

# Heißer Sommer in Brüssel

von Johannes Muschik

Keine Sommerpause gab es heuer für Europas Finanzaufseher und Österreichs Branchenvertreter der Versicherungsvermittler und Finanzberater, AFPA und FECIF. Während vielerorts Urlaub angesagt war fanden auf EU Ebene zahlreiche Hearings und Konsultationen zur Umsetzung neuer Richtlinien und Verordnungen statt.

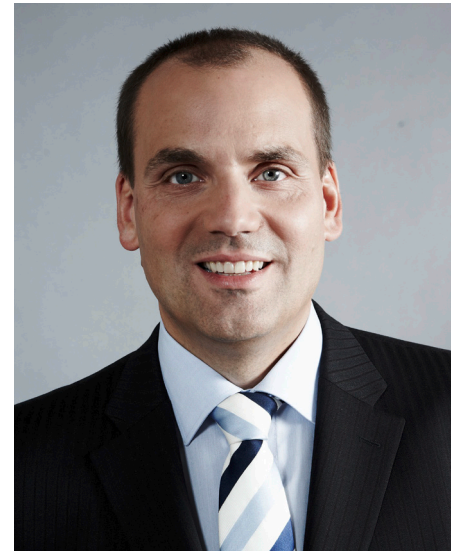
Versicherungsvermittler dürfen für den Verkauf von Lebensversicherungen weiterhin Provisionen entgegen nehmen, sofern ihnen das die EU Mitgliedsstaaten nicht untersagen. Nach intensiven Verhandlungen mit Branchenvertretern und Konsumentenschützern hatte das scheidende Europaparlament diese für die Versicherungsbranche erfreuliche Regelung unter dem Titel „IMD 1.5“ beschlossen. Wobei Lebensversicherungen künftig als s.g. PRI-IPs, Packaged Retail Insurance Investment Products gelten. Gemeint sind konkret Fondsgebundene und Kapitallebensversicherungen. Ihr Verkauf wurde mit einem eigenen Paragrafen in die EU Richtlinie für Wertpapierdienstleistungen (MiFID-2) integriert.

## Interessenskonflikte sollen minimiert werden

Wenn Versicherungsgesellschaften oder -vermittler eigene Interessen über jene ihrer Kunden stellen können Konflikte auftreten. Vor allem die Art und Weise, wie Vermittler für ihre Leistungen bezahlt werden wurde in diesem Zusammenhang oft als negatives Beispiel zitiert. Provisionen, Retrozessionen und finanzielle Incentives können einseitige Verkaufsanreize liefern.

Gleichzeitig bevorzugt der Großteil der Versicherungskunden das erfolgsabhängige Provisionssystem zur Vergütung ihrer Berater. Da Provisionen prinzipiell weiterhin erlaubt sind untersuchte die europäische Versicherungsaufsicht (EIOPA) wie Interessenskonflikte bei der Vermittlung von PRIIPs geregelt werden können. AFPA und FECIF nahmen sowohl an der Konsultation als auch am Hearing der Behörde in Frankfurt im Juli dieses Jahres teil. Dabei bekräftigten sie erneut, dass Versicherungskunden selbst entscheiden können sollen, wie sie ihre Berater bezahlen.

Kern der neuen EU Vorschriften sind „effektive Maßnahmen“, um zu verhindern, dass Interessenskonflikte Kunden schaden. Makler, Agenten aber auch angestellte Verkäufer von Banken und Versicherungen werden gleichermaßen in die Pflicht genommen. Versicherungsvermittler haben „im besten Interesse des Kunden“ zu handeln. Sie haben sich fair zu verhalten und müssen eindeutig und unmissverständlich kommunizieren. Die Maxime lautet: Konflikte erkennen, vermeiden, managen oder – wenn all das nicht hilft – sie den Kunden gegenüber offenlegen. Die EU Kommission ist ermächtigt, den Marktteilnehmern konkrete Schritte vorzuschreiben und eine Liste von Kriterien zu definieren, wann



