Nur für professionelle Kunden

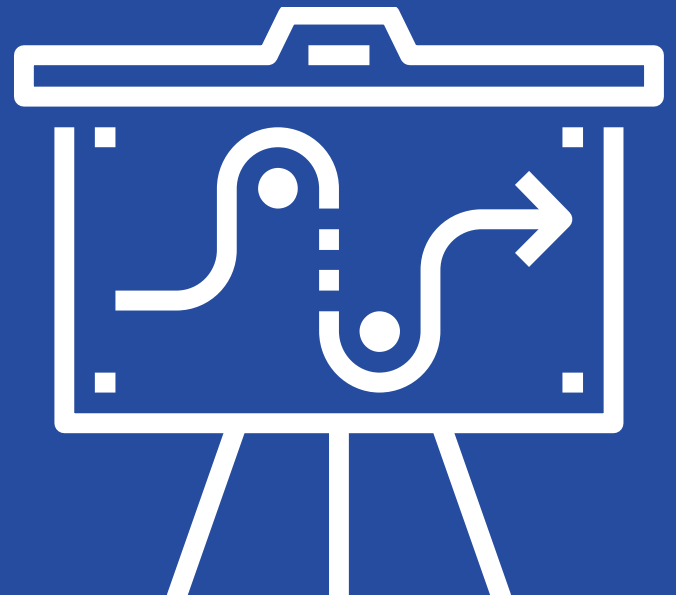
FFB
FIDELITY GROUP

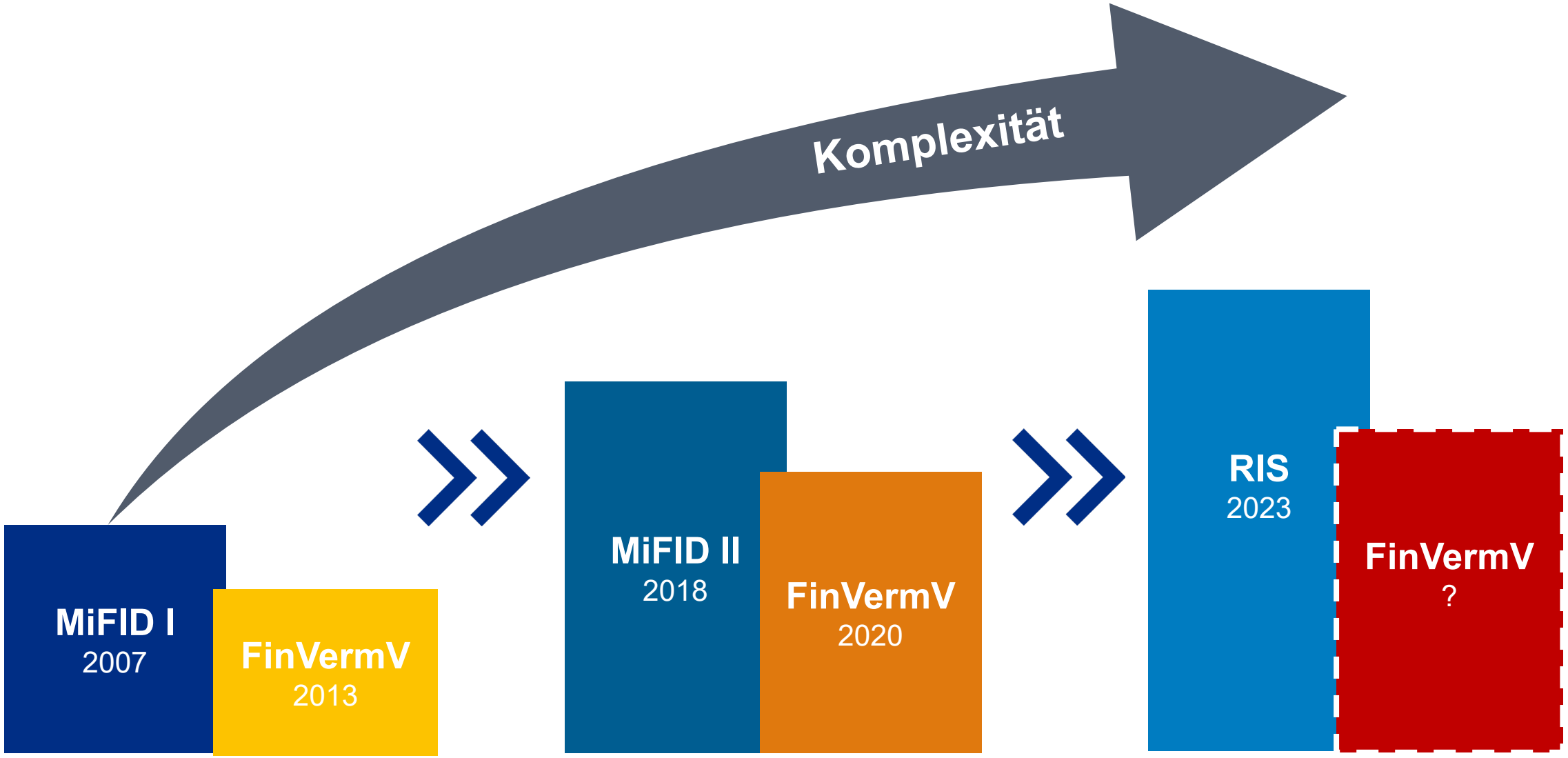
EU-Kleinanlegerstrategie

Ein Überblick | Teil 1

1

Regulatorischer Überblick
Entwicklungen




Komplexität
MiFID I
2007
FinVermV
2013
MiFID II
2018
FinVermV
2020
RIS
2023
FinVermV
?

