„Aus Brüssel wird es **viele neue Richtlinien regnen“**

Das Provisionsverbot für unabhängige Berater ist noch nicht vom Tisch! Das wird aus den Signalen deutlich, die in den vergangenen Wochen aus Brüssel kamen. Wie sehen die Fachverbände und der Interessensverband AFPA (Austrian Financial and Insurance Professionals Association) die Regulierungstendenzen aus der EU-Gremien? Welche Erfahrungen haben sie mit dem Lobbying für ihre Berufskollegen? AssCompact hat nachgefragt.

Interview mit v.l.n.r.: **Christoph Berghammer, MAS,** FGO der Versicherungsmakler Salzburg und Leiter des Arbeitskreises Transparenz im Fachverband; **KR Wolfgang K. Göltl,** FGO der Finanzdienstleister Österreichs und **Johannes Muschik,** Vorstand des Interessensverbandes AFPA (Austrian Financial and Insurance Professionals Association)

AssCompact: *In letzter Zeit mehren sich die Anzeichen, dass in Brüssel weiter an einem Provisionsverbot für unabhängige Vermittler gebastelt wird. Sehen Sie auch diese Tendenzen und, wenn ja, in welchen Bereichen?*

Christoph Berghammer, MAS: Was die aktuelle Überarbeitung der Versicherungsrichtlinie anbelangt, wurde in den vielen Diskussionen und in den über 100 Stellungnahmen ein potenzielles Provisionsverbot von keiner Seite propagiert. Definitiv ausschließbar ist es allerdings nicht, dass im Rahmen der endgültigen Arbeiten zur IMD dieses Thema nochmals aufgegriffen werden kann, wenngleich wir uns als strikter Gegner des Provisionsverbotes in guter Gesellschaft befinden.

KR Wolfgang K. Göltl: Es gibt nicht nur Anzeichen, sondern im Kommissionsvorschlag der MiFID II wird ein Provisionsverbot dann vorgesehen, wenn dem Kunden eine „unabhängige“ Wertpapierberatung versprochen wird. Es ist stark anzunehmen, dass dies auch in der Versicherungsvermittlungsrichtlinie (kurz IMD) für die Lebensversicherung mit Anlagecharakter übernommen wird.

Der Fachverband hat bereits einen Tag nach der Veröffentlichung des öffentlichen Vorschlags in seinem Newsletter dazu berichtet und zur Stellungnahme aufgefordert. Es ist wichtig, jetzt so rasch wie möglich eine umfassende Stellungnahme inklusive alternativer Konzepte vorzulegen.

Johannes Muschik: Aktuell ist eine Vielzahl neuer Richtlinien zu uns unterwegs. Als erstes kündigt sich die Revision der MiFID an. Zwar geht es da um den Verkauf von Wertpapieren. Doch werden MiFID Bestimmungen mit Sicherheit als Vorbild für die nächste Vermittlerrichtlinie herangezogen, die den Verkauf von Versicherungen neu regelt. Bei der MiFID wird künftig wohl zwischen „abhängigen“ und „unabhängigen“ Vermittlern unterschieden. Wobei ich einschränke, dass dies der noch nicht endgültig bestätigte Stand von Anfang November 2011 ist und wir noch auf die finalen Texte warten. Abhängige Vermittler sind solche, die ein eingeschränktes Angebot für ihre Kunden haben, vergleichbar etwa einem Versicherungsagenten. Sie dürfen weiterhin Provisionen beziehen. Ihre unabhängigen Kollegen hingegen nicht. Noch bleibt abzuwarten ob die EU Kommission diese Position halten kann. Wenn ja wird es mit ziemlicher Sicherheit Auswirkungen auf die Vermittlung von Versicherungen haben.

AC: *Was tun Sie bzw. der Fachverband, um die Interessen der unabhängigen Berater in Brüssel zu vertreten? Was haben Sie bisher erreicht?*

Christoph Berghammer, MAS: Wir waren von Beginn an in die Diskussion zur IMD2 eingebunden und haben unsere Standpunkte gegenüber sämtlichen nationalen und europäischen Institutionen klar zu Ausdruck gebracht. Durch langjährige Interessensvertretung haben wir erreicht, als fachkundiger und konstruktiver Gesprächspartner anerkannt zu werden. Wichtig dabei ist uns ins-▸

besondere auch, die spezifische Rolle des Versicherungsmaklers für seine Kunden und Konsumenten ins Bewusstsein der verantwortlichen Entscheidungsträger zu bringen.

