

# Positionspapier zur MiFID II:

## Hohe Kosten der Regulierung gehen zu Lasten der Kunden

Berlin, 14. März 2019

### I. Hintergrund

Anfang 2018 sind mit der überarbeiteten Finanzmarktrichtlinie MiFID II und der PRIIPs-Verordnung zahlreiche neue gesetzliche Vorgaben für das Wertpapiergeschäft in Kraft getreten. Die neuen Vorgaben sollen für mehr Transparenz und Anlegerschutz sorgen, was von der Intention her positiv zu bewerten ist. Allerdings steht den sehr hohen Kosten oftmals kein bzw. vielfach sogar ein „negativer“ Nutzen für die Kunden gegenüber. Dies zeigt eine aktuelle wissenschaftliche Studie der Ruhr Universität Bochum, die von der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) in Auftrag gegeben wurde.

### II. MiFID II/PRIIPs ist die Institute sehr teuer zu stehen gekommen

Gemäß der Studie hat die **Implementierung** von MiFID II/PRIIPs die Institute der DK im Durchschnitt mit EUR 3,7 Mio. belastet (rund TEUR 200 bis 900 für kleine und mittlere Institute und rund EUR 35 Mio. für große Institute). Hinzu kommen laut der Studie die **erheblichen laufenden Kosten** für die Einhaltung der neuen Vorgaben. Diese betragen im Durchschnitt TEUR 508 pro Jahr (Spannbreite von rund TEUR 44 bis 182 für kleine und mittlere Institute und EUR 4,2 Mio. für große Institute).

### III. Steigender Kostendruck der Institute geht zu Lasten der Kunden

Die Studie zeigt, dass die Institute ihre **regulierungsbedingten Kosten** in der Regel nicht direkt an ihre Kunden weitergeben. Diese Kosten kommen aber sehr wohl beim Kunden an, denn sie haben **erhebliche Auswirkungen auf die Strategie und langfristige Ausrichtung** der Institute, wie die folgenden Ergebnisse der Studie zeigen:

- Rund die Hälfte der Institute gab an, intern „umdisponiert“ zu haben, um die hohen Kosten der MiFID II schultern zu können. So wurden etwa **andere dringende** (auch aus Kundensicht sehr relevante) **Projekte** – etwa im Bereich Digitalisierung – **verschoben** (49% der Institute). Damit wurden wichtige strategische Themen zurückgestellt.
- Für über die Hälfte der Institute (53,6%) **gewinnt das beratungsfreie Geschäft** aufgrund der dortigen geringeren Aufwendungen zunehmend an **Bedeutung**.

- Zugleich werden für rund drei Viertel (77,1%) aller Institute **Private Banking Kunden** und für 65,3% der Institute **Unternehmenskunden immer attraktiver**, da in diesem Segment höhere Umsätze erzielt werden können als im Retail-Bereich.
- Ein Drittel der Institute (30,7%) gab laut der Studie an, **sich aus der Fläche zurückzuziehen**. Damit einhergehend bietet ein Viertel der Institute (25,5%) die **Wertpapierberatung nur noch in ausgewählten Filialen an**. Dies ist eine sehr kritische Entwicklung. So werden gerade ältere, weniger mobile – und nicht so internetaffine – Kunden perspektivisch von Wertpapiergeschäften abgeschnitten.
- Angesichts der aufgezeigten Entwicklung verwundert es nicht, dass rund ein Viertel der **Kunden** (26,5%) gemäß der Studie angab, sich **weniger stark auf die Kapitalmärkte zu konzentrieren** und auf **andere (weniger renditestarke) Anlageformen (Tagesgeld, Festgeld etc.) auszuweichen**.

#### **IV. Petita der Deutschen Kreditwirtschaft**

- Das Wertpapiergeschäft darf nicht so verteuert werden, dass die „persönliche“ Anlageberatung vor Ort unrentabel wird und angebotene Leistungen eingeschränkt werden.
- Die Anlage in Wertpapieren als Element privater Altersvorsorge für alle Bevölkerungsschichten muss attraktiv bleiben – gerade in Zeiten anhaltender Niedrigzinsen.