfasst die Beurteilung, ob die Kosten und Gebühren unter Berücksichtigung der Wertentwicklung bzw. Leistung, der sonstigen Vorteile und der Merkmale, Ziele und gegebenenfalls der Strategie des Produkts gerechtfertigt und verhältnismäßig sind.
- Die Hersteller sollen bei der Prüfung, ob konzipierte Produkte ein angemessenes „Preis-Leistungs-Verhältnis“ bieten, einen Vergleich mit ähnlichen Produkten in der EU vornehmen. Sie sollen die Kosten und Gebühren sowie die Wertentwicklung bzw. Leistung ihrer Produkte mit einer Gruppe an ähnlichen Produkten („peer group“) vergleichen. Die Mitgliedstaaten können es Produktherstellern erlauben, statt eines Vergleichs mit einer peer group, auch einen Vergleich mit einem „EU-Aufsichts-Referenzwert“ vorzunehmen.
- Weicht das „Preis-Leistungs-Verhältnis“ eines Produkts in signifikantem Maße zum Schaden des Kunden vom Durchschnitt der peer group ab oder fällt es außerhalb des EU-Aufsichts-Referenzwerts, muss der Produkthersteller die Abweichung bzw. das Herausfallen mit weiteren Tests untermauern und ggf. Schritte einleiten, um ein angemessenes Verhältnis sicherzustellen.

- Die Vertrieber der Produkte müssen ihrerseits
 - die Vertriebskosten und weitere, vom Produkthersteller nicht berücksichtigte Kosten und Entgelte, ermitteln und quantifizieren, und
 - bewerten, ob die Gesamtkosten und Entgelte „gerechtfertigt und verhältnismäßig“ sind.
- Die Vertrieber müssen wiederum ihrerseits Tests und Bewertungen durchführen, um zu prüfen, ob das „Preis-Leistungsverhältnis“ angemessen ist und dabei einen Vergleich mit einer peer group bzw. einem „EU-Aufsichts-Referenzwert“ vornehmen. Auch sie müssen eine signifikante Abweichung von der peer group oder das Herausfallen vom „EU-Aufsichts-Referenzwert“ mit weiteren Tests untermauern und ggf. Schritte einleiten, um ein angemessenes Verhältnis sicherzustellen.
- Die Hersteller und Vertrieber der Produkte müssen ihren jeweiligen zuständigen Aufsichtsbehörden Informationen zu den Kosten und Entgelten, inklusive etwaiger Vertriebskosten und Provisionszahlungen, sowie Daten zu den Merkmalen der Produkte übermitteln. Die Aufsichtsbehörden müssen diese Informationen an die ESMA bzw. die EIOPA weiterleiten.
- Die Meldepflicht an die Aufsichtsbehörden entfällt, wenn die Informationen den Behörden bereits vorliegen, etwa weil sie bereits aufgrund anderen EU-Rechts gemeldet werden mussten oder bereits in den Basisinformationsblättern für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP) inkludiert sind. Sie entfällt ferner, wenn begründet werden kann, dass sie für die Vergleiche mit einer peer group bzw. den „EU-Aufsichts-Referenzwerten“ nicht notwendig sind.
- ESMA bzw. EIOPA sollen, sofern angemessen und machbar, „EU-Aufsichts-Referenzwerte“ für einzelne Produktgruppen entwickeln und veröffentlichen. Diese sollen als reines Aufsichtsinstrument fungieren und den nationalen Aufsichtsbehörden als eine Referenz dafür dienen, um ihre Aufsichtstätigkeit im Hinblick auf die Überwachung des „Preis-Leistung-Verhältnisses“ von Anlageprodukten und der Identifizierung von „Ausreißern“ erfüllen zu können.
- ESMA und EIOPA sollen den Produktherstellern und -vertriebern die für die peer group-Vergleiche benötigten Informationen und Daten in nicht-diskriminierender Weise zur Verfügung stellen. Sie können den Herstellern und Vertriebern hierfür Gebühren in Rechnung stellen.
- Das Verfahren zur Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses soll sieben Jahre nach Beginn seiner Anwendung überprüft werden.

► Risikowarnhinweise

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will, dass WF, VS und VSV künftig in den Informationsmaterialien, die sie Kleinanlegern vorlegen, Warnhinweise einpflegen. Mit diesen sollen sie auf Verlustrisiken aufmerksam machen, die mit besonders risikobehafteten Finanzinstrumenten bzw. Versicherungsanlageprodukten verbunden sein können. Dies gilt auch für Marketingmitteilungen.
- Die Kommission will es den Aufsichtsbehörden sowie der ESMA bzw. der EIOPA ermöglichen, WF, VS und VSV vorschreiben zu können, für bestimmte Finanzinstrumente bzw. Versicherungsanlageprodukte Risikowarnungen in ihre Informationsmaterialien einbauen zu müssen.

Position des Rates

- Der Rat unterstützt hier die Vorschläge der Kommission.

► Papier als Standard

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will, dass VS und VSV künftig alle an Kunden gerichtete Informationen standardmäßig digital („in elektronischer Form“) bereitstellen können. Nur auf Anfrage des Kunden sollen sie diese in Papierform bereitstellen müssen. Dies gilt für den Vertrieb jeglicher Versicherungsprodukte.

Position des Rates

- Der Rat unterstützt hier die Vorschläge der Kommission.

► Kostenoffenlegung

Aktuelle Rechtslage

- MiFID und IDD sehen bereits heute Vorgaben für WF, VS und VSV zur Offenlegung von Informationen über Kosten, Nebenkosten und Zahlungen Dritter gegenüber ihren (potenziellen) Kunden vor.