**Zum Autor:** Johannes Muschik ist Obmann von AFPA und Deputy von FECIF, dem EU Dachverband der Finanzberater und Versicherungsvermittler in Brüssel. In seinen Funktionen nimmt er laufend an Konsultationen zur Regulierung des EU Finanzmarktes teil.

schädliche Interessenskonflikte drohen. Ihr Vorbild sind die Organisationsvorschriften der MiFID, die bereits heute für Wertpapierfirmen gelten. AFPA und FECIF weisen darauf hin, dass diese Vorgaben nicht automatisch auch für Makler und Agenten anwendbar sind. Gefordert ist vielmehr ein „smarter“ und für die Betriebsgröße von Versicherungsvermittlern passender Ansatz.

## Proportionalität für Klein- und Mittelbetriebe

Fast die Hälfte der Betriebe von Versicherungsmaklern und –agenten sind Ein-Personen-Unternehmen. Nur 16% beschäftigen mehr als fünf Mitarbeiter (Quelle: AFPA Marktstudie 2012/13). Vergleicht man damit MiFID regulierte Wertpapierfirmen, dann fangen Wertpapierfirmen bei ihrer Organisationsgröße dort an wo Versicherungsvermittler aufhören. Organisationsvorschriften der MiFID können daher nicht 1:1 auf Versicherungsvermittler übertragen werden. Vielmehr ist darauf zu achten, dass kleine Betriebe durch neue



**Juan-Manuel Viver** (Better Finance, Konsumentenschützer), **Guillaume Bérard** (Belgische Finanzaufsicht), **Dr. Ludwig Pfleger** (Österreichische Finanzmarktaufsicht), **Johannes Muschik** (AFPA/FECIF) und **William Vidonja** (Europäischer Versicherungsverband) beim Hearing in Frankfurt im Juli.

Vorschriften nicht überproportional belastet werden. Aktuell wird von den EU Aufsehern und der europäischen Kommission an entsprechenden Regelungen getüftelt.

### EU Wertpapieraufsicht will Provisionen aushebeln

Ebenfalls diesen Sommer konsultierte die europäische Wertpapieraufsicht in Paris, ESMA, die Marktteilnehmer über die konkrete Anwendung der MiFID-2. Auch hier waren die heimischen Berater durch AFPA und den EU Dachverband FECIF an vorderster Front vertreten. Aufsehen erregte bei Branchenvertretern und Industrie, dass ESMA sprichwörtlich „päpstlicher als der Papst“ sein wollte. In der EU Richtlinie ist festgelegt, dass unabhängige Berater keine Provisionen entgegen nehmen dürfen. Deklariert man hingegen gegenüber Kunden die eingeschränkte Produktauswahl sind Provisionen weiterhin erlaubt. Die EU Wertpapieraufsicht entwickelte dazu eine Interpretation, die über die Vorgabe des EU Parlaments hinausgehen würde. Demnach wären Provisionen immer verboten, sofern nicht explizit nachgewiesen werden kann, dass sie zur Verbesserung der Qualität der Dienstleistungen für Kunden dienen.

AFPA und FECIF wiesen darauf hin, dass die Aufgabe von ESMA die Umsetzung der MiFID und nicht das Erfinden neuer Inhalte einer bereits verabschiedeten Richtlinie ist. Man trat entschieden gegen die überschießende Interpretation der EU Regeln ein und erinnerte ESMA daran, dass sie kein Mandat hat, zusätzliche Rechtsakte zu erfinden. Vielmehr soll die Behörde den Marktteilnehmern helfen, eine für ihre Praxis anwendbare Umsetzung zu erreichen. Nach der Teilnahme am offenen Hearing in Paris von 7. bis 9. Juli erstellte das FECIF Rechtsbüro eine ausführliche Stellungnahme. Themenbereiche sind neben der Vergütung von Vermittlern die Compliance, das Beschwerdemanagement, Telefonaufzeichnungen, Produktüberwachungspflichten und das Managen von Interessenskonflikten.