KR Wolfgang K. Göltl: Der Fachverband Finanzdienstleister ist Mitglied bei der europäischen Organisation für Finanz- und Versicherungsvermittler BIPAR. Gemeinsam mit den sieben Angestellten und über 50 anderen Organisationen aus 32 Ländern weltweit vertritt BIPAR gemeinsam mit dem Fachverband Finanzdienstleister regelmäßig die Interessen der österreichischen Finanzdienstleister unter anderem bei der Europäischen Kommission, dem Europäischen Parlament und nationalen Ministerien.

Konkret hat bereits am 27.10.2011 ein erstes Treffen zwischen BIPAR, dem Fachverband und der Europäischen Kommission stattgefunden. Die Wertpapierunternehmen wurden von diesen Treffen informiert. Noch im November wird der Fachverband die MIFID auch mit MEP Dr. Othmar Karas besprechen. Dies ist nur ein Bruchteil der gemeinsamen Initiative von BIPAR gemeinsam mit dem Fachverband und den anderen Organisationen im Sinne der Mitglieder.

Die Interessenvertretung des Fachverbands versteht sich jedoch nicht nur im Treffen von relevanten Personen aller Ebenen, sondern vielmehr geht es uns darum, Konzepte zu entwickeln, die eine hohe Umsetzungswahrscheinlichkeit haben. In Europa kann durch einfaches Positionieren ohne echte Alternativen nichts gewonnen werden. Daher verbringen wir viel Zeit und Ressourcen damit, Konzepte und alternative Vorschläge für die Europäischen Entscheidungsträger zu entwickeln. Dies passiert in direkter Abstimmung mit allen österreichischen Wertpapierunternehmen. Bereits im vorliegenden Entwurf konnten viele Forderungen abgewehrt werden. Gerade jetzt mit den Nachwirkungen der Finanzkrise gibt es eine klare Linie der Politik und des Konsumentenschutzes für eine Verschärfung gegenüber allen Finanzdienstleistern. Trotzdem wurde entgegen massiver Forderungen die für die österreichischen Finanzdienstleister so wichtige Ausnahme in Artikel 3 nicht gestrichen. Trotz massiver Bemühungen des Konsumentenschutzes sowie Englands für ein generelles Verbot von indirekten Entgelten (wie Provisionen), sieht der Entwurf noch immer die Möglichkeit einer objektiven Wertpapierberatung mit der Möglichkeit, indirekte Entgelte zu erhalten, vor.

Jetzt muss evaluiert werden mit welchen Konzepten der vorliegende Entwurf geändert werden kann, sodass letztlich die österreichischen Finanzdienstleister auch in Zukunft erhalten bleiben.

Johannes Muschik: Wir werden zum einen nicht müde darauf hinzuweisen, dass die Vergütung eines Vermittlers nichts über die Qualität seiner Beratung aussagt. Und dass die Bezahlung mittels Provision für die Mehrzahl der Konsumenten die bessere, günstigere Variante ist. Teure Honorare könnte sich wohl nur ein Bruchteil der Versicherungskunden leisten. Zum anderen recherchieren wir was Europas Konsumenten von ihren Beratern wirklich wollen und belegen das durch empirische Daten. Daher wissen wir: Nur 5% der Kunden interessieren sich überhaupt dafür wie wir entlohnt werden! In intensivem Austausch mit EU Behörden und den europäischen Konsumentenschützern thematisieren wir dann die aus unserer Sicht wichtigen Kernbereiche: Qualität der Beratung und Sicherheit der Produkte. Hier haben die selbständigen Vermittler klar die Nase vorn.

AC: *Welche Veränderungen, Gefahren und Chancen kommen aus Ihrer Sicht in den nächsten Jahren aus der EU bzw. vom Gesetzgeber in Österreich auf den unabhängigen Vertrieb von Versicherungs- bzw. Finanzprodukten zu?*

Christoph Berghammer, MAS: Veränderungen per se sind nichts Negatives. Ich sehe mehr Chancen als Gefahren. Wichtig jedoch wäre eine klare Trennung zwischen Versicherungsvermittlung (Makler, Agent) und Vermögensberatung (Finanzdienstleister) um erstens zukünftig dem Kunden mehr Transparenz zu ermöglichenn, d.h."bei wem er was macht" und zweitens um zukünftigen IMD-Diskussionen vorzubeugen. Ich glaube, dass viele Diskussionen die geführt werden (MIFID, PRIPS, Provision etc.) von der Finanzwelt ausgegangen sind und wir Makler zum Opfer wurden.