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will die Offenlegungspflichten verschärfen und stärker standardisieren.
- Verschärfung: Die Kommission will, dass künftig die Gesamtkosten der Finanzinstrumente bzw. Versicherungsanlageprodukte sowohl als Geldbetrag als auch als Prozentsatz angegeben werden müssen, berechnet

- bezüglich Finanzinstrumenten (a) bis zu dessen Fälligkeitsdatum oder (b) über die empfohlene Haltedauer, falls kein Fälligkeitsdatum existiert oder (c) über eine Haltedauer von einem, drei und fünf Jahren, falls keine Empfehlung vorliegt, und
 - bezüglich Versicherungsanlageprodukten über deren Laufzeit hinweg.
- Zudem sollen jegliche Zahlungen von Dritten (u.a. Provisionszahlungen) getrennt aufgeschlüsselt, ihre kumulativen Auswirkungen auf die Nettoerrendite über die Haltedauer bzw. Laufzeit hinweg und ihr Zweck offengelegt werden müssen.
- **Standardisierung:** Die ESMA und die EIOPA sollen mittels technischer Regulierungsstandards das Format der Kostenofflegungen sowie eine „Standardterminologie und die zugehörigen Erläuterungen“ für die Offenlegungen festlegen.

Position des Rates

- Der Rat unterstützt die Vorschläge zur Verschärfung und Standardisierung der Kostenofflegung weitgehend.

► **Jährliche Kostenübersicht**

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will, dass WF, VS und VSV künftig Kleinanlegern und Kunden jährlich eine standardisierte Kostenübersicht bereitstellen müssen. Die Kostenübersichten sollen u.a. auch Angaben über die Wertentwicklung eines Finanzinstruments und bei Versicherungsanlageprodukten individuelle Prognosen über das erwartete Ergebnis am Ende der vertraglichen oder empfohlenen Haltedauer des Produkts enthalten

Position des Rates

- Der Rat unterstützt hier die Vorschläge der Kommission weitgehend.

► **Verlagerung von Informationspflichten und neues Informationsblatt für Lebensversicherungsprodukte**

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will, dass die bisher in der Solvabilität-II-Richtlinie verankerten Informationspflichten in die IDD überführt werden. Damit sollen alle Offenlegungspflichten für den Vertrieb von Versicherungsprodukten in der IDD gebündelt werden.
- Die Kommission will ein neues standardisiertes Informationsblatt für Lebensversicherungsprodukte einführen, die nicht als Versicherungsanlageprodukt gelten. Es soll das bereits existierende Informationsblatt zu Nichtlebensversicherungsprodukten und das PRIIP-Basisinformationsblatt für Versicherungsanlageprodukte ergänzen.

Position des Rates

- Der Rat unterstützt hier die Vorschläge der Kommission.

► **Erläuterung des Zwecks der Beurteilung der Eignung oder Angemessenheit und Warnhinweise:**

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will, dass WF, VS und VSV (potenzielle) Kunden künftig den Zweck der Beurteilung der Eignung oder Angemessenheit eines Finanzinstruments bzw. eines Versicherungsanlageprodukts erläutern müssen. Sie müssen diese zudem davor warnen, dass
 - die Qualität der Beurteilung der Eignung oder Angemessenheit sinkt, wenn dieser dem Berater „unrichtige oder unvollständige Informationen“ übermittelt, und
 - ein Fehlen an Informationen die Feststellung der Geeignet- bzw. Angemessenheit unmöglich macht.
 Die Erläuterung bzw. Warnung haben in standardisierter Form zu erfolgen.

Position des Rates

- Der Rat unterstützt hier die Vorschläge der Kommission.

► **Einholung von Informationen zur Durchführung der Eignungs- oder Angemessenheitsbeurteilung:**

Aktuelle Rechtslage

- WF, sowie VS und VSV, die Versicherungsanlageprodukte vertreiben, müssen bisher Informationen zu den Kenntnissen und Erfahrungen der (potenziellen) Kunden einholen.

Vorschläge der Kommission

- Die Kommission will, dass WF, VS und VSV künftig explizit auch Informationen einholen müssen über
 - die Zusammensetzung etwaiger bestehender Anlageportfolios (bisher sind nur allgemein Informationen zu den finanziellen Verhältnissen einzuholen),
 - die Fähigkeit des Kunden einen „vollständigen oder teilweisen“ Verlust tragen zu können (bisher sind nur Informationen zur reinen Verlusttragfähigkeit einzuholen), und
 - die Anlagebedürfnisse des Kunden (bisher sind nur Informationen zu den Anlagezielen einzuholen).

All die eingeholten Informationen sollen, wie bisher, der WF, der VS und der VSV dazu dienen, dem (potenziellen) Kunden „geeignete“ Finanzinstrumente bzw. Versicherungsanlageprodukte empfehlen zu können, die seiner Risikotoleranz und seiner Verlusttragfähigkeit entsprechen. Künftig müssen die empfohlenen Instrumente bzw. Produkte auch der Notwendigkeit der Portfoliodiversifizierung Rechnung tragen, um als „geeignet“ gelten zu können.

Position des Rates

– Der Rat unterstützt hier die Vorschläge der Kommission weitgehend.

► **Negative Angemessenheitsbeurteilung**

Vorschläge der Kommission

– Die Kommission will, dass WF, VS und VSV (potenzielle) Kunden künftig beim Vertrieb ohne Beratung in standardisierter Form warnen, wenn sie zu dem Urteil gelangen, dass ein Finanzinstrument bzw. ein Versicherungsanlageprodukt für diesen nicht angemessen ist. Wird eine solche Warnung ausgesprochen, darf das Geschäft nur auf ausdrücklichen Wunsch des Kunden fortgesetzt werden.

Position des Rates

– Der Rat unterstützt hier die Vorschläge der Kommission.