

DER PLATOW Brief

[Banken](#) [Geldpolitik](#) [Versicherungen](#) [Asset Management](#) [Immobil](#)

ANLAGEBERATUNG

Ist die EU-Kleinanlegerstrategie nutzlos?

Nach mühsamen Verhandlungen bringt die EU das Vorhaben nun auf die Zielgerade. Aber Banken warnen: Außer hohen Kosten komme dabei nicht viel herum, auch nicht für die Privatkunden.

Lars-Thorben Niggehoff, 02. Juli 2026



Finanzberater im Beratungsgespräch. © Rido

Selbst für EU-Verhältnisse warten europäische Banken nun schon lange auf die sogenannte Kleinanlegerstrategie (Retail Investment Strategy, RIS). 2020 stellte die EU-Kommission das Vorhaben, mithilfe eines Gesetzespakets für Kleinanleger transparentere und günstigere Finanzprodukte zu ermöglichen, im Rahmen ihres Aktionsplans für die Kapitalmarktunion erstmals vor. 2023 gab es dann einen ersten Entwurf, und der enthielt einige sehr grundlegende Reformideen für den Finanzsektor. Neben weitreichenden Transparenzvorgaben stand

unter anderem ein Verbot von Provisionen für Vermittler im Raum, die diese von den Produktanbietern erhalten. Branchenvertreter waren natürlich erzürnt, beklagten einen übermäßigen Eingriff in den Markt und überbordende Bürokratie.

Und nun, 2026, scheint sich das finale Abstimmungsverfahren zwischen den europäischen Institutionen endlich dem Ende zuzuneigen. Sollten die entsprechenden Reformen dieses Jahr verabschiedet werden, könnten sie 2028 oder allerspätstens 2029 in nationales Recht umgesetzt werden und dann greifen.

Deutlich abgeschwächt

Das endgültige Werk ist allerdings deutlich abgeschwächt. Im aktuellen Kompromiss, den die Mitgliedstaaten im Juni final absegneten, ist das Provisionsverbot zum Beispiel verschwunden. Wirklich glücklich sind die Banken und Finanzfirmen aber trotzdem nicht. Eine aktuelle **Umfrage** im Auftrag des Softwaredienstleisters **PPI** unter Geldhäusern ergab: Rund 70% der Banken erwarten höhere Kosten durch die RIS. Gleichzeitig rechnen zwei Drittel der Studienteilnehmer damit, dass es keine wirklichen Auswirkungen auf das Privatkundengeschäft geben wird. Waren die sechs Jahre Arbeit am Ende also für die Katz?

Günther Blaha, Senior Manager bei der Unternehmensberatung **ZEB Consulting**, sieht durchaus Punkte, die positiv sind. Dazu zählten etwa die Regelungen für den Umgang mit Finfluencern. „Dass Banken hier zukünftig genauer hingucken müssen, mit wem sie zusammenarbeiten, ist begrüßenswert“, sagt er. Auch Bankkunden dürften etwas profitieren, wenn deren Institute künftig transparenter über die Kosten ihrer Produkte informieren müssen.

Transparentere Unterlagen

Für die breite Masse dürfte sich aber tatsächlich wenig ändern, meint der Experte. „Die Unterlagen wie das Basisinformationsblatt werden etwas transparenter, sodass darin enthaltene Produktinformationen ein paar mehr Kunden besser verstehen können, jedoch dürften die Kundengespräche in der Anlageberatung auch länger werden“, prognostiziert Blaha. Ob der Anleger davon aber wirklich profitiere, sei zweifelhaft. „Gerade bei den Standardkunden ist das Universum geeigneter Produkte so klein, da gibt es nicht viel zu vergleichen“, sagt er.

Aber auch marginale Verbesserungen können sich lohnen, wenn der Aufwand ebenfalls überschaubar ist. Droht den Banken wirklich ein so großer Mehraufwand? Tatsächlich dürfte das weitgehend davon abhängen, wie automatisiert und digitalisiert die

Kundenberatungsprozesse bisher sind. Ist eine Bank hier schon weit, lassen sich die RIS-Vorgaben vermutlich recht einfach einbauen. „Die RIS baut auf bestehenden Mifid-Strukturen auf. In Teilen verschärft sie Vorgaben – etwa beim neuen Preisbildungsverfahren und bei standardisierten Kostenausweisen –, in Teilen reduziert sie Vorgaben“, sagt **Sandra Reinhard**, Director bei PPI.

Wird das Wertpapiergeschäft noch unattraktiver?

Beide Arten von Änderungen erforderten jedoch zum Teil umfangreiche Anpassungen in den IT-Systemen, Prozessen oder Kontroll-Rahmenwerken. „Gleichzeitig lesen die Institute aus den neuen Vorgaben keinen Zwang zu einem grundlegenden Strategiewechsel: Die Wertpapierberatung bleibt im Kern bestehen, das Produktuniversum wird angepasst, aber nicht neu erfunden“, so Reinhard weiter.

Ärgerlich sei der Mehraufwand durch die Prozessanpassungen und aufwändigere Kundenberatung für Banken auch, weil das Wertpapiergeschäft heute schon unter Druck sei, sagt Blaha. „Für einige ist dieser Bereich defizitär, die Profitabilität könnte so noch weiter abnehmen“, warnt er. In letzter Konsequenz würden darunter auch die Kunden leiden, etwa durch Produkte, die sich am Markt kaum unterscheiden und deren Wertentwicklung letztendlich überschaubar bleibt.

[VORHERIGER ARTIKEL](#)

[NÄCHSTER ARTIKEL](#)

Weitere Artikel



ÜBERNAHMESCHLACHT

Orcel fordert bedingungslose Kapitulation der Commerzbank

Unicredit-Chef Orcel hat den Weg zur Machtübernahme bei der Commerzbank skizziert. Schon Anfang 2027 soll es so weit sein. Verhandeln will er mit dem Bund und dem Betriebsrat, nicht aber mit dem Vorstand.



PRÜFERVERBÄNDE

Freier Genossenschaftsverband kommt kaum vom Fleck

Gerade einmal vier Volks- und Raiffeisenbanken hat der Freie Genossenschaftsverband im vergangenen Jahr geprüft. Der Verein aus dem Orbit von Baker Tilly will mehr, stößt beim BVR aber auf Skepsis.



NACHHALTIGKEITSRATINGS

Der Traum vom europäischen ESG-Rating-Champion

Geht es um klassische Kreditratings, dominieren die US-amerikanischen Anbieter den Markt. Hat Europa eine Chance, das bei Nachhaltigkeits-Ratings zu verhindern?



PERSONALIEN

DSGV holt Volker Alt als Nachfolger für Joachim Schmalzl

Tilo Hacke verlängert bei DKB +++ Markus Svanda verstärkt Nürnberger-Vorstand +++ Christian Menges wechselt von Volksbank zu Volksbank +++