Johannes Muschik *ist Geschäftsführer der Vermittlerakademie, Deputy Chairman des europäischen Dachverbands der unabhängigen Finanzberater- und vermittler in Brüssel und Chairman von AFPA, dem österreichischen Verband der Versicherungs- und Finanzprofessionisten.*

Eine für Alle

Um ihr Mitspracherecht in Brüssel auszubauen, haben sich heimische Wertpapier- und Versicherungsvermittler zur Austrian Financial and Insurance Professionals Association (AFPA) zusammengeschlossen. Im Gespräch AFPA Vorsitzender **Johannes Muschik.**

risControl: Herr Muschik, wer ist die AFPA und was tut diese Organisation konkret?

Muschik: AFPA ist eine Informationsdrehscheibe zwischen der EU und Österreich für die Regulierung des Versicherungs- und Wertpapierverkaufs. Die spielt sich zu einem großen Teil in Brüssel ab. Ausgangspunkt ist dort die EU Kommission. Ihre Beamten sind auf Informationen von Fachleuten angewiesen und suchen aktiv Kontakt. Jahre bevor etwa die neue MiFID oder Versicherungsvermittlerrichtlinie beschlossen werden tauschen Marktteilnehmer mit der Kommission ihre Meinungen aus. AFPA nimmt an diesem Prozess teil, trägt Standpunkte aus Österreich zur EU-Kommission und Wissen aus Brüssel nach Österreich. Dem heimischen Gesetzgeber stellt AFPA bei der Umsetzung der europäischen Richtlinien erstmals Expertise für den gesamten Vermittlermarkt zur Verfügung.

risControl: Für diese Aufgaben gibt es doch die Wirtschaftskammer. Sind Sie etwa mit der gesetzlichen Interessensvertretung nicht zufrieden?

Muschik: Die Wirtschaftskammer ist die Vertretung aller Unternehmen Österreichs und in dieser Funktion auch in Brüssel aktiv. AFPA konzentriert sich exklusiv auf ein Segment, nämlich die Vermittler von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Hier haben wir den gesamten Beratermarkt im Fokus und sind damit eine ideale Ergänzung zur Wirtschaftskammer mit der wir im Übrigen aktiv zusammen arbeiten.

risControl: Sehen Sie nicht eine indirekte Konkurrenzsituation zur Kammer?

Muschik: Nein. Im In- und Ausland unterhalten viele Branchen eigene Verbände und sind gleichzeitig in staatlichen Vertretungen repräsentiert. In Deutschland arbeitet beispielsweise Votum, ein Verband von 80.000 Vermittlern eng mit der Industrie und Handelskammer, dem Pendant zur Wirtschaftskammer, zusammen. In Österreich sind Versicherungen immer schon im Versicherungsverband, Banken im Bankiersverband und beide Branchen gleichzeitig in der Wirtschaftskammer vertreten. Das Miteinander von Interessensverbänden und –vertretungen ist gelebte Praxis und stellt keinerlei Konkurrenz dar.

risControl: Sie vertreten etwa Versicherungsmakler, Wertpapierfirmen aber auch Anbieter von Fonds und Versicherungen. Warum schließen sich alle diese Unternehmen zu einem Verband zusammen?

Muschik: Das Interesse der AFPA Mitglieder ist ein gut funktionierender Beratermarkt in Österreich. Und den sehen wir massiv bedroht durch die überbordende Bürokratie. In den vergangenen Jahren wurde unsere Berufsausübung durch eine Vielzahl von Vorschriften laufend erschwert. Eine Studie in 7 EU Ländern zeigt: Inzwischen gehen 50 bis 60 Prozent der jährlichen Arbeitszeit von Beratern für die Erfüllung rechtlicher Vorschriften drauf. Weniger als die Hälfte der Zeit bleibt für den persönlichen Kundenkontakt. Zu viel Bürokratie bedeutet also letztlich Nachteile für Konsumenten. Viele Kunden erleben die überbordenden Formalitäten bei Vertragsabschluss nicht mehr als vertrauensbildend sondern abschreckend. Dazu kommen die hohen Kosten für Administration und Compliance. In der EU wenden Vermittler dafür bereits 20 Prozent des Jahresumsatzes auf! Wenn es

so weiter geht bleiben nur die großen Finanzkonglomerate übrig, die sich die immer teureren Kosten leisten können. Doch das wäre genau das Gegenteil von dem, was die EU mit einem freien Binnenmarkt für Versicherungs- und Finanzprodukte bezweckt. Hier müssen und werden wir gegen steuern.

risControl: Wie wollen Sie das tun?