2

Reaktionen aus dem Markt

„Die vorgeschlagenen Maßnahmen liefen zum Teil ordnungspolitischen Grundsätzen zuwider“

„Bedeutung der Vermittler wird unterbewertet“

„Marktzugang wird verbaut und nicht verbessert“

„BVI-Studie: EU-Kommission untergräbt mit Provisionsverbot eigene Kleinanlegerstrategie“

„Die Kleinanlegerstrategie ist in weiten Teilen eine „Black Box““

Quellen:

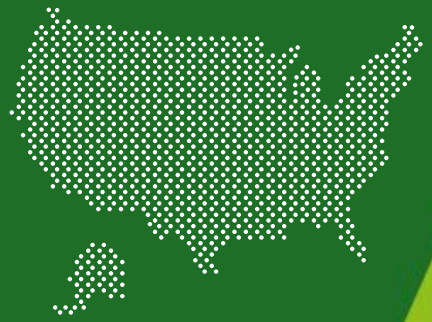
3

Ausgangslage
Verstehen, woher die Strategie kommt

Anlagevermögen in Wertpapieren

17% Europa

21% Deutschland



50% USA

45%

der Anlegenden fühlen sich in ihren Interessen durch die Beratung nicht richtig vertreten

Quellen: Factsheet, Europäische Kommission, Retail investment strategy (europa.eu),
Monatsbericht April 2023, Deutsche Bundesbank, Vermögen und Finanzen privater Haushalte in Deutschland: Ergebnisse der Vermögensbefragung 2021 (bundesbank.de),

+ 40 %

Kleinanlegende zahlen um 40 % höhere Gebühren als institutionelle Anleger

Quelle: Factsheet, Europäische Kommission, Retail investment strategy (europa.eu)

4

Ziele der EU-Kommission
Vertrauen stärken, Transparenz schaffen & Investitionen erhöhen

Informationen zugänglicher und verständlicher

Finanzberatung im besten Interesse

Angemessenes Kosten-Nutzen-Verhältnis

Einheitlicher EU-Rechtsrahmen

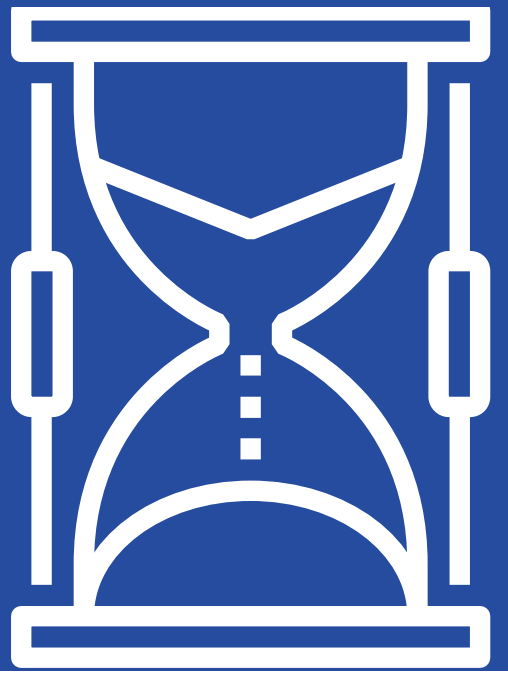
Faire und klare Marketing-kommunikation

Verbesserung Finanzmarktwissen

Stärkere Beteiligung von Kleinanlegern am Kapitalmarkt

5

Erwarteter Zeitplan
Eine Einschätzung



02.10.
Berichtsentwurf
ECON

23.1.
ECON
Abstimmung

Anwendung
Kleinanlegerstrategie

2023 | 2024 | 2025 | 2026/27

24.05.
Vorschläge
Rechtstexte der
EU-Kommission

6.- 9.6.
Wahlen
EU-Parlament

Ende 2025e ESMA
Regulatory Technical
Standards (RTS)

- Zeitliche Verzögerung durch EU-Parlamentswahlen
- Beginn der Trilog-Verhandlungen unklar

