



Vorschlag der EU-Kommission gefährdet gebührenfreie ETF-Sparpläne in Deutschland

Stellungnahme der ING Deutschland vom 19.2.2024 zur öffentlichen Anhörung „Kapitalmarkt für Kleinanleger“ des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages am 21.2.2024

Im Rahmen der Retail Investment Strategy wird auf EU-Ebene derzeit ein Verbot von Provisionen im beratungsfreien Anlagegeschäft diskutiert. Angebote zum gebührenfreien Erwerb von Exchange Traded Funds (ETFs), die sich über Provisionen finanzieren – gebührenfreie ETF-Sparpläne oder Einmalanlagen – wären damit für die Banken und Broker unwirtschaftlich. Das bedroht die neue ETF-Kultur in Deutschland.

Noch nie waren die Bedingungen für Kleinanleger*innen in Deutschland günstiger

„Das Interesse am Investieren ist in Deutschland so hoch wie lange nicht mehr. Die Zahl der Aktionäre ist historisch hoch. Ursächlich dafür ist die neue Popularität von ETF-Sparplänen“, schreibt die FAZ.¹ Kein Wunder: ETF-Sparpläne haben es Kleinanleger*innen in Deutschland erstmals ermöglicht, auch mit kleinen Anlagebeträgen zu geringen Gebühren und breit diversifiziert an den Kapitalmärkten zu investieren. Die Zeitschrift Finanztest schreibt: „ETF-Sparpläne gehören zu den seltenen Finanzprodukten, die wir uneingeschränkt empfehlen können.“²

Für die Ausführung eines 100-Euro-ETF-Sparplans erheben viele Broker in Deutschland heute Gebühren zwischen 0 € und 2,75 €. ³ Bei der ING sind sämtliche ETF-Sparplan-Ausführungen ab 1 Euro Anlagesumme gebührenfrei, auch gebührenfreie Einmalkäufe in ETFs sind möglich. Kund*innen können dabei aus rund 1.000 verschiedenen ETFs vieler verschiedener Produkthanbieter wählen. Aktuell investieren bei uns rund 850.000 Kund*innen regelmäßig in mehr als 1,9 Millionen ETF-Sparpläne.

Für private Anleger*innen in Deutschland ist das Investieren heute so günstig und einfach wie nie zuvor. Gebührenfreie ETF-Sparpläne bieten insbesondere für junge Menschen, für Menschen ohne vorherige Anlageerfahrung und für Menschen mit geringen verfügbaren Einkommen ganz neue Möglichkeiten für den langfristigen privaten Vermögensaufbau. Deutschland hat sich dabei zum mit Abstand größten ETF-Markt in Europa entwickelt. Laut einer Studie der EU-Kommission investieren 40 % der privaten Anleger*innen in Deutschland in ETFs – in den Niederlanden, wo es seit 2013 ein vollständiges Provisionsverbot gibt, sind es hingegen nur 16 %.⁴

Gebührenfreie ETF-Sparpläne finanzieren sich über Provisionen

Für die Anbieter gebührenfreier ETF-Sparpläne (Broker) bestehen derzeit zwei Einnahmequellen: Zum einen erhalten sie

bei der Ausführung eines Sparplans in der Regel eine Abschlussprovision vom jeweiligen ETF-Anbieter – das ist die hauptsächliche Finanzierungsquelle. Bestandsprovisionen fließen bei ETFs hingegen nicht, weil deren laufende Verwaltungskosten bereits sehr niedrig sind. Darüber hinaus bestehen die Einnahmen für gebührenfreie ETF-Sparpläne lediglich in einer einmaligen Ordergebühr, die anfällt, wenn Kund*innen ihre ETFs wieder verkaufen.⁵

Provisionen sind vollständig transparent – keine negativen Anreize im beratungsfreien Geschäft

Die vereinnahmten Provisionen sind für unsere Kund*innen vollständig transparent: bei jedem einzelnen Wertpapiergeschäft legen wir, wie vom Gesetzgeber gefordert, die anfallenden Kosten, inklusive möglicher Provisionszahlungen, vor der Ausführung offen. Zusätzlich stellen wir unseren Kund*innen einmal jährlich eine Jahresübersicht mit den angefallenen Kosten inklusive Zuwendungen zur Verfügung (Ex-ante- und Ex-post-Kostenoffenlegung).

Da die Kund*innen im beratungsfreien Geschäft die jeweiligen Anlageprodukte ohne Finanzberater selbst auswählen und dabei auf unabhängige Auswahltools und auf eine sehr breite Produktpalette unterschiedlichster Anbieter zugreifen können, verursachen diese Provisionen aus unserer Sicht weder Fehlanreize noch beeinträchtigen sie die Interessen der Kund*innen.

Broker müssen Provisionen für Qualitätsverbesserungen einsetzen

Laut MiFID dürfen Broker schon heute nur dann Provisionszahlungen vereinnahmen, wenn sie diese dazu verwenden, die Qualität der angebotenen Dienstleistungen zu verbessern. Unsere Kund*innen profitieren darum zu 100 % von den Provisionszahlungen der Produkthanbieter. Neben niedrigen Ausführungsgebühren (inklusive kostenfreien ETF-Sparplänen) bieten wir unseren Kund*innen zahlreiche hochwertige Serviceleistungen gebührenfrei an, die wir mittels Provisionen finanzieren. Dazu gehören u.a.: eine breite Auswahl an Finanzprodukten zahlreicher Anbieter; strukturierte Suchfunktionen; Realtime-Kurse, kostenfreie Nachhaltigkeitsdaten für Aktien, Fonds und ETFs; Analysetools wie Wertpapier-Watchlists, Charts, Fundamentalanalysen; hochwertige Finanzdaten wie Echtzeit-Marktübersichten, Wertentwicklung, Ratings, Analystenmeinungen; tägliche News zu Wertpapieren, Wirtschaft und Märkten; Auswahl mehrerer nationaler und internationaler Handelsplätze; eine freiwillige Angemessenheitsprüfung auch bei nicht-komplexen Produkten, damit Kund*innen Produkte finden, die ihren Bedürfnissen und

ihrem Wissen entsprechen; kostenlose Wissensinhalte und Finanzbildung.

