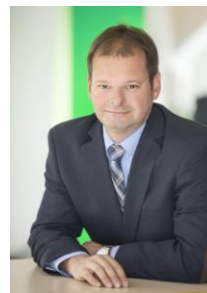




EU-Newsletter des Fachverbands Finanzdienstleister Jänner 2016

Statement

Fachverbandsobmann Mag. Hannes Dolzer: „Das BIPAR-Meeting hat viele neue Erkenntnisse - insbesondere zum Thema Digitalisierung - gebracht. Der Fortschritt der Digitalisierung ist nicht aufzuhalten und jene, die sich frühzeitig damit beschäftigen, können davon profitieren. Dies gilt für Produktgeber und Vermittler. Digitalisierung bedeutet aber nicht nur, die Beratung und Vermittlung zu ersetzen, sondern es geht um neue Wege der Kontaktaufnahme und Abwicklung zwischen Kunden, Vermittlern und Produktgebern.“



Index

1. Aktive politische Interessenvertretung in Brüssel2
2. Österreichisches Know How im Europäischen Interessenverband nachgefragt2
3. Erfahrungen mit der Umsetzung aus dem Vorreiterland Belgien2
4. Fondsmanager Mario Mantrisi über die neuen Produktinformationsdokumente3
5. Steve White: Regulierungskosten in Großbritannien - eine Aufstellung4
6. Befähigungsprüfung und Praxis verpflichtend für Wertpapierdienstleistungen?.....4
7. Wird das Provisionsverbot in Großbritannien aufgehoben?5
8. Datenschutz für Finanzdienstleister zusammengefasst5
9. Workshop zur Digitalisierung6
10. MiFID II - Der Kampf ist noch lange nicht vorbei8
11. Obmann Dolzer präsentiert die Digitale Lern- und Wissensplattform (DLW).....8
12. Was passiert in Europa sonst so? - Eine Übersicht über nationale Initiativen9

1. Aktive politische Interessenvertretung in Brüssel



Fachverbandsobmann **Mag. Hannes Dolzer**, **Mag. Christoph Berghammer** (Obmann-Stellvertreter des Fachverbands Versicherungsmakler) und der für die Versicherungsvermittlungsrichtlinie IDD zuständige Referent diskutieren in der Ständigen Vertretung Österreichs die nächsten Schritte und Möglichkeiten. In sehr freundlicher Atmosphäre werden die letzten Entwicklungen analysiert und noch einmal die wichtigsten Punkte für die Fachverbände erläutert.

v.l.n.r.: Mag. Christoph Berghammer, Referent der Ständigen Vertretung und Mag. Hannes Dolzer

2. Österreichisches Know How im Europäischen Interessenverband nachgefragt

Mag. Philipp H. Bohrn präsentiert bei BIPAR die aktuellen Entwicklungen zur MiFID II und geht dabei insbesondere auf die Entwicklungen im Jahr 2015 ein. Ein Schwerpunkt dabei ist der Vergleich zwischen MiFID II, IDD und MCD (Wohnimmobilienkreditvertrags-RL). Besonders interessant sind dabei die Unterschiede im Bereich der Vergütungsregulierung. Die IDD hat hier die sinnvollsten Regelungen, während die MiFID II besonders strikte Vorschriften und sogar Provisionsverbote bei unabhängiger Dienstleistung implementiert. In angeregter Diskussion werden die nächsten Schritte besprochen und mögliche Auswirkungen und Lösungsvorschläge abgewogen. Besonders wichtig wäre, dass die Verschiebung der MiFID II tatsächlich beschlossen wird. BIPAR wird sich massiv dafür einsetzen.



3. Erfahrungen mit der Umsetzung aus dem Vorreiterland Belgien



Claude Rapoport berichtet aus Belgien. Dort ist die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) bereits umgesetzt - lange vor der europäischen Beschlussfassung. Die Erfahrungen führen zu den folgenden Schlussfolgerungen:

- Es müssen viel mehr Informationen über Kunden erfasst und verarbeitet werden.
- Kunden müssen viel besser informiert werden. Zur Umsetzung sind neue digitale Lösungen notwendig, die gemeinsam mit den Versicherern entwickelt werden sollten. Die Kontrolle darüber,

welche Informationen Kunden erhalten haben, ist damit verbunden.

Eine Möglichkeit zur Umsetzung sind Homepages mit spezifischen Kundenportalen. Diese benötigen zwar erstmals hohe Investitionen und die Änderung der internen Abläufe, können danach die tägliche Arbeit jedoch deutlich erleichtern.

