

Europese lobby voor de zelfstandige financiële tussenpersoon

Veel Belgische wetgeving vindt haar oorsprong in Europese regelgeving, zeker in de financiële sector. Omwille van die reden geeft BZB regelmatig haar input bij diverse Europese consultaties. Dat doet ze niet alleen zelf, maar ook via haar lidmaatschap bij FECIF, de Europese federatie van financiële tussenpersonen. Onlangs publiceerde de vereniging haar actieplan voor 2016. BZB stelde Johannes Muschik, voorzitter van FECIF, naar aanleiding hiervan enkele vragen.

De deadline van inwerkingtreding van MiFID II werd uitgesteld tot 3 januari 2018. Waarom?

Het voorbije jaar stond volledig in teken van de IDD, de nieuwe verzekeringsbemiddelingsrichtlijn. Zo goed als alle eisen van FECIF-leden werden ingewilligd. Voor ons was het belangrijk een level playing field te creëren, net als gelijke rechten en plichten te bekomen voor verzekeringsbemiddelaars, banken en online verkoop. Uitzonderingen zoals voor medewerkers van verzekeringen, werden geschrapt. Zo zijn er voor het eerst gelijke kansen voor FECIF-leden net zoals voor de zelfstandige adviseurs. Ook een succes is dat we een dreigend provisieverbod hebben kunnen afwenden. Dat had werkelijk geen zin. In een vrije Europese binnenmarkt beslissen mondige consumenten immers zelf hoe ze voor verzekeringsadvies willen betalen. Samen met onze collega's in de Europese lidstaten en het kantoor van FECIF werden het laatste jaar opnieuw duizenden pagina's consultaties en adviezen doorgenomen, onder andere met betrekking tot de implementering van MiFID II en PRIIPs. Oorspronkelijk was bijvoorbeeld voorzien dat effectenbemiddelaars minstens vijf jaar in een beleggingsonderneming gewerkt moesten

hebben om nadien actief te kunnen zijn. Na onze tussenkomst is het zo dat beleggingsondernemingen – die toch al instaan voor hun bemiddelaars – zelf kunnen beslissen wanneer iemand competent is.

Een groot succes was ook onze FECIF-conferentie in Brussel op het einde van vorig jaar, waar we vertegenwoordigers van alle bekende organisaties in de financiële sector en de Europese toezichthouder voor verzekeraars mochten ontvangen rond het thema “toekomst van pensioenen”.

Aan welke dossiers geeft FECIF in 2016 prioriteit?

In 2016 zullen de Europese financiële toezichthouders nauwer samenwerken: de toezichthouders voor effecten, bank en verzekeringen hebben hun werkprogramma's op elkaar afgestemd. Uniforme regels, het zogenaamde *Single Rulebook*, moeten de Europese binnenmarkt voor financiële dienstverlening versnellen en de goede praktijken vereenvoudigen. Prioriteiten voor FECIF-leden zijn dit jaar de regulering van de Fintechs en robotadviseurs. De verkoop via internet brengt immers niet alleen voordelen met zich mee, maar houdt ook concrete gevaren in. Online verkoop is veel minder streng gereguleerd dan financiële en verzekeringsbemiddeling. Om gelijke kansen te creëren en consumenten te beschermen dringt zich een identiek kader voor alle marktdeelnemers op.

“Ik geloof niet dat algoritmen de financiële adviseur van vlees en bloed ooit zullen vervangen.”

Welke veranderingen zal de nieuwe Europese verzekeringsbemiddelingsrichtlijn teweegbrengen?

De IDD, zoals de verzekeringsbemiddelingsrichtlijn nu heet, leidt volgens mij tot een consolidatie en rechtzetting van de markt. De nieuwe plannen



zoals bijvoorbeeld voor de naleving van permanente bijscholing en compliance zorgen voor een algemene verhoging van het kwaliteitsniveau in onze sector. Niet dat we daarvoor zo slecht gewerkt hebben. Onze klanten zijn meer dan gemiddeld tevreden over ons. Maar de ondertussen onoverzichtelijke diversiteit aan producten en de steeds strengere aansprakelijkheidsregels stellen financiële adviseurs voor nieuwe uitdagingen. Hoe kunnen ze professioneel en deskundig financieel advies geven als ze tegelijkertijd dreigen te verdrinken in een stormvloed aan informatie en voorschriften? Om dit dilemma op te lossen zal meer ingezet worden op technische hulpmiddelen, bijvoorbeeld om de noden van de klant te analyseren of geschikte financiële instrumenten te kiezen.