7

Geplante Änderungen **Es zeichnen sich drei Kernthemen ab**

1

Teil-Provisionsverbot

2

Best-Interest-Test

3

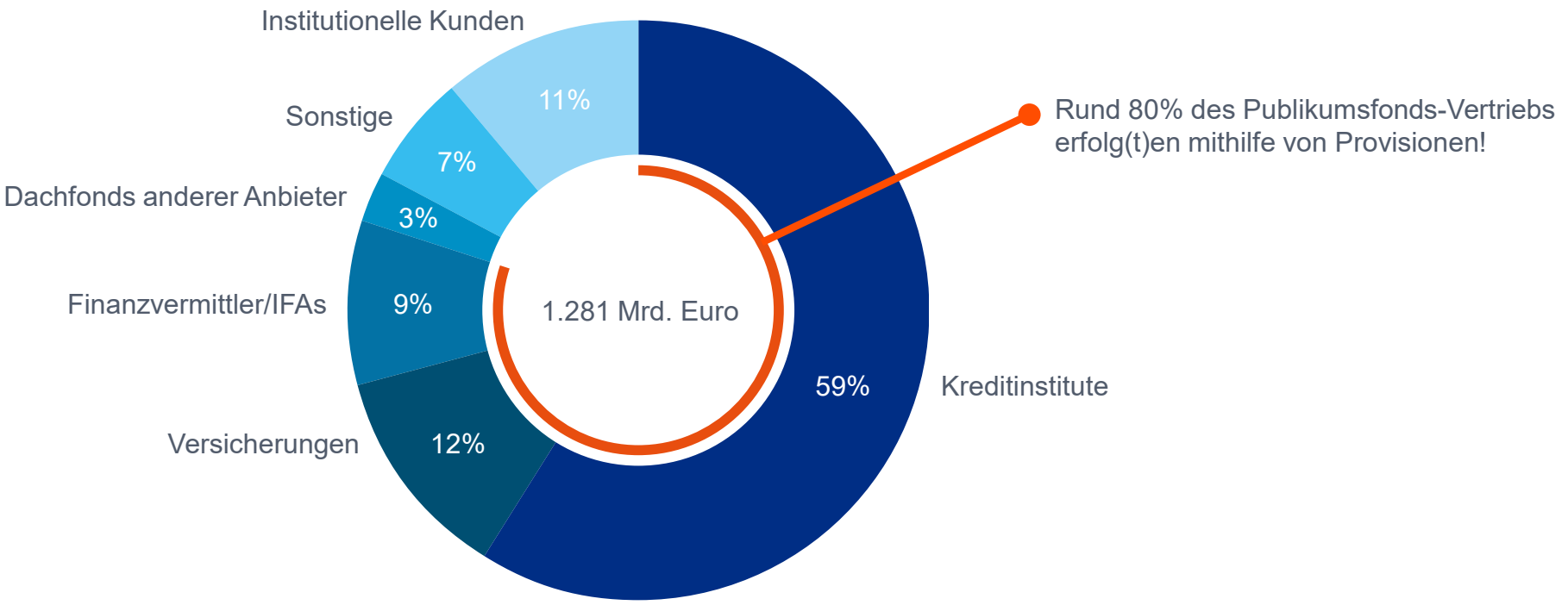
Produktüberwachung

Teil-Provisionsverbot

- Provisionsverbot im beratungsfreien Vertrieb
- Verbot BePro-Rückvergütung in der Vermögensverwaltung

BVI-Studie zum Provisionsverbot

Status-quo im Publikumsfonds-Vertrieb | Anteil der Vertriebswege am Publikumsfonds-Vertrieb



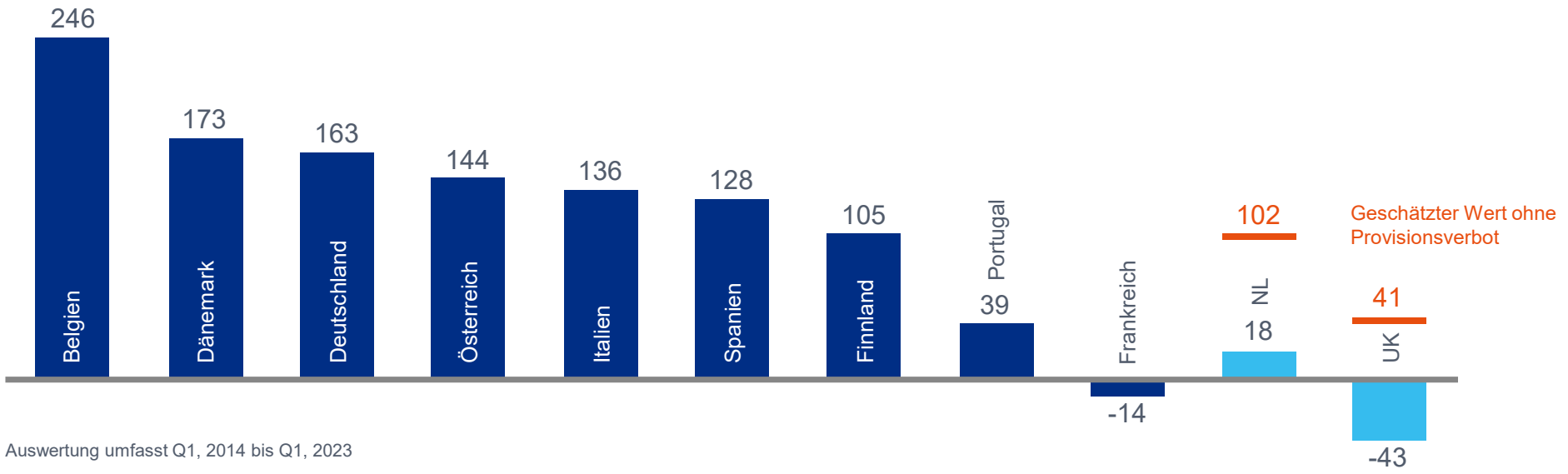
Stand: Dezember 2022, Quelle: BVI-Umfrage, GDV