Muschik: Indem wir rechtzeitig auf Probleme und Nachteile für Konsumenten und Berater hinweisen, und zwar bevor neue EU Regeln entstehen. Es muss vor Einführung neuer Bestimmungen überprüft werden, ob der Aufwand für Kunden und Vermittler steigt und welchen Nutzen die neue Regel stiftet. So ein „Impact Assessment" gehört, übrigens auch dank ausdauernden Lobbyings der Vermittlerverbände, bei vielen EU Vorhaben schon zum Standard. Und es ist wichtig, bei kritischen Themen rasch Gespräche mit allen Marktteilnehmern zu führen so wie wir das bei der Diskussion um die Provisionen für Versicherungsvermittler tun. Wir haben den Beamten der EU Kommission anhand konkreter Beispiele vorgerechnet, dass ein großer Teil der Versicherungskunden mit Provisionen günstiger fährt als mit reiner Honorarberatung. Und wir haben Nachforschungen in jenen EU Ländern angestellt, die schon eine Offenlegung oder ein Provisionsverbot eingeführt hatten.

risControl: Was haben Sie herausgefunden?

Muschik: Die Erfahrungswerte waren durchwegs negativ. Beispielsweise gaben Konsumentenschützer aus England, das für ein Provisionsverbot gerade als „Vorzeigeland" herhalten muss unumwunden zu, dass sich dadurch weder die Beratung verbessert hat noch die Zahl der Kundenbeschwerden zurückgegangen ist. Die Offenlegung ist in der Praxis völlig nutzlos. Und das bisher von wenigen EULändern eingeführte Provisionsverbot erwies sich für die zu schützenden Konsumenten als Bumerang. Beispielsweise hat sich in Finnland seit dem Verbot der Marktanteil der unabhängigen Versicherungsmakler von 16 auf 8 Prozent halbiert. Finnische Konsumenten haben heute weniger Auswahl an unabhängiger Beratung als früher. Angestellte von Banken und Versicherungen dürfen dort im Übrigen weiterhin Provisionen beziehen. Welcher Konsument soll sich da noch auskennen? Der Feldversuch ist ganz offensichtlich gescheitert. Die Vergütung des Vermittlers, ob nun Provision oder Honorar, kann auch in Zukunft nur Vereinbarungssache zwischen Kunde und Berater sein.

risControl: Befürworter der Honorarberatung argumentieren mit einem Interessenskonflikt, wenn Vermittler von Produktgebern Provisionen erhalten. Wie ist Ihre Ansicht dazu?

Muschik: Die Form der Vergütung, ob nun Provision oder Honorar, sagt weder etwas über die Qualität des Produktes noch der Beratung aus. Ein schlechtes Produkt oder eine schlechte Beratung werden auch durch eine andere Form der Vergütung nicht besser. Eine Provision zu erhalten ist im Übrigen nicht gleichbedeutend mit einem Interessenkonflikt. Berater können sehr wohl im Interesse ihres Kunden handeln und für ihre Arbeit vom Produktgeber entlohnt werden. In der Praxis ist es den meisten Kunden einerlei wie ihre Berater bezahlt werden. Kundenbefragungen unter mehreren tausend europäischen Anlegern zeigen: An erster Stelle steht die Sicherheit des Geldes! Danach kommt der Übergang des Vermögens auf die Erben, gefolgt vom Ertrag an dritter und den Kosten der Anlageform an vierter Stelle. Gerade mal fünf Prozent der Konsumenten wollten letztlich wissen, welche Vergütung ihr Berater bezieht. Was Vermittler verdienen spielt für Kunden also nur eine untergeordnete Rolle. AFPA tritt für eine Offenlegung der Gesamtkosten ein, d.h. der Kunde soll wissen wie viel von seinem Kapital tatsächlich investiert wird. Im Übrigen muss man die Lehren aus den Erfahrungen anderer EU Länder ziehen und für Österreichs Konsumenten vorrangig genügende Auswahl und guten Service sicherstellen. Professionelle Berater haben gar kein Interesse, ihre Klienten zu überteuerten Kosten zu betreuen. Der Nutzen aus ihrer Dienstleistung ist ja für Kunden das Hauptkriterium zur Zusammenarbeit. Das beweist die Tatsache, dass 50 bis 75% der neuen Klienten durch Empfehlungen von bestehenden Kunden kommen.

