

500 weitere A4-Seiten

Die AFPA lud zum fünften Mal ihre Mitglieder ein, um sie über die Entwicklungen an der Regulierungsfront zu informieren. Es gibt leider reichlich Neuigkeiten.



Großes Interesse zeigten die AFPA-Mitglieder am bereits zum 5. Mal stattfindenden AFPA-Meeting im Palais Esterházy. Auf der Tagesordnung standen nicht nur aktuelle Berichte zu Mifid II und IMD II, sondern auch die aktuelle Situation in Großbritannien, wo es bekanntlich seit dem Jahr 2012 ein Provisionsverbot gibt.

AFPA-Chef Johannes Muschik ließ in der jüngsten Versammlung seines Verbandes keine Hoffnung aufkeimen, die Flut an EU-Regularien für die Finanzbranche könnte abreißen: „In den nächsten zwölf Monaten kommen auf uns über 60 EU-Bestimmungen beziehungsweise Erlässe zu. Das Ziel der Europäischen Kommission ist es, zwischen Oktober 2015 und Jänner 2016 mit allem fertig zu sein.“ Bei Mifid II, IMD II und Mifir geht es ins Finale, nicht zuletzt deshalb versammelten sich Mitte April die Mitglieder der Austrian Financial & Insurance Professionals Association (AFPA) zum fünften Mal im Rahmen ihres Mitgliedermeetings, um in Sachen Regulierung auf den neuesten Stand gebracht zu werden. Vorstand Muschik gab den Mitgliedern einen Einblick in die jüngsten Geschehnisse in Brüssel. Aktuell befinden sich Mifid II und Mifir sowie die PRIIPs-Verordnung zum Schutz von Kleinanlegern in der

Umsetzung. Während Mifid II danach in allen EU-Staaten in nationales Recht umgesetzt werden muss, gilt Mifir sofort, weil es sich nicht um eine Richtlinie (das „d“ in Mifid), sondern um eine Verordnung (daher das „r“), also eine Verordnung, handelt. Aufgrund der

» In den nächsten zwölf Monaten kommen auf uns über 60 EU-Bestimmungen beziehungsweise Erlässe zu. Das Ziel der EU-Kommission ist es, zwischen Oktober 2015 und Jänner 2016 mit allem fertig zu sein. «

Johannes Muschik, AFPA

PRIIPs-Verordnung erhalten Europas Verbraucher bei „verpackten“ Finanzprodukten wie Fonds, kapitalbildenden Lebensversiche-

rungen und Zertifikaten ein einheitliches Informationsblatt nach dem Vorbild des bei Fonds bereits üblichen Key Investor Information Document (KIID). Und schließlich biegt auch noch die neue Versicherungsvermittlerrichtlinie IMD II in die Zielgerade ein.

Für die Interessenvertreter bedeutet das „Schwerstarbeit“, weil sie sich durch Berge von Papier arbeiten müssen. Muschik: „Wir sind daher laufend mit Konsultationen im Rahmen von Hearings und Meetings beschäftigt.“ Von Seiten der europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) wurden rund 500 A4-Seiten veröffentlicht, in denen in sogenannten „Technical Standards“ erklärt wird, wie Mifid II umgesetzt werden muss und wie die EU-Vorschriften durch die heimische Marktaufsicht zu überwachen sind. Muschik: „Da wird etwa erklärt, was unter ‚unabhängiger Beratung‘ zu verstehen ist, also wie viele Produkte man vergleichen muss, da-



AFPA-Vorstand Johannes Muschik gab einen Überblick über die aktuellen Tätigkeiten der AFPA auf EU-Ebene.



Der Autor des Heath-Reports, Garry Heath, gab einen Überblick über die Auswirkungen der Retail Distribution Review auf den Bereich der Anlageberater in Großbritannien.