Wesentliche Vertriebswege in DE sind Banken & Sparkassen, Versicherungen, IFA

BVI-Studie zum Provisionsverbot

Arbeitshypothese: Das alles dient dem Ziel die Kapitalmarktbeteiligung zu steigern

Vierteljährliche Netto-Fondskäufe privater Haushalte, Durchschnitt in Euro pro Kopf



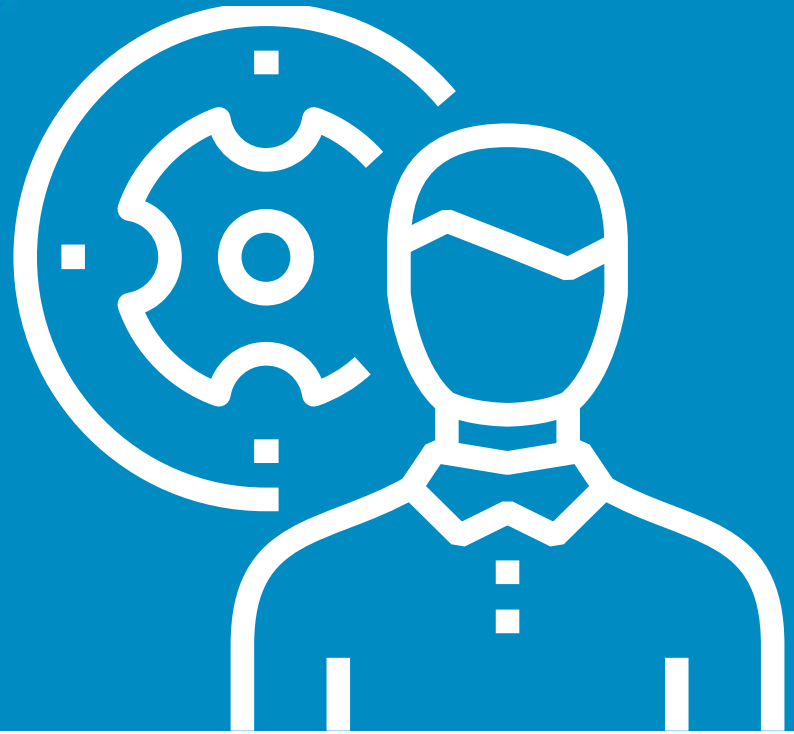
Auswertung umfasst Q1, 2014 bis Q1, 2023

In Ländern mit Provisionsverbot wird weniger investiert

Quelle: BVI-Studie vom 14. August 2023 „Effects on bans on inducements revisisted“

Anforderungen an die Anlageberatung & den beratungsfreien Vertrieb

- Erweiterung der Angemessenheitsprüfung um Verlusttragfähigkeit und Risikobereitschaft
- Beratung soll im „Best-Interest-Prinzip“ erfolgen



Produktüberwachung

- Finanzprodukte sollen einen Mehrwert („value for money“) bringen
- Fondsanbieter und Vertriebsunternehmen sollen anhand vorgegebener „Benchmarks“ der ESMA beurteilen, ob Kosten angemessen und gerechtfertigt sind

Meinung des EU-Parlaments

Wesentliche Kritikpunkte zu den Kernthemen

Teil-Provisionsverbot
- Interessenskonflikte werden nicht näher beleuchtet
- Schritt in Richtung eines vollständigen Provisionsverbots

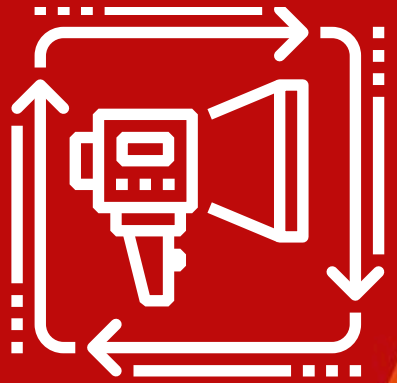
Best-Interest-Test
- Begriff der „Kosteneffizienz“ ist zu klären
- Qualität des Produkts soll auch entscheidend sein

Produktüberwachung (Benchmarks)
- Geringere Produktvielfalt und Unterdrückung von Innovationen
- Streichung des Vorschlags zu den Benchmarks

8

Geplante Änderungen
Weitere Themen

Ex-ante & ex-post Kostentransparenz



Marketing

Finanzbildung

Ex-ante & ex-post Kostentransparenz

- Vereinfachte und stärker standardisierte Kostenangaben und Risikowarnungen für Kleinanleger