risControl: Wen konkret vertritt AFPA?

Muschik: Unternehmen, die Versicherungen und Finanzdienstleistungen anbieten. Es besteht eine klare Abgrenzung zum angestellten Außendienst. Wir sind der Meinung, dass unabhängige Vermittler Konsumenten viele Vorteile bringen. Ihre Produktauswahl ist größer als beim Angestellten-Vertrieb. Ihre Beratungsqualität ist das Hauptkriterium für die Zusammenarbeit. Und weil Vermittler laufend neue Angebote für ihre Kunden suchen sind sie oft Triebfeder für Innovationen. Es entstehen neue Angebote, etwa spezielle Versicherungstarife. AFPA ist eine Lobbying Plattform für alle, die an einem gut funktionierenden Beratermarkt Interesse haben.

Die Vergütung des Vermittlers, ob nun Provision oder Honorar, kann auch in Zukunft nur Vereinbarungssache zwischen Kunde und Berater sein.

risControl: Lobbying hat seit der Affäre Strasser einen ramponierten Ruf. Wieso bedienen Sie sich solcher Methoden?

Muschik: Wir verstehen Lobbying so, dass wir den notwendigen Beitrag für sinnvolle Regeln leisten, die letztlich allen Marktteilnehmern zu Gute kommen. Das bedeutet, seriös und nachhaltig Interessen zu vertreten. AFPA ist fachlich orientiert und überparteiisch und die Mitglieder sind namhafte Gesellschaften mit repräsenta-

tiver Marktabdeckung. Wir sind Mitglied im europäischen Dachverband, FECIF, der seit 12 Jahren direkt in Brüssel in die Finanzmarktregulierung eingebunden ist. Letztlich wollen Beamten sowohl in Österreich als auch in der EU Dinge vernünftig regulieren. Dafür ist es notwendig, sich im Vorfeld neuer Bestimmungen intensiv über die gegenseitigen Bedürfnisse und Erwartungen auszutauschen. Niemand wäre mit Gesetzen gedient, die im Nachhinein den Zugang zu unabhängiger Beratung unnötig verkomplizieren oder gefährden. Dann bliebe irgendwann nur der Angestelltenvertrieb der großen Finanzinstitutionen übrig. Und das wäre ein eklatanter Nachteil für Konsumenten, denn faire Konkurrenz belebt den Markt. Andere Branchen zeigen es vor, mit zum Teil tatkräftiger Hilfe der EU. Denken wir an Telekommunikation, Elektronik oder Flugreisen. Erst ein intensiver Wettbewerbsdruck hat hier zu günstigen Preisen und gutem Service geführt. Das sind positive Folgen für Konsumenten, wenn sich alle Marktteilnehmer an dieselben Spielregeln halten. Darauf haben wir die EU Kommission erst kürzlich wieder bei der geplanten neuen Versicherungsvermittlerrichtlinie hingewiesen.

risControl: Wie ist der aktuelle Stand bei der Vermittlerrichtlinie?