Im Austausch über aktuelle Themen: Dr. Christian Papst von Fidelity und Martin Mikulik von Mikulik Finance Consulting



Thomas Schnöll, Vorstandsmitglied der EFS-AG (links) und Hermann Stöckl, VPI Vermögensplanung (rechts)

mit man als unabhängig gilt.“ Für die AFPA steht daher die Durchsicht und Kontrolle dieser Technical Standards aktuell im Vordergrund. „Da jeder von den Guidelines und den Technical Standards betroffen ist, haben wir sie auf die Agenda gesetzt. Zu warten, bis all das in Österreich auf dem Tisch liegt, hätte fatale Folgen, denn Verordnungen, delegierte Rechtsakte und Guidelines können nur in Brüssel beeinflusst werden. Nach ihrer Verabschiedung durch die EU-Institutionen sind sie direkt in Österreich anzuwenden“, warnt der AFPA-Vorstand. Positives vermeldet Muschik in Richtung IMD II: „Wir haben den aktuellen IMD-II-Entwurf des EU-Rates bekommen, und es zeigt sich erfreulicherweise,

dass für die Versicherungsvermittler die meisten Giftzähne gezogen werden konnten. So

»In Zukunft werden wohl alle Telefonate mit Kunden aufgezeichnet werden müssen. Das betrifft sämtliche Geräte und Anlagen, die der Wertpapierdienstleister Mitarbeitern zur Verfügung stellt.«

Dr. Oliver Leustek, ZKB

sind etwa Themen wie Provisionsverbot, Offenlegungsverpflichtungen und Produktinformationsdokumente aus dem Entwurf rausge-

fallen. Offen bleibt weiter das Thema Kundenschutz, vorgesehen ist, dass Versicherungsmakler ähnlich, wie dies bereits bei den Wertpapierfirmen der Fall ist, nun auch Eigenmittel vorhalten müssen.“

Um AFPA-Mitglieder in Zukunft noch besser über die aktuellen regulatorischen Veränderungen informieren zu können, wird es für die Mitglieder quartalsweise einen Bericht von Oliver Leustek geben. Der Jurist ist hauptberuflich bei der Zürcher Kantonalbank für den Bereich Recht und Compliance zuständig und war in der Vergangenheit unter anderem auch bei der FMA tätig. „Oliver Leustek soll für uns eine Art Lotse sein, der uns in einem ersten Schritt quartalsweise



Dr. Oliver Leustek, Leiter Recht und Compliance der Zürcher Kantonalbank, gab einen kurzen Überblick darüber, was Mifid II wohl mit sich bringen wird.



AFPA-Vorstand Johannes Muschik im Gespräch mit Falk Bathé von der Unternehmensberatung Capco und DI Klaus Schönfelder von Clerical Medical Österreich

einen Überblick über den Iststand der Mifid-II-Umsetzung geben wird“, sagt Muschik. In seinem ersten Überblick ging Leustek dann auch gleich auf wesentliche Problemstellungen bei Mifid II und Mifir ein. Auch wenn die endgültigen Fassungen der Richtlinie beziehungsweise der Verordnung wohl erst Ende des Sommers vorliegen werden, gibt es bereits einige Punkte, auf die sich die Vertriebe und Vermögensberater vorbereiten können. Wertpapierfirmen müssen sich schon mal darauf einstellen, dass in Zukunft alle Telefonate mit Kunden aufzuzeichnen sein werden. Laut Leustek betrifft dies sämtliche Geräte und Anlagen, die der Wertpapierdienstleister Mitarbeitern zur Verfügung stellt, aber auch jene Geräte, deren Nutzung vom Wertpapierdienstleister gebilligt wird, also auch private Telefone, die die Mitarbeiter mit ausdrücklicher Zustimmung der Firma zur Erbringung von Wertpapierdienstleistungen nutzen. Es dürfen in Zukunft nur mehr Geräte genutzt werden, die die geführten Gespräche aufzeichnen können. Auch Face-to-Face-Gespräche müssen aufgezeichnet werden.

