

Gefahr noch nicht gebannt

Laut dem jüngsten MiFID-II-Entwurf kommt kein Provisionsverbot, der Interessenverband AFPA warnt allerdings vor verfrühter Euphorie.

Aktuell liegt ein nur wenige Wochen alter Letztentwurf zu MiFID II vor, den EU-Währungsausschuss hat er bereits passiert. Das ist insofern erfreulich, als dieser Ausschuss der wichtigste ist, bevor es in die Schlussverhandlung geht. Von einem Provisionsverbot ist in diesem Entwurf laut AFPA-Vorstand Johannes Muschik keine Rede mehr: „Im Gegensatz zum ersten Vorschlag der EU-Kommission ist kein solches Verbot mehr vorgesehen. Stattdessen setzt das EU-Parlament auf Transparenz und Offenlegung. Noch ist nicht alles in trockenen Tüchern, die Ausgangslage könnte aber durchaus schlechter sein.“ Wenn es weiterhin Provisionen gibt, aber deren Offenlegung gegenüber dem Kunden gefordert wird, ändert das für den heimischen Berater de facto nichts, da die Offenlegung bereits gelebte Praxis ist. Neu ist allerdings, dass laut dem aktuellen Entwurf von Ende März auch Portfolioverwalter Inducements bekommen dürfen, wenn sie ihre Kunden vorab darüber informieren.

Briten sind unzufrieden

Zu früh sollte man trotz der insgesamt günstigen Nachrichtenlage nicht Entwarnung geben. Hinter den Kulissen bemüht sich dem Vernehmen nach vor allem die Lobby-Gruppe Finance Watch – sie sieht sich als Gegenpol zur Finanzlobby – weiterhin für ein Verbot der Provision. Auch die britischen EU-Vertreter sind über die geplante Beibehaltung des Provisionssystems „not amused“, auf der Insel werden ab 2013 sämtliche Provisionen für alle Vertriebswege verboten, die aktuelle Entwicklung konterkariert somit die Pläne der Briten. Es gibt also Kräfte, die hier noch für einen Richtungswechsel sorgen könnten, warnt auch Muschik. Man muss also schon die endgültige MiFID-II-Richtlinie abwarten, bevor man die Sektkorken knallen lässt. Diese wird frühestens im Herbst dieses Jahres schwarz auf weiß vorliegen. Die lange Wartezeit wird auch damit begründet, dass MiFID II erstmals auch den Energiesektor reguliert, AFPA-Vorstand Muschik dazu: „Der gesamte CO₂-Handel wird künftig unter MiFID II fallen, dadurch sind auch neue Interessenvertretungen auf den Plan gerufen wor-



Johannes Muschik, AFPA: „Natürlich ist noch nicht alles in trockenen Tüchern.“

den, die den Prozess nun weiter in die Länge ziehen.“ Die Gefahr, dass diese in für die Finanzdienstleistung heikle Bereiche „hineinfuschen“, sieht der Insider nicht: „Auf der MiFID-II-Landkarte befinden wir uns auf gegenüberliegenden Seiten und kommen uns somit auch nicht in die Quere.“

IMD-2

Sollte der nun vorliegende MiFID-II-Text im Ministerrat abgesegnet werden, wäre dies in Sachen Provision ein klarer Durchbruch, der auch für die kommende Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD-2) als wichtiger Meilenstein zu sehen ist. Bei diesem Reglement wird in der Umsetzung sicher auf MiFID II Bezug genommen. Der AFPA-Vorstand: „Wirklich interessant wird es, wenn Bestimmungen von MiFID II in neue Bereiche einfließen werden, wo sie bisher noch nicht zur Anwendung gekommen sind. Die Kommission wird MiFID II auch als Referenz für IMD-2 heranziehen.“ Bestätigt werde diese Annahme vom ersten Entwurf zur Versicherungsvermittlerrichtlinie, der kürzlich die Runde machte: „Hier geht es mit der Provisionsoffenlegung nahtlos wei-

ter. Die Verkaufsvorschriften von MiFID II werden in der Versicherungsvermittlerrichtlinie im Zusammenhang mit der Packaged-Retail-Investment-Products-Initiative zitiert“, erläutert der Interessenvertreter. Laut dem aktuellen Entwurf müssten die Makler in Zukunft also detailliert offenlegen, was sie beim Verkauf einer Versicherung bekommen. „Jede Art von Bezahlung – Gebühr oder anderweitige Geldflüsse, auch ökonomische Benefits wie Incentives, die im Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherung bezahlt werden – muss offengelegt werden“, so Muschik. Zudem muss aufgezeigt werden, was die Ausgangsbasis für die Berechnung der Provision ist. Es muss also für den Kunden nachvollziehbar sein, wie die Provision berechnet wird. Des Weiteren muss der Versicherungsvermittler die präzise Summe in Euro angeben, die er als Vergütung bekommt – eine prozentuelle Darstellung reicht nicht. Hier ist die Vermittlerrichtlinie sogar strenger als die MiFID.

Vergleichbarkeitsprobleme

Bei der AFPA setzt man sich nun dafür ein, dass die gesamten Kosten eines Versicherungsproduktes in einer europaweit einheitlichen Form ausgewiesen werden. Dadurch wäre einerseits volle Transparenz gesichert, andererseits könnten Kunden und Makler einfach vergleichen, welche Produkte das beste Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen. Bei einer Offenlegung, wie sie aktuell in der Richtlinie gefordert wird, stellt sich die Frage der Vergleichbarkeit. Bei den selbstständigen Vermittlern bezahlt das Versicherungsunternehmen mit der Provision schließlich alle seine Kosten, beim angestellten Außendienst müssten zusätzlich zur Provision des Vermittlers die Kosten für dessen Betreuer, Vorgesetzte in der Organisation, Lohnnebenkosten, Fixum, Ausbildungskosten und vieles mehr einberechnet werden. Dies würde mit ziemlicher Sicherheit einen wesentlich höheren Kostenfaktor ergeben als beim selbstständigen Versicherungsvermittler. Allerdings weist Muschik nochmals darauf hin, dass sich auch an diesem Entwurf noch einiges ändern kann.

FP

Foto: © Günter Menzl