Muschik: Die Gespräche in Brüssel sind Anfang 2010 in die intensive Phase gekommen. Aus unserer Sicht war die bisherige Richtlinie unzureichend. Vor allem die ungleiche Behandlung von Angestellten und selbständigen Beratern führte dazu, dass keine einheitlichen und fairen Rahmenbedingungen am Markt vorhanden waren. Dazu kam, dass manche Staaten die EU Texte weit strenger auslegten als vorgesehen, um nationale Interessensgruppen zu schützen. Die EU wurde als Ausrede dafür gebraucht, den Heimatmarkt gegen ausländische Mitbewerber abzuschotten. Das war das Gegenteil dessen, was man beabsichtigt hatte: einen grenzüberschreitenden Markt für Versicherungsdienstleistungen mit mehr Wettbewerb zum Wohl der Konsumenten zu schaffen.
Wir haben frühzeitig mit den europäischen Konsumentenschützern Vorschläge ausgearbeitet und sind für ein „level playing-field“ eingetreten, d.h. alle Berater, ob nun Angestellte oder Selbständige, sollen sich an dieselben Regeln halten. Nur dann profitieren Kunden von einem einheitlichen Service und mehr Wettbewerb. Dafür brauchen wir auch endlich ein europäisches Vermittlerregister, damit sich Berater nicht in jedem Mitgliedsland in dem sie arbeiten möchten nochmal neu registrieren lassen müssen. In der Praxis scheiterten hier bisher viele an bürokratischen Hürden. Wir haben der EU Kommission dazu konkrete Vorschläge unterbreitet, die auch eine einheitliche Vermittlerdokumentation in Form eines „Business Fact Sheet“ umfassen.

FECIF Meeting 2010 mit der EU Kommission zur neuen Vermittlerrichtlinie
v.l.n.r. **Vincent Derudder**, **Johannes Muschik**, **Carine Vansteenbrugge**, **Daniel Nicolaes** *(alle FECIF)*, **Agnes Fridely**, **Karel van Hulle** *(beide DG Binnenmarkt)*

Was für uns nicht einzusehen ist: dass ein Berater seinem Kunden offenlegt, welchen konkreten Geldbetrag er aufgrund seiner Tätigkeit bekommt. Und vielleicht nur selbständige Vermittler dazu gezwungen wären, nicht aber ihre angestellten Kollegen.

risControl: Wann ist damit zu rechnen, dass die Richtlinie in Österreich umgesetzt wird?

Muschik: Im Herbst wird die Kommission ihren Vorschlag an das Europäische Parlament schicken. Voraussichtlich bis zum ersten Halbjahr 2012 sollten dann alle notwendigen Beschlüsse gefasst sein. Die Mitgliedsländer werden wie gewohnt zwei bis drei Jahre Vorlaufzeit erhalten, wir rechnen also 2015 mit der Transponierung in die heimischen Gesetze, allen voran die Gewerbeordnung.

risControl: Kommt die Offenlegung der Vergütung oder gar ein Provisionsverbot?

Muschik: Was für uns nicht einzusehen ist: dass ein Berater seinem Kunden offenlegt, welchen konkreten Geldbetrag er aufgrund

seiner Tätigkeit bekommt. Und vielleicht nur selbständige Vermittler dazu gezwungen wären, nicht aber ihre angestellten Kollegen. Wir sind gemeinsam mit 24 weiteren Vermittlerverbänden dafür eingetreten, die Gesamtkosten offenzulegen. Und zwar in Form einer einheitlichen europäisch genormten Kennzahl, ähnlich der Total Expense Ratio bei Investmentfonds. Wofür wir uns ebenfalls stark gemacht haben ist, dass beide Vergütungsformen, also Provision und Honorar, parallel möglich sind. Je nachdem, wie es mit einem Kunden zu Beginn der Verkaufsverhandlung vereinbart wird. Die Kommission hat uns signalisiert, dass sie diese Standpunkte teilt und berücksichtigen wird. Nun sind wir natürlich gespannt auf den endgültigen Text der Direktive bevor wir im Herbst mit Vertretern des Europäischen Parlaments die Gespräche weiter führen.

risControl: Unter ihren Mitgliedern sind auch Unternehmen, die mit Finanzdienstleistungsassistenten arbeiten. Diese Vertriebsform stand in letzter Zeit im Kreuzfeuer von Politik und Öffentlichkeit. Wie ist Ihre Sicht dazu?

