

# Aus zwei mach eins

Versicherungsvermittler dürfen für den Verkauf von Lebensversicherungen weiterhin Provisionen entgegennehmen, sofern ihnen das die EU-Mitgliedstaaten nicht untersagen. EIOPA, die Versicherungsaufsicht der EU, untersucht nun, wie Interessenkonflikte bei der Vermittlung geregelt werden können. von Johannes Muschik\*



Jahrelang wurde in Brüssel über die parallele Regelung von Wertpapieren und Lebensversicherungen verhandelt. Bis dato existierten zwei verschiedene EU-Richtlinien. Zum einen MiFID, die Wertpapier-Richtlinie, und zum anderen IMD, die Versicherungsvermittlerrichtlinie. Ziel der Europäischen Union ist die Stärkung des Kundenschutzes für die Käufer von Lebensversicherungen durch verständliche kurze Informationen. Verbraucher sollen kundengerecht beraten werden und nur solche Produkte erhalten, die für sie geeignet sind. Mit der Verabschiedung der PRIIPs-Verordnung im Frühjahr 2014 legte das EU-Parlament dafür einheitliche Standards fest. Aktuell werden sie in Kon-

sultationen mit der EU-Kommission und der Europäischen Versicherungsaufsicht in Frankfurt umgesetzt.

## FONDSGEBUNDENE UND KAPITALLEBENSVERSICHERUNG WERDEN ZU PRIIPs

Versicherungsanlagen, die Wertschwankungen unterliegen, sind s.g. *Packaged Retail Insurance Investment Products*, kurz PRIIPs. Frei übersetzt handelt es sich um „verpackte“ Kapitalanlagen, die für den Verkauf an Kleinanleger gedacht sind. Ein Beispiel: Die fondsgebundene Lebensversicherung besteht aus mehreren Bestandteilen. Erstens, einem Versicherungsmantel. Zweitens, einem oder mehreren Investmentfonds. Drittens, im Fall von

Garantieprodukten, einem Garantieinstrument wie beispielsweise Zero-Bonds. Das Besondere dabei ist, dass sich die Eigenschaften der einzelnen Bestandteile durch die Bündelung verändern. So kann man etwa einzelne Investmentfondsanteile tagesaktuell bei der Depotbank zurückgeben. In einen Versicherungsmantel hineingekaufte Fondsanteile unterliegen hingegen den Rückkaufsbestimmungen der jeweiligen Tarifgemeinschaft. Diese kann, etwa aus steuerlichen Gründen, eine Mindestfrist vorsehen, innerhalb derer die Anteile zu halten sind.

## ZAHLEICHE RÜGEN DER KONSUMENTENSCHÜTZER

Vielen PRIIPs-Kunden war in der Vergangenheit unklar, dass sie nicht „ein“ Produkt, sondern eine Kombination verschiedener Finanzinstrumente gekauft hatten. Zusätzlich wurden sie durch den Begriff „Versicherung“ in Sicherheit gewiegt, dass ihrem Geld nichts passieren könnte. Die Produktunterlagen waren selten auf die komplexen Inhalte abgestimmt. Gebühren und Kosten waren wenig transparent. Als im Zuge der Finanzkrise die Börsenkurse fielen, gerieten auch Wertpapiere in Lebensversicherungen unter Druck. Statt der erhofften Gewinne gab es vielerorts Verluste. Obwohl die Finanzkrise weder ein „Fehler“ der Berater noch der Versicherer war, wurden seitens der Konsumentenschützer Forderungen nach mehr Transparenz und einfacheren Informationsunterlagen laut. Anleger sollten künftig vor dem Abschluss besser und offener informiert werden.

## BASISINFORMATIONSBLETT FÜR KLEINANLEGER

Im gesamten EU-Raum kommt nunmehr ein *Key Investor Document*, kurz KID, zum Einsatz. Dieses s.g. Basisinformationsblatt stellt präzise, redlich und klar und ohne Fachjargon jedes PRIIPs-Produkt vor. Verantwortlich für die Erstellung des KID sind die Emittenten der PRIIPs, im Fall von Lebensversicherungen also die Versicherungsunternehmen. Ihnen wird sehr genau vorgegeben, wie Informationen zu erstellen sind. So sind Überschriften, Form, Inhalt und Struktur genau definiert. Auch der Ausweis der Kosten und des Risikos wurden genormt. Ein siebenstufiger SRRI-Indikator informiert über die Wahrscheinlichkeit, Geld zu verlieren. SRRI steht für *Synthetic Risk and Reward Indicator* und ist eine Kennzahl für die Höhe der mit der Veranlagung verbundenen Wertschwankungen. Sie wird auf Basis der historischen Volatilitäten ermittelt. Die Berechnung ist einheitlich in der Europäischen Union festgelegt. Je höher der Wert, umso höher das mit dem Investment verbundene Risiko.