Fünf Jahre Aufbewahrungspflicht

Die Protokolle sind fünf Jahre aufzubewahren, und der Kunde kann jederzeit eine Kopie dieser Aufzeichnung verlangen. Für die Vertriebe werden diese Pflichten wohl eine neue Kostenbelastung darstellen. Technische Ausrüstung muss angeschafft werden, Vermittler oder Partner müssen mit geeigneten Telefonen ausgestattet und entsprechend geschult werden. Und damit nicht genug, Leustek

berichtet auch, dass Vertriebe künftig wohl über einen Produktprüfungs- und Produktgenehmigungsprozess für jedes einzelne Produkt verfügen müssen. „Dieser Prozess umfasst nicht nur die Auswahl der einzelnen Produkte in die jeweiligen Empfehlungslisten, sondern auch Produktbeobachtungs- und Produktnachschaupflichten inklusive der Angabe, welche Maßnahmen in bestimmten Szenarien zu ergreifen sind“, so der Rechtsexperte.

„Annahme von Vorteilen“

Der für die Branche größte Brocken betrifft allerdings den Bereich der „Annahme von Vorteilen“. Die Gewährung oder Annahme von Vorteilen, zu denen natürlich auch Provisionen zählen, ist künftig nur noch erlaubt, wenn diese der Qualitätsverbesserung dienen. Was dies konkret bedeutet, ist laut Leustek derzeit allerdings noch offen. Alle Vorteile müssen dem Kunden jedenfalls vor Dienstleistungserbringung, „verständlich, umfassend und zutreffend“ offengelegt werden. Eine Vorteilsannahme ist im Rahmen einer Vermögensverwaltung sowie im Rahmen der unabhängigen Anlageberatung unzulässig, beziehungsweise es besteht die Pflicht, die „Vorteile“ weiterzugeben. „Unabhängig“ bedeutet laut Leustek dabei, dass der Berater eine ausreichend breit gestreute Angebotspalette mit Produkten unterschiedlichster Anbieter sowie einen umfassenden Marktüberblick vorweisen kann. „Unabhängige“ Beratung dürfte somit künftig nur noch gegen Honorar möglich sein. Die exakte Definition, wann man tatsächlich unabhängig agiert, entscheidet somit darüber,

ob weiterhin Provisionen vereinnahmt werden dürfen oder nicht. Zwar wären wir damit noch weit weg von der Situation in Großbritannien, wo es bekanntlich ein generelles Provisionsverbot gibt, allerdings besteht der Eindruck, dass die Regulierer sich dieser Extremvariante in kleinen Schritten annähern wollen.

Praxisbericht

Womit Berater hierzulande rechnen müssten, käme es tatsächlich zu einem Provisionsverbot, erklärte Garry Heath im Rahmen des AFPA-Meetings. Der Brite leitete zehn Jahre lang den Verband der britischen Finanzberater und berichtet somit aus erster Hand über die tatsächlichen Erfahrungen mit der Retail Distribution Review (RDR). Das Regelwerk brachte Anfang 2013 in Großbritannien ein vollständiges Provisionsverbot mit sich. Seither kämpft Heath gegen das Verbot und veranschaulicht die Probleme, die es mit sich brachte, in dem von ihm erstellten Heath Report. Der Report zeigt, dass seit 2008 insgesamt 13.800 Berater den Markt in Großbritannien verlassen haben. Viel schlimmer ist allerdings die Tatsache, dass durch die RDR mehr als 16 Millionen Menschen in Großbritannien im Prinzip keinen Zugriff mehr auf professionelle Anlageberatung haben. „Die Einzigen, die weiterhin Beratung bekommen, sind sehr wohlhabende Personen. Wie diese Entwicklung als verbraucherfreundlich angesehen werden kann, ist mir ehrlich gesagt ein Rätsel“, erklärte Heath vor den anwesenden AFPA-Mitgliedern (Interview Seite 170).

GEORG PANKL | FP

Foto: © Günter Menzi