Marketing

- Angemessene Überwachung durch das Management und strenge Aufzeichnungspflichten

Finanzbildung

- Erhöhte Kompetenzanforderungen einschließlich Zertifizierungs- und Weiterbildungsanforderungen an Beratende

Nur für professionelle Kunden

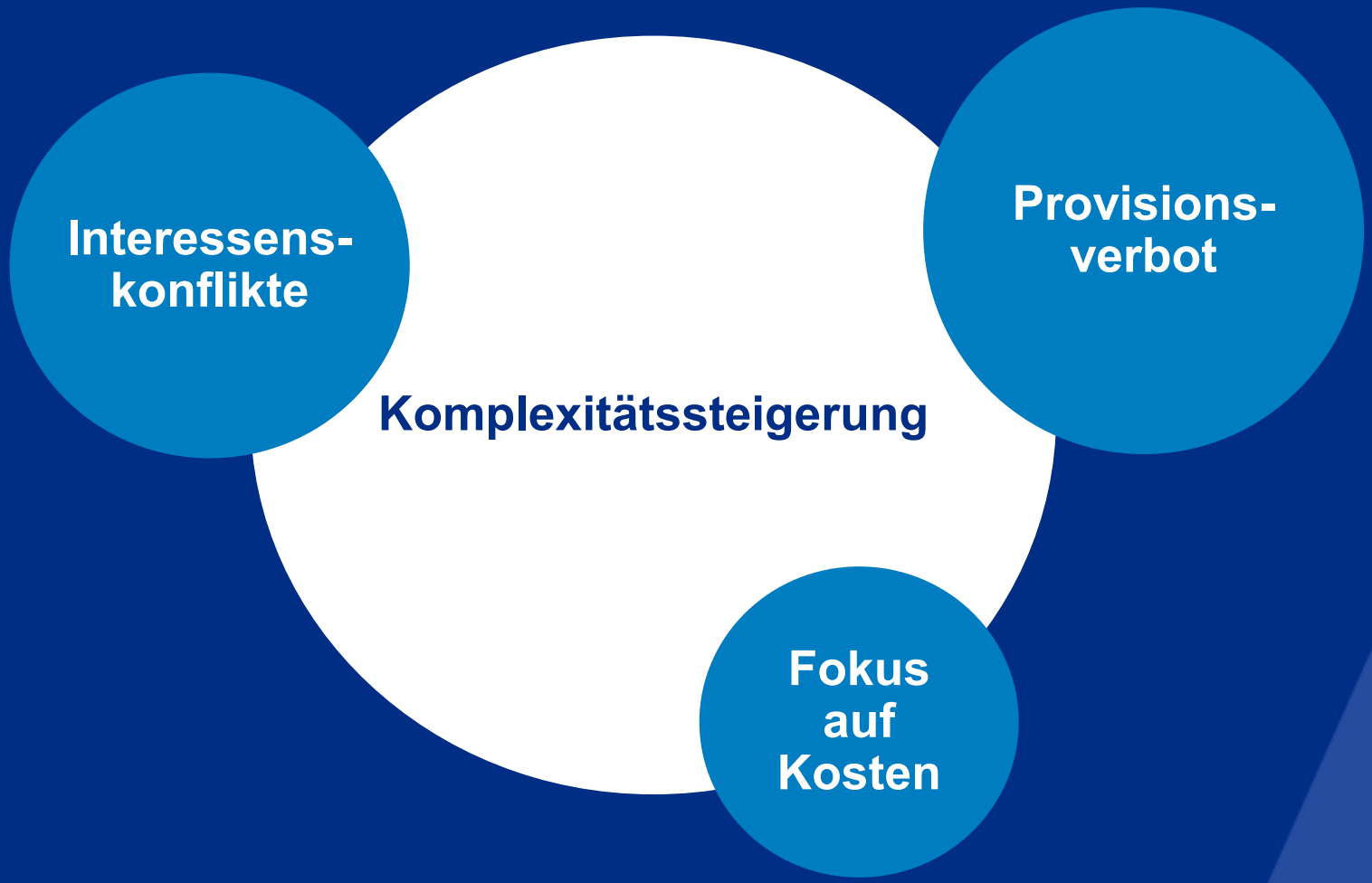
EU-Kleinanlegerstrategie

Herausforderungen in Chancen umwandeln:
Lösungswege mit der FFB | Teil 2

1

Herausforderung
Komplexität reduzieren

Regulatorik mit Berater- und Kundenbedürfnissen in Einklang bringen



Lösungsweg: Einsatz von Service- und VV-Entgelten

Qualifizierte Beratung hat ihren Wert

Transparent

- Entgelte orientieren sich an angebotener Dienstleistung
- Entgelte definieren den Preis der angebotenen Dienstleistung
- Kunden erkennen den Wert der angebotenen Dienstleistung

Fair

- Die Höhe des Entgeltes orientiert sich
- am betreuten Depotwert
- an der Marktentwicklung
- an der in Anspruch genommenen Dienstleistung
- an weiteren Komponenten wie BePro-Rück; Übernahme Entgelte; Rabatten