Produktanbieter tragen künftig auch auf eine weitere Art zum Konsumentenschutz bei. In einem internen Genehmigungsverfahren prüfen sie vorab jedes PRIIPs-Produkt und legen fest, welcher Zielmarkt (also welche Kundengruppe) dafür überhaupt geeignet ist. In Folge müssen Versicherer und Vertrieb sicherstellen, dass auch nur solche geeigneten Kunden angesprochen werden.

Regeln für Wertpapiere und Lebensversicherungen wachsen zusammen. Beim Verkauf von Lebensversicherungen kommen künftig Bestimmungen der MiFID-2 zur Anwendung. In einem eigenen Paragraphen 91 wurden Regeln für den Versicherungsvertrieb festgelegt, und zwar für alle Vertriebswege.



JOHANNES MUSCHIK, Obmann von AFPA

Künftig müssen Interessenkonflikte vermieden oder offen gelegt werden. Die EU-Kommission hat die Befugnis, in s.g. delegierten Rechtsakten zu regeln, wie das genau zu geschehen hat. AFPA und der EU-Dachverband FECIF nehmen dazu an den Konsultationen teil. Überlegt werden von Brüssel v.a. organisatorische Maßnahmen analog jenen der MiFID. Solche wären beispielsweise die Trennung von Funktionen im Unternehmen oder eigene Mitarbeiter für Compliance. AFPA/FECIF wiesen darauf hin, dass MiFID nicht 1:1 auf Versicherungsvermittler anwendbar ist. Zumeist handelt es sich bei Maklern und Agenten um Klein- und Mittelbetriebe, die durch noch mehr bürokratische Vorschriften über Gebühr belastet würden. Daher sollten besser vorhandene Regeln angepasst anstatt zusätzlich neue erfunden werden.

Parallel konsultiert ESMA, die EU-Wertpapieraufsicht in Paris, die Marktteilnehmer über die konkrete Anwendung der MiFID-2. Gemeinsam mit EIOPA will man schärfere Restriktionen bei Provisionen durchsetzen, als vom EU-Parlament beschlossen wurden.

AFPA/FECIF treten entschieden gegen so eine überschießende Interpretation von EU-Richtlinien ein. ESMA und EIOPA wurden daran erinnert, dass man kein Mandat hat, zusätzliche Rechtsakte zu erfinden. Vielmehr soll die Behörde Marktteilnehmern helfen, eine für ihre Praxis anwendbare Umsetzung zu sichern. Denn eine überschießende Anwendung der PRIIPs-Verordnung hätte zur Folge, dass sich viele Versicherungsvermittler in einer der drei folgenden Situationen wiederfinden.

1. Das Geschäft schließen, weil die immer höheren Auflagen nicht mehr erfüllbar wären; oder
2. sich mit anderen, größeren Firmen zusammenschließen und die Eigenständigkeit aufgeben; oder
3. den Verkauf von Lebensversicherungen einstellen, um dem damit verbundenen Tsunami an immer mehr neuen Vorschriften zu entkommen.

Wie man es auch dreht und wendet, die Folge einer nicht proportionalen Umsetzung wäre die Beschränkung des Angebots für Konsumenten. Letztlich gäbe es deutlich weniger Vermittler und somit weniger Möglichkeiten, sich beraten zu lassen. Das wäre aber genau das Gegenteil dessen, was mit der EU-Finanzmarktregulierung beabsichtigt ist. AFPA und FECIF treten daher für eine proportionale Umsetzung ein, bei der sich das Ausmaß der Vorgaben direkt an der Betriebsgröße orientiert und wovon v.a. Klein- und Mittelbetriebe, also die meisten Versicherungsvermittler, spürbare Erleichterungen haben.

### AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- Fondsgebundene und Lebensversicherungen heißen künftig PRIIPs.
- Vor Abschluss von PRIIPs-Verträgen erhalten Anleger künftig Basisinformationsunterlagen. Das KID (Key Investor Document) informiert einfach und anschaulich über das Produkt.
- Damit es auch künftig eine breite Auswahl an Beratern gibt, ist eine proportionale Umsetzung der PRIIPs-Regeln notwendig. Darüber wird aktuell in Brüssel verhandelt.

*\*Johannes Muschik ist Obmann von AFPA, dem Verband der österreichischen Versicherungs- und Finanz-Professionisten, und Deputy von FECIF, dem EU-Dachverband der Finanz- und Versicherungsberater in Brüssel.*