

MEHR TRANSPARENZ FÜR SPARER UND ANLEGER



Am 21. Januar 2013 befasste sich der Wirtschaftsausschuss des EU Parlaments mit einer neuen Richtlinie zum Schutz von Kleinanlegern. Das Ziel von Brüssel ist es, die Information von Verbrauchern über Spar- und Anlageprodukte drastisch zu verbessern.

PRIPs, die Packaged Reail Investment Products Richtlinie

2009 startete die Europäische Kommission die Vorbereitungen zu PRIPs. Das Kürzel bezeichnet Finanzprodukte für Endverbraucher, die aus einem „Paket“ von mehreren einzelnen Produkten bestehen. Das sei am Beispiel einer Fondsgelassenen Lebensversicherung (FLV) verdeutlicht. Sie besteht aus einem Versicherungsmantel, üblicherweise eine Risikolebensversicherung. Für die eigentliche Geldanlage wird in Investmentfonds investiert. Viele Anbieter gewähren dazu noch eine Kapitalgarantie, etwa indem sie einen Teil des Geldes in strukturierte Wertpapiere investieren. Während der Kunde nun im Glauben ist, ein Produkt zu besitzen hat er in Wahrheit ein Paket bestehend aus drei Finanzbausteinen gekauft. Das Besondere daran ist, dass sich die Eigenschaften

dieser Bausteine unterschiedlich darstellen, je nachdem ob sie einzeln oder als FLV angekauft werden. Beispielsweise kann ein Investmentfonds täglich verkauft werden. Im Rahmen der Lebensversicherung ist das nicht mehr möglich und gelten stattdessen vertragliche Kündigungsfristen. Letztlich durchschauten bisher nur wenige Verbraucher die Komplexität solcher verpackter Finanzprodukte. Mit der neuen EU Richtlinie soll hier Abhilfe geschaffen werden.

Standardisiertes Produktinformationsblatt (KID)

Auch ein Normalverbraucher muss seine Geldanlage nachvollziehen können. Schwer verständliche Produktinformationen der Hersteller sollen also vereinfacht werden. Betroffen von der neuen Richtlinie sind Banken, Investmentfonds und Versicherungen. Selbständige Versicherungsvermittler und Finanzberater, die Produkte dieser Anbieter verkaufen, müssen ihren Retail Kunden normierte Produktinformationen aushändigen. Dazu schlägt die EU Kommission ein

Auch ein Normalverbraucher muss seine Geldanlage nachvollziehen können. Schwer verständliche Produktinformationen der Hersteller sollen also vereinfacht werden.

Key Investor Dokument, kurz KID, vor.

Das KID soll für strukturierte Produkte, Derivate, alle Investmentfonds und Produkte mit Kapitalgarantie sowie Spareinlagen mit Abhängigkeit von nicht zinsbezogenen Indizes gelten. Nicht Gegenstand von PRIPs sind Aktien, Anleihen sowie einfache Spareinlagen mit fixen oder variablen Zinsen. Das Kundeninformationsdokument, KID, informiert auf einfache und anschauliche Art und Weise über die Merkmale des Produkts, dessen Ziele und Risiken. Besonders hervorzuheben ist, ob der Anleger Geld verlieren kann und wenn ja, wie hoch sein Verlust ausfallen kann. Dazu wurde sogar eine eigene Kennzahl, der Synthetic Risk Reward Indicator (SRRI), geschaffen. Mit ihm wird auf einer Skala von 1 (risikoarm) bis 7 (hochspekulativ) jedes PRIPs Produkt mit einer Risikokennzahl versehen. Sogar das Design des KID ist normiert. Beispielsweise haben die Buchstaben so groß zu sein, dass man sie leicht lesen kann und es muss eine für Kleinanleger verständliche, präzise Sprache verwendet werden.

Professionelle Beratung ist durch nichts zu ersetzen

AFPA und FECIF unterstützen die Bemühungen der EU Kommission, für mehr Transparenz und leicht verständliche Verbraucherinformation. FECIF war auch in das Design des KID eingebunden und konnte zahlreiche Verbesserungsvorschläge einbringen. Kritisch sehen wir nach wie vor, dass mit der PRIPs Richtlinie Produkte über einen Kamm geschoren, die de facto nicht vergleichbar sind. Während beispielsweise Rohstoffzertifikate zur kurzfristigen Spekulation verwendet werden, dienen Lebensversicherungen zur Versorgung von Angehörigen und zum langfristigen Aufbau einer Privatpension. Bei so grundverschiedenen Produkten stößt jede Standardisierung der Verbraucherinformation irgendwann an ihre Grenzen. Der SRRI kann auch nicht zwischen verschiedenen Arten von Risiko unterscheiden, womit sein Nutzen für die Portfoliokonstruktion begrenzt ist. Letztlich kann daher auch eine noch so gut gemachte Informationsunterlage nicht die persönliche Beratung ersetzen ■