Flexibel

- Entgelte können flexibel auf die Kundenbedürfnisse und Zielgruppen ausgerichtet werden
- Eine Kundensegmentierung erhöht die Skalierbarkeit meines Geschäftsmodells
- Entgelte können sich an Servicebausteinen orientieren

Zukunftssicher

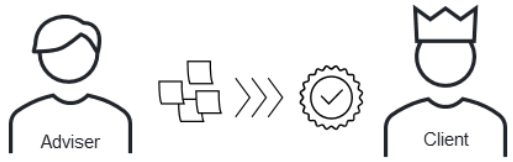
- Keine Abhängigkeit von Provisionseinnahmen
- Frei in der Auswahl der angebotenen Assetklassen
- Einnahmen aus Entgelten harmonisieren meine Erträge
- Steigerung des Unternehmenswertes durch laufende provisionsunabh. Erträge

Produktlösungen in der Beratung

Wie decken unsere Angebote die Bedürfnisse unserer Kunden ab?

Individuelle Produktempfehlungen

Berater (34f/h) bieten individuelle Anlage-empfehlungen auf der Grundlage einer Einzelfallentscheidung

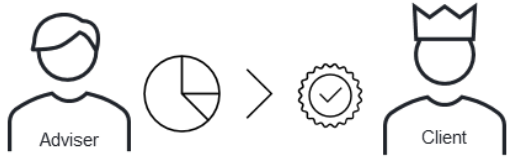


- Individuelle Empfehlungen
- Nur für größere Volumina sinnvoll
- Nicht skalierbar

Individueller Bedarf des Kunden fordert individuelle Beratung

Standardisierte Portfolio Beratung

Berater (34f/h) nutzen unser Modellportfolio-Tool, um standardisierte Anlageempfehlungen an relevanten Kundengruppen anzubieten

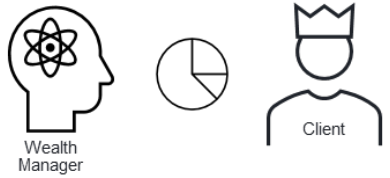


- Anlageempfehlung Modellportfolio
- Standardisiert durch Gruppierung
- Für mittlere & größere Volumina

Bedarf nach einer standardisierten Lösung mit Portfolioansatz

Vermögensverwaltetes Portfolio

Vermögensverwalter nutzen unser Modell-portfolio-Tool, um Anlageentscheidungen für viele Kunden automatisiert ausführen zu können

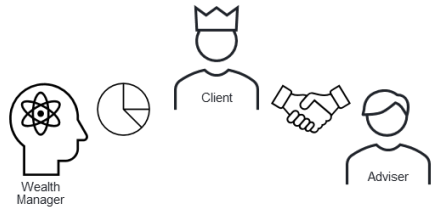


- Vermögensverwalter
- Modelportfolio-Tool
- Hybrid
- Für mittlere & größere Volumina

Bedarf nach einem strukturierten und automatisierten Portfolioansatz

VermögensverwaltungPlus

Berater (34f/h) bieten ihren Kunden eine Port-foliolösung im Rahmen der Vermögensver-waltung an