### Versicherungsvermittler Richtlinie in der Pipeline

Die italienische Ratspräsidentschaft arbeitet intensiv an der Umsetzung der neuen EU-Vermittlerrichtlinie, IMD-2. Für die Versicherungswirtschaft handelt es sich um eines der wichtigsten Vorhaben aus Brüs-



**Johannes Muschik** (AFPA/FECIF), **Axel Kleinlein** (Bund der Versicherten) und **Fred de Jong** (Zentrum für Versicherungsstudien Amsterdam) bei der Tagung in Hamburg.

sel. Noch vor der Wahl im Februar hatte das Parlament seinen Entwurf vorgelegt. Anfang September präsentierte die Ratspräsidentschaft dazu einen Kompromissvorschlag. Aktuell bereitet FECIF ihre Stellungnahme vor. Folgendes zeichnet sich ab: Übergeordnetes Ziel der EU ist es, Barrieren für den grenzüberschreitenden Verkauf zu reduzieren. Ist ein Vermittler in einem Mitgliedsstaat zugelassen dann darf er auch in anderen EU Ländern tätig werden. Offen ist noch, ob ein Aufnahmestaat zusätzliche Anforderungen stellen darf, auch wenn ein Vermittler in einem anderen Mitgliedsstaat alle Zulassungskriterien erfüllt. Fix ist, dass angestellte Verkäufer von Versicherungsunternehmen in die Richtlinie miteinbezogen werden.

Ebenso integriert wird die Online-Vermittlung im Internet. Portale, die nur Informationen bereitstellen könnten ausgenommen werden, hier laufen die Verhandlungen noch. Elektronikhändler, Reiseveranstalter und andere Annexvermittler dürften dafür, mit geringeren Auflagen, unter IMD-2 fallen. Strittig ist noch die Anzahl der Stunden, die Vermittler künftig für Weiterbildung aufwenden müssen. Das Europäische Parlament brachte 200 Stunden Fortbildung innerhalb von fünf Jahren ins Gespräch. Aktuell dürften 50 Stunden auf fünf Jahre verteilt übrig bleiben. Die Fortbildung soll künftig von einer staatlichen Kontrollbehörde überprüft werden.

### Gutes aus Österreich für Brüssel

Immer wieder für Aufmerksamkeit in der EU sorgt „Best Practise“ Made in Austria.

So zeigten sich etwa Konsumentenschützer in Brüssel positiv vom heimischen Maklergesetz überrascht. Es war Ihnen zuvor nicht bekannt gewesen, dass in einem EU Land bereits derart umfassende Pflichten zur Wahrung der Kundeninteressen existieren. Diese wurden von AFPA daraufhin in die englische Sprache übersetzt und als Modell für sinnvolle Regelung von Interessenskonflikten ins Spiel gebracht. Führend in Europa ist Österreich übrigens auch bei der Regelung des Berufszugangs. Das und die verpflichtende Aus- und Weiterbildung ist gerade beim kommenden Treffen der EU Ratspräsidentschaft in Neapel, an dem FECIF Vertreter teilnehmen, auf der Tagesordnung. Vorbereitend dazu erstellte AFPA eine Zusammenfassung der Qualifikationserfordernisse für Makler, Agenten und Vermögensberater in Österreich als Beispiel dafür, wie dies auch in anderen EU Ländern geregelt werden könnte.

Auch die positiven Erfahrungen heimischer Konsumenten mit der Beratung und Vergütung von Versicherungsvermittlern fanden, in ein englisches Factsheet übersetzt, inzwischen ihren Weg nach Brüssel und waren Thema bei einer Tagung von EU Vertretern und Konsumentenschützern in Hamburg dieses Jahres. Diese und weitere Erfahrungen zeigen dass mit einer aktiven Vertretung in Europa durchaus Erfolge für die heimischen Versicherungsvermittler und Finanzberater erreicht werden können. Geht es nach dem Plan der italienischen EU Präsidentschaft könnte die Entscheidung über die IMD-2 bis Ende des Jahres fallen. Danach wäre die Richtlinie innerhalb von 24 Monaten innerstaatlich umzusetzen.