

02.12. | 2014

1. AFPA Praxisdialog: Vorsicht bei Interessenkonflikten



Klicken Sie sich durch einige Impressionen des 1. AFPA Praxisdialog.

Der Verband der österreichischen Finanz- und Versicherungsprofessionisten (AFPA) veranstaltete erstmals den AFPA Praxisdialog zum Thema "Interessenkonflikte beim Verkauf von Wertpapieren und Lebensversicherungen".

An die 70 Teilnehmer besuchten Anfang November den 1. AFPA Praxisdialog in Wien. Im Rahmen der Veranstaltung wurde über die Problematik von Interessenkonflikten beim Verkauf von Wertpapieren und Lebensversicherungen diskutiert. Bekanntlich wachsen die beiden Anlageformen, nicht zuletzt aufgrund der EU-Richtlinie MiFID-2 weiter zusammen. Wertpapierfirmen und Versicherungsvermittler müssen daher künftig ihre Betriebsorganisation und Vergütungssysteme anpassen.

"Einser-Schmäh"

Ernst Brandl (Brandl & Talos Rechtsanwälte) gab im Rahmen der Veranstaltung einen juristischen Überblick – wie jetzt und künftig Gerichte entscheiden, wenn es um das Thema Interessenkonflikte geht. Dabei erklärte Brandl einmal mehr, dass die haftungsrechtlichen Weichen schon lange vor den aktuellen EU-Richtlinien durch die Zivilgerichte gestellt worden sind. Für die Frage der Haftung im Zusammenhang mit Interessenkonflikten "hat alles, was da kommt, keine Bedeutung mehr", so der Kapitalmarktrecht-Experte. Brandl bezieht sich dabei auf ein Urteil, das bereits im Jahr 2000 vom deutschen Bundegerichtshof

(BGH 19.12.2000, XI ZR 349/99; PDF, 44 KB) gefällt wurde. Damals entschied der Gerichtshof, dass die konto- und depotführende Bank aufgrund von Kick-back-Zahlungen an den Vermögensverwalter für die Fehler des Vermögensverwalters (dieser war in Konkurs gegangen) haftbar gemacht werden kann.

Laut Brandl genüge also allein der Umstand, dass es einen potenziellen Interessenkonflikt gebe, dass die Bank eine Aufklärungspflicht gegenüber dem Kunden trifft und sie daher belangt werden kann. Daraus ergibt sich, dass der Kunde so zu stellen ist, als hätte er nie bei dem gewählten Verwalter investiert – die Bank trägt dabei die Beweislast. Aus dieser Judikatur ergibt sich in der Praxis nun das, was Brandl als den "Einser-Schmäh" bezeichnet, nämlich die Strategie, einfach zu sagen: "Hätte ich von dem Interessenkonflikt gewusst, dann hätte ich nicht investiert und keine Verluste gemacht – ich will mein Geld zurück." Brandl: "Schärfer als das kann keine Aufsicht sein."

Inducements

Ludwig Pflieger, Vertreter der FMA und Mitglied des EIOPA-Komitees für Konsumentenschutz gab im Anschluss einen Überblick über Interessenkonflikte unter IMD 1.5 und der künftigen IMD 2. Organisatorische Vorkehrungen gegen Interessenkonflikte sollen jedenfalls nicht zu extremen Bürden führen, erklärte Pflieger. Der FMA-Mitarbeiter ging weiters auf das Thema "Inducements" ein. Während die EIOPA solche "Drittzahlungen" nur als zulässig erachtet, wenn dadurch eine Qualitätsverbesserung der Beratung erreicht wird und zudem die Interessen der Kunden nicht beeinträchtigen werden, sieht die EU-Ratspräsidentschaft die Sache etwa anders. So erklärt man dort in Bezug auf die IMD 2, dass die Zahlung von dritter Seite keine Qualitätsverbesserung bringen muss. So genüge es, wenn die Zahlung keine potenziell nachteiligen Effekte für den Kunden hat.

Nach den beiden Fachvorträgen folgte eine Diskussion zur konkreten Umsetzung der neuen EU-Regeln. Gemeinsam mit Brandl und Pflieger diskutierten Hermann Stöckl von der VPI Vermögensplanung GmbH (als Vertreter einer Wertpapierfirma) und Karl Sallaberger von Sallaberger Risk Management (als Vertreter der Versicherungsmakler). (gp)

Im nächsten Jahr sollen weitere Praxisdialoge zu aktuellen Themen abgehalten werden. Für AFPA-Mitglieder ist der Besuch der Veranstaltungen kostenlos.