



Barrieren in der Anlageberatung im Bereich Nachhaltige Geldanlagen

Eine qualitative Analyse aus der Perspektive der Anlageberatung

Julia Eckert

Fachgebiet Sustainable Finance, Universität Kassel

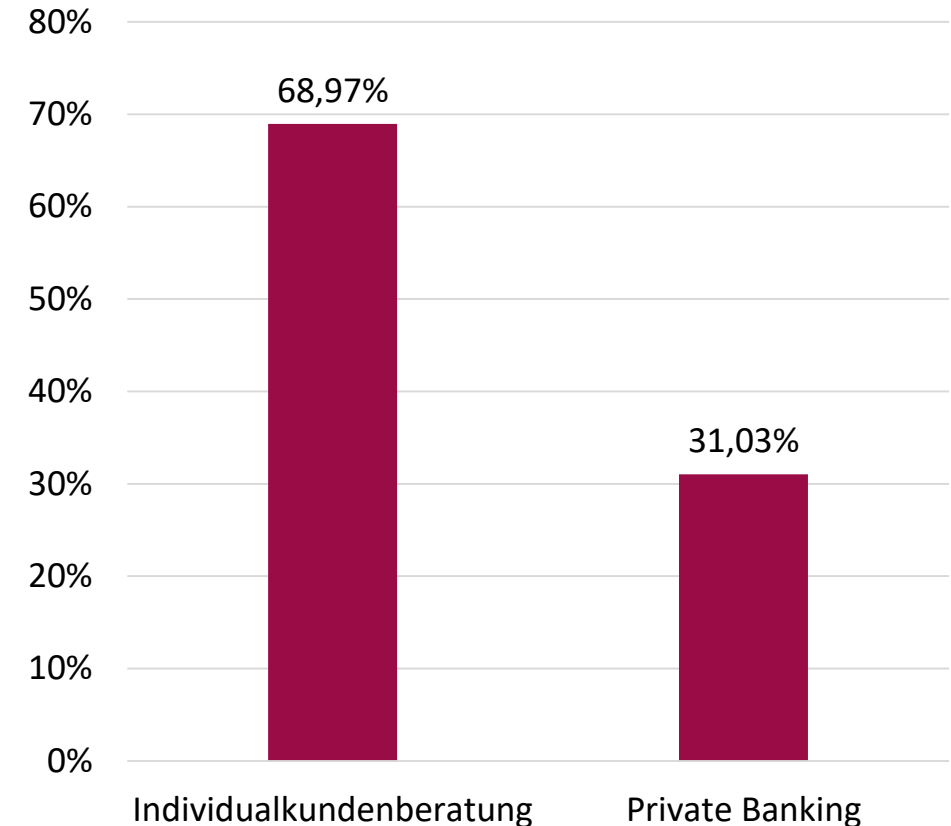
(Ko-Autoren: Maurice Dumrose, Christian Klein, Bernhard Zwergel)



- Kleinanleger:innen haben ein starkes Interesse an Nachhaltigen Geldanlagen
(Eckert et al, 2022; Gutsche und Zwergel, 2020; Wins und Zwergel, 2016)
- Fehlendes Angebot in der Anlageberatung und unzureichendes Wissen hält Kleinanleger:innen vom nachhaltigen Investieren ab
(Eckert et al, 2022; Gutsche und Zwergel, 2020; Wins und Zwergel, 2016)
- Berater:innen unterschätzen das Interesse der Kleinanleger:innen (Linciano, 2020; Heinemann et al., 2018)
- EU Kommission weist der Anlageberatung eine Schlüsselrolle bei der Umlenkung des Kapitals der Kleinanleger:innen zu (EU Kommission, 2018)
- **Forschungsfrage: Welche Auswirkungen hat eine verpflichtende Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz auf die Anlageberatung?**



- **Datenerhebung:** April bis Juni 2021
- **Forschungsmethodik:** Semi-strukturierte Interviews
- **Art der Datenerhebung:** Telefoninterviews (n=31), Umfang 50 bis 90 Minuten pro Interview





- Integration der Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz seit dem 1. April 2021
- Das Anlegerprofil und die Zielmarktprüfung wurden um das Kriterium **Nachhaltigkeit** erweitert

The screenshot shows a digital questionnaire interface. At the top, there are two statements with radio button options: "In Geldangelegenheiten gehe ich nur ungern Risiken ein" and "Auch kleine Verluste machen mich schon nervös". Below this is a section titled "Nachhaltigkeit" with the question "Sollen nachhaltige Produkte bei Ihren Anlagen berücksichtigt werden?". A dropdown menu is open, showing options: "Ja", "Nein kein nachhaltiges Produkt gewünscht", "Angaben verweigert", and "Nicht relevant" (which is selected with a red checkmark). On the left side, a "Zielmarkt" (Target Market) section lists several criteria, each with a green checkmark and a dropdown arrow: "Kundenkategorie", "Anlagedauer", "Anlagezweck", "Risikobereitschaft", "Kenntnisse und Erfahrungen", and "Nachhaltigkeit".