Diese Services helfen unseren Kund*innen dabei, gut informierte Anlageentscheidungen zu treffen. Wir können diese Services nur deshalb gebührenfrei zur Verfügung stellen, weil sie über Provisionszahlungen – und somit von den Produkthanbietern – finanziert werden. Ohne die Provisionszahlungen müssten wir von unseren Kund*innen Gebühren verlangen, wenn wir unser Serviceniveau aufrechterhalten wollen.

Verbotsvorschlag ist nicht zielgenau

Die Bezeichnung ‚execution only‘ kann in die Irre führen: als Rechtskategorie umfasst sie sowohl ‚reines‘ execution only, bei dem Broker lediglich die Order der Kund*innen ausführen, als auch das beratungsfreie Geschäft mit Zusatzservices, wie es u. a. die ING anbietet. Das von der EU-Kommission vorgeschlagene Verbot macht hier leider keine Unterscheidung und würde somit Provisionen für sämtliche Geschäftsmodelle treffen – selbst in den Fällen, in denen Kund*innen in Form von Zusatzservices und entsprechend reduzierten Ordergebühren zu 100 % von den Provisionen profitieren.

Verbot bedroht neue Wertpapierkultur

Durch den Erfolg der ETF-Sparpläne *„könnte sich in Deutschland insbesondere unter Erwachsenen im Alter von 20 bis 40 Jahren eine neue Wertpapierkultur entwickelt haben“*, schreibt die Unternehmensberatung Oliver Wyman.⁵ Genau diese neue Wertpapierkultur wäre vom Vorschlag der EU-Kommission für ein Provisionsverbot im beratungsfreien Geschäft betroffen: Kleinanleger*innen müssten die Ordergebühren für Sparpläne künftig wieder selber zahlen, die heute von den Produkthanbietern über Provisionen finanziert werden. Gebührenfreie Depots und ETF-Sparpläne würden sich für Broker nicht mehr rechnen. Gerade Sparpläne mit geringen Sparsummen würden durch die dann anfallenden Orderkosten unattraktiver. Auch Services, die über die reine Orderausführung hinausgehen, müssten den Kund*innen künftig in Rechnung gestellt werden.

¹ FAZ (28.1.2024): „Viel Aufwand, wenig Ertrag für Broker“. ([Link](#))

² Finanztest (10.11.2023): „Mit kleinen Spar-Raten zum Anlageerfolg“ ([Link](#))

³ extraETF Research (2023): „The ETF Savings Plan Market in Continental Europe“, S. 22. ([Link](#))

⁴ EU-Kommission (2023): „Disclosure, inducements, and suitability rules for retail investors study“, S. 312. ([Link](#))

Damit stünde ein Geschäftsmodell auf der Kippe, das in den vergangenen Jahren Millionen Deutschen den Einstieg in den langfristigen Vermögensaufbau ermöglicht hat. Der Vorschlag der EU-Kommission hätte damit das Gegenteil der eigentlichen Intention der Retail Investment Strategy zur Folge: die Partizipation von Kleinanleger*innen am Kapitalmarkt würde erschwert – wir wären wieder in der Anlagewelt vergangener Jahrzehnte.

Verbot trifft selbstbestimmte Anleger*innen

Gleichzeitig sollen laut Vorschlag der EU-Kommission die Provisionen für den Verkauf von Finanzprodukten im Rahmen einer Anlageberatung weiterhin fließen können. Das geplante Verbot würde damit einseitig selbstbestimmte Anleger*innen treffen, die keine Finanzberatung in Anspruch nehmen wollen und auf kostengünstige, effiziente Produkte wie ETFs setzen.

Lösungsansätze

Die naheliegendste und einfachste Lösung, um die beschriebenen negativen Auswirkungen auf den deutschen ETF-Markt zu vermeiden, würde darin bestehen, auf das vorgeschlagene Verbot zu verzichten.

Alternativ wäre denkbar, die Regelung dahingehend zu modifizieren, dass solche Geschäftsmodelle vom Verbot ausgenommen werden, bei denen Broker die vereinnahmten Provisionen für die Reduzierung von Ordergebühren sowie für die Bereitstellung gebührenfreier Mehrwertservices für Retail-Kund*innen nutzen.

Die ING in Deutschland

Mit über 9 Millionen Kundinnen und Kunden sind wir die drittgrößte Bank in Deutschland. Unsere Kernprodukte sind Girokonten, Baufinanzierungen, Spargelder, Verbraucherkredite und Wertpapiere. Im Geschäftskundensegment Business Banking vergeben wir Kredite an kleine und mittlere Unternehmen und bieten ein verzinstes Tagesgeldkonto an. Im Bereich Wholesale Banking bieten wir Bankdienstleistungen für große, internationale Unternehmen an. Mit über 6.000 Kolleginnen und Kollegen sind wir in Frankfurt am Main (Hauptsitz), Berlin, Hannover und Nürnberg vertreten.

ING-DiBa AG, Theodor-Heuss-Allee 2, 60486 Frankfurt am Main

⁵ Darüber hinaus erhalten einige Broker Einnahmen aus dem sog. Payment for Order Flow; diese Praxis ist in der Europäischen Union ab 2026 verboten.

⁶ Oliver Wyman (2023): „Online-Wertpapier Brokerage 2024“, S. 5. ([Link](#))