Muschik: In der Öffentlichkeit wurde zuletzt das Bild vom Finanzberater, der auf Kosten seiner Kunden mit wenig Arbeit ein fürstliches Einkommen bezieht, stark überstrapaziert. Vergessen wird regelmäßig darauf hinzuweisen, dass der größere Teil der Probleme die wir gerade erleben durch die Banken verursacht wurde. Eine europäische Studie zeigt die ernüchternde Realität: Europas Berater haben einen Brutto Stundenlohn zwischen 20 und 60 Euro. AFPA bindet alle Marktteilnehmer aktiv ein. Die Mitglieder sind Unternehmen, die sich positiv abheben, weil sie stark in die Qualifizierung ihrer Mitarbeiter investieren und in vielen Fällen von der österreichischen Finanzmarktaufsicht konzessioniert sind und überwacht werden. Etliche der von Ihnen angesprochenen Firmen setzen international anerkannte Qualitätsmanagementsysteme ein, wie etwa eine TÜV Zertifizierung. Damit sind sie für die kommenden Herausforderungen am Beratermarkt deutlich besser gewappnet als der klassische „Einzelkämpfer". Im Übrigen hat der Gesetzgeber mit der kommenden

FECIF Vertreter beim EU Hearing 2010 in Brüssel zur Vermittlerrichtlinie
v.l.n.r. **Martin Klein** *(Votum)*, **Johannes Muschik** *(AFPA)*, **Vincent Derudder** *(NEA)*

Prüfung für Wertpapiervermittler das von der Öffentlichkeit geforderte Signal gesetzt. Auch für die Angestellten gilt in Zukunft: mehr wissen, besseres leisten.

risControl: Welche Perspektiven haben unabhängige Berater im Europa nach der Finanzkrise?

Muschik: In allen EU Ländern steigen aufgrund der demographischen Entwicklung die Pensions- und Pflegeprobleme. Konsumenten, die sich absichern wollen haben die Qual der Wahl aus in- und ausländischen Produkten. Eine ganzheitliche Beratung durch Spezialisten ist da unentbehrlich. Jene Länder, die das nicht erkennen erzeugen mit falschen Gesetzen die Probleme von morgen. Ein Beispiel: In England steht 2013 mit der sogenannten RDR das Verbot von Provisionen für Vermittler bevor. Schon heute wissen alle Marktteilnehmer, Vermittler und Versicherungen, dass dies zu einem massiven Einbruch bei der privaten Vorsorge führen wird. Bezahlen werden die Folgen in 20 Jahren die englischen Steuerzahler, in Form von immer höheren Zuschüssen in die defizitären Pensionssysteme. Und das soll ein Beispiel für Kontinentaleuropa sein? Wir denken, das ist sicher nicht zur Nachahmung in Österreich zu empfehlen. Nach der Finanzkrise sind Konsumenten ohnehin stark verunsichert. Sie vertrauen den für sie anonymen Finanzinstitutionen nicht mehr, sondern brauchen Menschen, zu denen sie eine persönliche Beziehung haben, ihre Finanzberater. Wir bei AFPA sind überzeugt: nur qualifizierte Vermittler bauen die Brücke zwischen Anbietern von Versicherungen und Finanzdienstleistungen und Konsumenten.

risControl: Braucht es dafür einen eigenen Verband?

Muschik: Die Erfahrungen anderer EU Länder, in denen sich Marktteilnehmer organisieren zeigen: Entscheidungen fallen schneller, sind verstärkt fachbezogen und weniger politisch motiviert. Länder mit starken Vermittlerverbänden haben bessere, praxisgerechtere Regelungen für die Berufsausübung. Und in solchen EU Staaten finden Konsumenten ein größeres Produktanbot und mehr qualifiziertere Vermittler vor. Die Antwort auf die Frage ist aus meiner Sicht also ein klares „Ja". AFPA ist notwendig, um Österreichs Konsumenten auf Dauer den Zugang zu unabhängiger Versicherungs- und Finanzberatung zu gewährleisten.