Hoe ziet FECIF het Europese financiële landschap de komende jaren evolueren?

Adviseurs hebben vandaag schaalbare bedrijfsmodellen nodig om te groeien. Dat maakt de inzet van online instrumenten noodzakelijk, bijvoorbeeld om de klant te kunnen blijven begeleiden. Er is een duidelijke segmentering van klanten zichtbaar: zij die snel een eenvoudig verzekeringsproduct nodig hebben en zij die kostbaar advies wensen. Advies kost nu eenmaal geld, of het nu betaald wordt met commissielonen of met erelonen. Wie in zijn vakgebied deskundig is, zal zich daarom op de middellange termijn in een bepaalde kring van klant positioneren, waar hij met zijn tijd voor advies inkomsten verwerft. Voor al de rest worden gestandaardiseerde online tools de regel. Ik geloof weliswaar niet dat algoritmen de financiële adviseur van vlees en bloed ooit zullen vervangen. Maar ze dwingen ons om onze tijd en energie economisch zinvol te investeren en onze competenties daar uit te spelen, waar de klanten onze dienstverlening naar waarde weten te schatten.

Hoe verloopt de implementering van de PRIIPs-Verordening?

Deze productverordening is jammer genoeg een voorbeeld van hoe een goed idee genekt wordt door een te bureaucratische omzetting. FECIF heeft de hoofdgedachte



Johannes Muschik, voorzitter FECIF

van PRIIP's sinds men jaren geleden met het voornemen begon, ondersteund: eenvoudige, gestandaardiseerde informatiedocumenten moesten levensverzekeringen en beleggingsfondsen ook voor de gewone consument begrijpelijk en vergelijkbaar maken. De verordening van het Europese Parlement ziet dit ook zo voor ogen. Maar bij de omzetting door ESMA, de Europese toezichthouder voor effecten en markten, heeft men zich intussen verloren in talloze details zodat de oorspronkelijke intentie van een eenvoudig en compact informatiedocument voor de klant volstrekt absurd geworden is. Voor levensverzekeringen die verbonden zijn met fondsen met een open architectuur zouden bij toepassing van de regels die nu voorliggen tot wel 70 A4-pagina informatie nodig zijn. Welke klant zal dat begrijpen of überhaupt willen lezen? Wij pleiten ervoor om de documenten zoals de oorspronkelijk gedachte zo eenvoudig en begrijpelijk mogelijk te houden. Moet ook worden gezegd dat ook MiFID-2 in dit kader belangrijk is, omdat de verkoopvoorwaarden voor PRIIP's daaraan "ontleend" worden. Daarom kijken we voor de volledige implementatie van de PRIIP's-voorwaarden ook hard uit naar het vervolg inzake MiFID II. De omzetting van deze richtlijn werd echter met een jaar uitgesteld en wordt pas in 2018 voltooid. Niettemin rest er zo wat meer tijd om zich voor te bereiden.

Wat zijn volgens FECIF de bedreigingen voor de zelfstandige financiële tussenpersoon?

Het grootste gevaar is dat financiële tussenpersonen de stapel regels niet meer de baas kunnen. De EU produceert aan de lopende band nieuwe consultaties en voorschriften. Ik zie er geen probleem in dat we die richtsnoeren in de praktijk brengen. Daartoe vinden we altijd wel een weg, zij het door nieuwe technische hulpmiddelen te gebruiken. Het obstakel zit hem veeleer in het feit de procedures van ESMA, EIOPA, EBA, de Europese Commissie, het Europese Parlement etc. bij te houden. Dat maakt een sterke Europese koepelvereniging met voldoende financiële en persoonlijke middelen noodzakelijk. Hier zie ik de nationale leden verplicht om deze middelen ook ter beschikking te stellen. Zo niet riskeren we dat richtlijnen en verordeningen die voor de financiële adviseurs belangrijk zijn, buiten ons om beslist worden. Onze behoeftes en problemen zouden dan helemaal geen rol meer spelen en dat onze concurrenten zoals de online verkoop het vacuüm snel opvullen. Dat zou in het nadeel zijn van alle Europese financiële tussenpersonen. Bovendien wil de Europese Commissie vanaf nu met haar "Capital Market Action Plan" (CMU) en "Single Market"-strategie ook de buitensporige bureaucratie een halt toeroepen. Dat kunnen we vanuit het standpunt van onze leden alleen maar toejuichen en er onze actieve bijdrage aan leveren.