Warum haben Berater:innen bislang das Thema Nachhaltige Geldanlage nicht aktiv angesprochen?

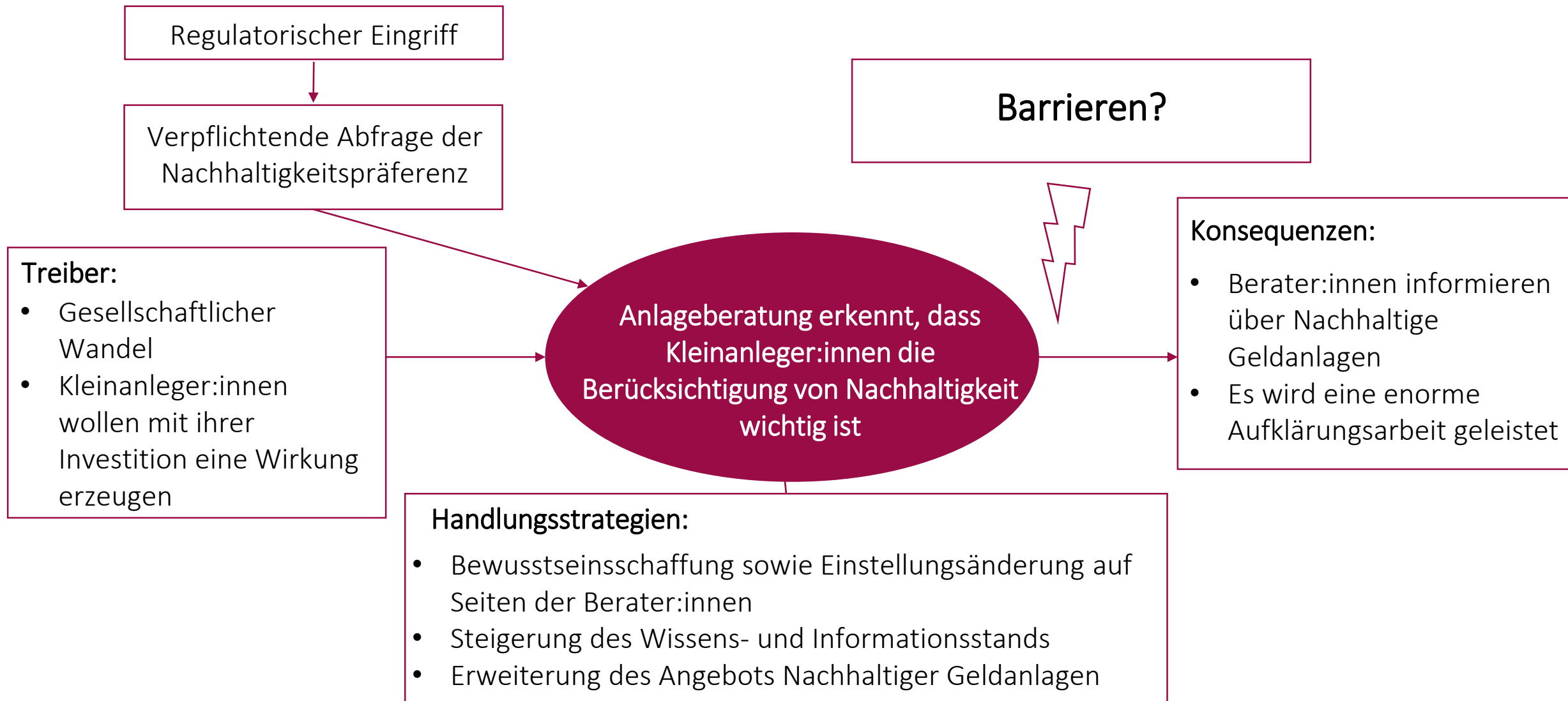
1. Fehlendes Bewusstsein bei Berater:innen
2. Fehlendes Wissen über Nachhaltige Geldanlagen
3. Fehlende Produkte in den Produktkörben
4. Keine systemseitige Pflicht zur Abfrage

*„Ich glaube, dass das Thema vorher noch gar nicht so im **Bewusstsein** bei mir und auch bei den Kunden vorhanden war.“*

*„Es war einfach nur die **Unkenntnis**. Der Fokus lag eher auf anderen Themen.“*

*„Weil ich dazu **keine Produkte** hatte.“*

*„Weil es ein Punkt war, der **nicht Pflicht** war.“*





Warum hat sich die Einstellung der Berater:innen verändert?