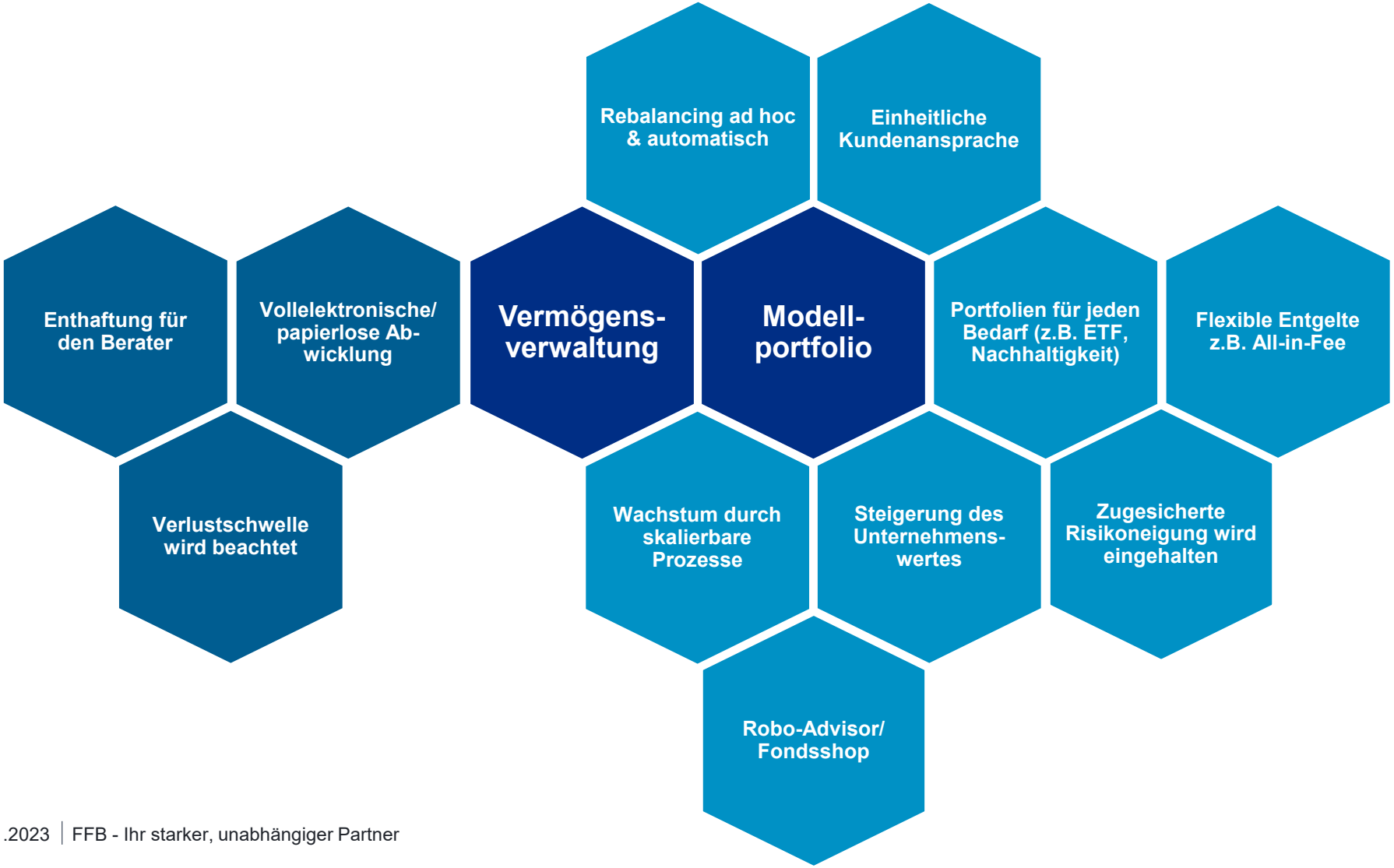
- Digitale Depoteröffnung inklusive Einmalanlage und Sparplan
- Vollautomatisierte Orderausführung
- Attraktiver Preis
- Für alle Volumina und Kundengruppen

Bedarf nach einer skalierbaren Lösung, die alle Kundenbedürfnisse abdecken kann

Von der individuellen Produktberatung über mehr Standardisierung bis hin zu digitalen Portfoliolösungen

Lösungsweg: Modellportfolio- und Vermögensverwaltung

Zeitersparnis, Skalierbarkeit und Effizienzsteigerung im Tagesgeschäft



2

Neuigkeiten **Produkt-entwicklungen**

Erweiterung Zinsangebot

Bestehende Möglichkeiten für risikoarme Zinsanlagen sollen sukzessive erweitert werden

FFB FondsdepotPlus

Aktiv gemanagte Fonds mit Bestandsprovision

ETFs und Clean-Fee-Shareklassen ohne Bestandsprovision

Geldmarktfonds
> 100 Fonds
Anrechnung auf Serviceentgelt; in Modellportfolio nutzbar

FestgeldPlus

weitere Anlagebanken

automatische Prolongation

Tagesgeld

Go-Live der neuen Depotentwicklung

Ein wichtiger Schritt in Richtung Zukunft

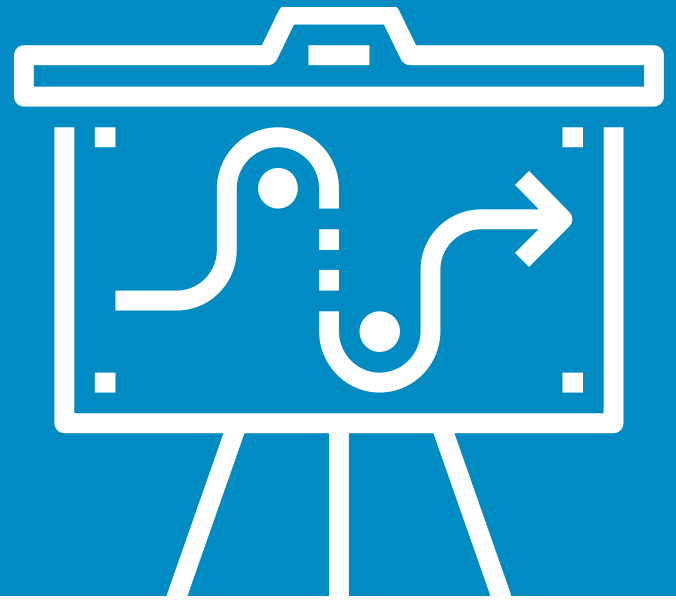
Neue Darstellung und Berechnung der Depotperformance

Neuerungen

- Erweiterung der Berechnung und Darstellung um Kennzahlen und Einflussfaktoren für mehr Nachvollziehbarkeit und Transparenz
- Neues Darstellungsformat im FFB Frontend
- Verfügbarkeit wichtiger Daten über die Echtzeitschnittstellen