KR Wolfgang K. Göltl: In den nächsten Jahren werden, alle Bereiche des Vertriebs aller Finanzprodukte in Europa geregelt. Danach müssen diese Richtlinien in Österreich umgesetzt werden. Es wäre vermessen, heute eine Abschätzung über die konkreten Gefahren und Chancen zu geben. Allgemein kann jede neue Regelung auch als europarechtliche Verankerung und damit als langfristige Chance der Etablierung gesehen werden.

Johannes Muschik: Generell: Die Berater Welt wird (noch) komplexer. Die größte Herausforderung für die Branche sehe ich in den kommenden Jahren in der Qualifizierung der Stammmannschaft und des Verkaufs. Wir sind gefordert, unseren Kunden Zusammenhänge des Marktes und Details der Produkte einfach und gleichzeitig umfassend zu erklären. Mit den vielen neuen Bestimmungen zurecht zu kommen und dabei aktiv Neukunden zu gewinnen, werden nur die Besten schaffen. Und der Rest wird sich zurückziehen. Das bedeutet, dass man letztlich weniger selbständige als angestellte Berater vorfinden. Mit allseits bekannten Konsequenzen.

AC: *Auf Grund verschiedener Vorkommnisse in Deutschland und Österreich wird die Branche derzeit stark von der Politik beäugt. Wie soll das Lobbying für die Vermittlerberufe aussehen, damit die Politik erkennt, dass es zwar vereinzelt schwarze Schafe in der Branche gibt, der Großteil der Vermittler aber seriös arbeitet?*

Christoph Berghammer, MAS: Da ich nur für die Makler sprechen kann, glaube ich, dass die Politik mittlerweile erkannt hat, dass wir Versicherungsmakler eine seriöse und ernstzunehmende Berufsgruppe sind.

KR Wolfgang K. Göltl: Dies muss auf zwei Ebenen erfolgen: Aufklärung der Medien und Gespräche mit Entscheidungs- und Meinungsträgern. Wir treffen uns daher nicht nur mit politischen Repräsentanten, sondern auch mit Meinungsträgern aus der Österreichischen Nationalbank, der Finanzmarktaufsicht, den Ministerien und so weiter. In den meisten Gesprächen zeigt sich, dass offene und ehrliche Kommunikation gepaart mit konstruktiven Lösungsvorschlägen die beste Wirkung zeigen.

Johannes Muschik: Hier sind sowohl nationale Verbände als auch deren EU Dachorganisationen gefordert. Es gilt, auf den Nutzen für die Konsumenten durch selbständige Vermittler hinzuweisen. Und die volkswirtschaftliche Bedeutung des Sektors durch Zahlen zu untermauern. In der EU nehmen rund 100 Millionen Menschen die Dienste eines Anlageberaters oder eines Versicherungsvermittlers in Anspruch.

Mehr als vier Millionen EU Bürger verdienen sich damit ihren Lebensunterhalt. Wir sprechen somit von einer Größenordnung wie in der Industrie. Doch das wird viel zu wenig thematisiert. Oft erlebe ich, dass Vermittler lieber abwarten was „aus Brüssel" kommt, um sich dann kurz vor Torschluss aufzuregen, dass es ihr Leben wieder mal schwerer macht. Wichtig ist aber, vor Ort zu sein und nachhaltig aktiv Politik pro selbständige Beratungsberufe zu machen.

AC: *Wo und wie könnte sich aus Ihrer Sicht die Branche selbst regulieren, um sich aus dem Schussfeld der Kritiker zu nehmen?*

Christoph Berghammer, MAS: Wir arbeiten an neuen Aus- und Weiterbildungsstandards und werden uns zukünftig strengen Standesregeln unterwerfen.

KR Wolfgang K. Göltl: Der Fachverband Finanzdienstleister hat Ende Oktober eine Initiative beschlossen, in der alle Fachausschüsse der Finanzdienstleister inklusive der Gewerblichen Vermögensberatung und der Wertpapiervermittler (ehemals Finanzdienstleistungsassistenten) aufgefordert worden sind, die Möglichkeit von Standesregeln zu evaluieren und Vorschläge auszuarbeiten.

Johannes Muschik: Streit vermeiden, Konflikte hinter verschlossenen Türen austragen und den Gegnern in der Öffentlichkeit keine Angriffspunkte liefern. An den eigenen Stärken arbeiten, sie ausbauen und daraus eine Marke kreieren, der Konsumenten vertrauen.

Sich nicht auf die Politik verlassen, sondern das Schicksal in die eigenen Hände nehmen. Und am Markt Verbündete suchen, gemeinsame Interessen kultivieren, vereint auftreten um der Stimme der selbständigen Vermittler mehr Gewicht zu verleihen.

AC: *Meine Herren, wir danken Ihnen für das Interview!* ■