1. Sie erkennen, dass Kleinanleger:innen interessiert sind
2. Das Wissen der Berater:innen ist gestiegen
3. Sie erkennen, dass sie einen Beitrag zu einer Nachhaltigen Entwicklung leisten können

*„Die **Interesse der Kunden** an nachhaltigen Anlagen ist hoch.“*

*„Beim Thema Anlage hätte ich vor einigen Jahren gar **nicht beurteilen können**, welche Anlage denn **wirklich nachhaltig ist.**“*

*„Der Beitrag, den ich leisten kann, ist bei jedem Kunden das **Thema Nachhaltigkeit** immer mehr zu präsentieren und auch bekannt zu machen und das **Interesse daran zu wecken**“*



Identifizierte Barrieren

1. Fehlende einheitliche Definition des Begriffs „Nachhaltige Geldanlage“
2. Fehlendes staatliches Label für Nachhaltige Geldanlagen
3. Wahrnehmung von Greenwashing
4. Fehlende Wirkungsberichterstattung von Nachhaltigen Geldanlagen

*„Das ist ein **nicht-regulierter Begriff**, und das führt letztendlich dazu, dass auf Dingen Nachhaltigkeit draufsteht, wo **Nachhaltigkeit nicht drinnen ist.**“*

*„Es ist halt einfach wirklich die Frage, ob ein bezahltes Label wirklich **unabhängig** ist.“*

*„Ich habe so das Gefühl, dass jetzt **überall dieser Stempel Nachhaltigkeit draufgedrückt wird, ohne dass das wirklich nachhaltig ist.**“*

*„Das ist natürlich schon sehr **schwierig**, das dann zu **belegen** mit diesem **Impact-Ansatz.**“*



Identifizierte Barrieren

5. Risikoaversion der deutschen Kleinanleger:innen
6. Umfang von nachhaltigen Geldanlagen ist nicht ausreichend
7. Hohe wahrgenommene Komplexität der zukünftig verpflichtenden Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz.

*„Die Kunden lieben **Sparbücher** und **Tagesgeldkonten**, auch wenn das sicherlich nicht optimal ist. Aber sie lieben es einfach.“*

*„**Nachhaltigkeit** spielt derzeit nur eine Rolle im **Aktienbereich**.“*

*„Wenn ich Kunden jetzt so frage, sagen Sie: **Ne, hören Sie mir auf mit dem Quatsch.**“*



Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz nach MiFID II

- Berater:innen bewerten die Abfrage als zu komplex
- Berater:innen zweifeln an der Praxistauglichkeit
- Unzureichender Informations- und Wissensstand

*„Hört sich für mich erstmal **komplizierter** an, als es momentan ist.“*

*„Also diese Fragen können mir, mich eingeschlossen, **99 Prozent nicht sinnvoll beantworten.**“*

*„Kann sein in der ein oder anderen Produktschulung, aber die **Begriffe an sich sind mir jetzt so nicht geläufig.**“*

Berater:innen halten die neue Abfrage nicht für ungeeignet...

...wenn Sie den Mehrwert erkennen...

„Das erschwert uns das sicherlich nochmal die Beratung, **aber ich halte das für auf jeden Fall für zielführender**, als das was wir jetzt haben mit dieser einen einzigen Frage.“

„Es ist vielleicht **zielführender**, wenn man nochmal etwas tiefer einsteigt in das Thema. **Also sprich Umweltbereich oder S oder G oder noch in einem anderen Bereich.** [...] man sollte sicherlich noch tiefer einsteigen.“



„Da muss man sogar dazu sagen, **dass das tatsächlich positiv im Kundengespräch sein wird**, weil man kann ja viel drauf schreiben, diese Produkte haben dann aber Offenlegungspflichten vom Gesetz her.“

„Ich finde, **das hört sich gut an**, weil wie gesagt das andere ist ja sehr **allgemein** gehalten diese Abfrage: Ist Nachhaltigkeit wichtig oder nicht “

- Die Abfrage fungiert als Treiber für Berater:innen
- Berater:innen fangen an, ihre Rolle als Intermediäre einzunehmen
 - Sie informieren über Nachhaltige Geldanlagen
 - Sie helfen Kleinalleger:innen, Investitionsbarrieren zu überwinden
- Das Angebot an (risikoarmen) Nachhaltigen Geldanlagen muss erhöht werden
- Hohe Komplexität der Abfrage gem. MiFID II
 - Berater:innen müssen umfassend geschult werden, damit sie ihre Schlüsselrolle bei der Umlenkung der Kapitalströme der Kleinalleger:innen einnehmen können.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontaktdaten

Julia Eckert M.Sc.

Universität Kassel – Fachgebiet: Sustainable Finance (Prof. Dr. Christian Klein)

Henschelstr. 4, 34127 Kassel

E-Mail: j.eckert@uni-kassel.de