Wichtige Eckpunkte

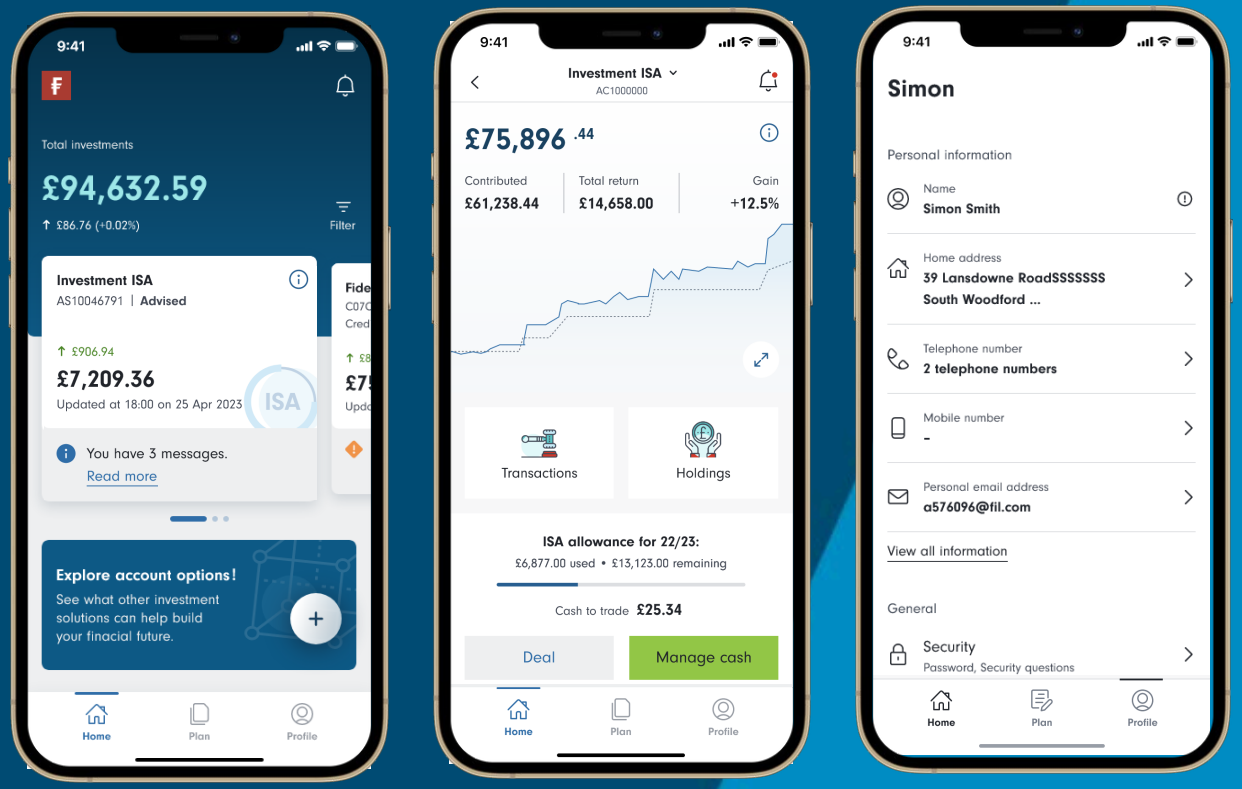
- Umfangreiche Kommunikation zu Releasedaten
- Austausch und Feedback mit ausgewählten Beratern vorab
- Erwartete Umstellung Ende Q1 2024



FFB Mobile App 2.0

Entwicklung der FFB Mobile App 2.0 unter Einbezug von Kunden- und Beraterfeedback ab 2024

- **Neues** und **verbessertes Design**
- **Ein Login** für mehrere **Depotzugänge**
- **Zusammenfassende Vermögensübersicht** über **verschiedene FFB Depots**
- **Kaufen** und **Verkaufen** von **Fonds** und **ETFs** sowie **Anlage** und **Bearbeitung** von **Sparplänen**



Beispielhaftes App Design der zukünftigen FFB Mobile App 2.0

- **Details** zu **Modellportfolios** inklusive **Freigabe** von **Ordervorschlägen**
- **Übernahme** aller **Funktionalitäten** der **existierenden App** (z.B. Depotperformance, Postfach, Offene Aufträge)
- Mehr **Informationen** zum **Kapitalmarkt** (z.B. Markt Updates, Podcasts)
- … und noch Vieles mehr.

Seien Sie gespannt!

2

Chancen
Anlageberatung

Vielen Dank!

Disclaimer

Die FIL Fondsbank GmbH (FFB) veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageempfehlung / Anlageberatung. Alle geäußerten Meinungen sind, falls keine anderen Quellen genannt werden, die der FFB. Diese Informationen dürfen ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden.

Fidelity, Fidelity International steht für FIL Limited (FIL) und ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. Fidelity, Fidelity International, das FFB Logo und das F Symbol sind Marken von FIL Limited und werden mit deren Zustimmung verwendet.

Herausgeber: FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, 60041 Frankfurt am, November 2023, MK15927