Zusätzlich wurde in Belgien auch die MIFID II frühzeitig umgesetzt. Ein erster Bericht über neue Aufsichtsmaßnahmen zeigt, dass es sehr unterschiedliche Meinungen dazu gibt. Insbesondere die Betroffenen zeigen sich sehr unglücklich darüber, während andere den Vorteil in einer aktiven Aufsicht für die allgemeine Qualität sehen.

4. Fondsmanager Mario Mantrisi über die neuen Produktinformationsdokumente

Fondsmanager Mario Mantrisi erläutert seine Erfahrungen mit dem Kundeninformationsdokument für Investmentfonds (UCIT-KID) und zieht Vergleiche zum Kundeninformationsdokument für Versicherungsanlageprodukte (PRIIPs-KID):

- UCIT und PRIIPs sind legislativ ähnlich aufgebaut. Insbesondere im Bereich der ungelösten Probleme, wie den Änderungen in den Bedingungen, sind die Dokumente anzupassen, ebenso beim Zwang zur „einfachen Sprache“.
- Problematischer im PRIIPs ist, dass jeder, der das Produkt verändert, auch ein Produkthersteller ist und damit unter bestimmte Regulierungen fällt. Unklar ist, wie Einzelvertragsanpassungen oder Sondervereinbarungen in Zukunft gehandhabt werden müssen, beispielsweise wenn Versicherungsvermittler besondere Bedingungen verhandeln.
- Analysen für die Zukunft sind besonders schwierig, da insbesondere das „schlechteste Szenario“ zu Haftungsthemen führen kann.
- Um die Verpflichtungen zu beiden Dokumenten zu erfüllen, müssen „proaktive Informationen“ möglich sein, damit die Berater und Vermittler immer das aktualisierte Dokument verwenden. Eine Lösungsmöglichkeit wäre, Links anstelle von pdf-Dateien zu verwenden. Zusätzlich gibt es Innovationen und Entwicklungen wobei versucht wird, die Dokumente in Metadaten aufzuschlüsseln.
- Beide Dokumente sind auf Papier im A4 Format zu erstellen, obwohl dies nicht im Sinne der Digitalisierung ist.
- Neu im PRIIPs Dokument ist der Zielmarkt: Es gibt jedoch keine einheitliche Definition und dies wird im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr Probleme bringen. Aufgrund einer Rückfrage von BOHRN erläutert Mantrisi, dass der Zielmarkt möglichst breit gefasst sein sollte. Problematisch ist, dass viele Produkte erst in einer bestimmten Kombination sinnvoll sind.
- BOHRN erläutert, dass Fondsmanager künftig klar kommunizieren müssen, wie hoch die individuellen Provisionserträge für jeden einzelnen Kunden sind.



5. Steve White: Regulierungskosten in Großbritannien - eine Aufstellung

BIBA - die britische Interessenvertretung für Versicherungsvermittler - hat die Kosten der Regulierung analysiert. Steve White präsentiert diese Aufstellung:

- **Direkte Kosten:** Dies sind an die jeweilige Aufsicht zu zahlende Beiträge. In Großbritannien wird jedoch auch der Ombudsmann von den Unternehmen bezahlt. In Österreich ist beispielsweise die Anlegerentschädigungseinrichtung ein wesentlicher Kostenposten. Zusätzlich sind auch Strafen direkte Kosten. In GB waren dies 2014 mehr als 1,4 Milliarden Pfund für den gesamten Finanzsektor. Dieses Geld wird jedoch nicht für die Aufsicht verwendet, sondern kommt in den Steuertopf. Die direkten Kosten werden für die Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister in Europa immer kritischer. Initiativen - wie die gemeinsame Klage der WPU gegen die FMA-Kosten in Österreich - werden ausgetauscht.
- **Indirekte Kosten:** Diese sind schwierig festzustellen, sollten aber künftig weiter analysiert werden. Mehr Studien dazu sind nötig.

	Firm A	GBP
FCA Periodic Fee	£1,284,894.44	£1,273,289.00
FSCS Levy	£30,382.75	£22,258.00
Money Advice Service Fee	£0,000.00	£0,000.00
FIS Levy	£0,239.96	£0,174.00
2014/2015 total fee	£1,315,417.15	£1,305,701.00
In Euros (€1 = €1.30)		
	Firm A	EUR
FCA Periodic Fee	€988,380.34	€1,080,453.00
FSCS Levy	€23,025.21	€17,506.15
Money Advice Service Fee	€0,000.00	€0,000.00
FIS Levy	€184.58	€133.83

6. Befähigungsprüfung und Praxis verpflichtend für Wertpapierdienstleistungen?

In einer Exklusiv-Gruppe für Finanzdienstleister diskutieren Mag. Philipp H. Bohrn und andere Finanzdienstleistungsvertreter von BIPAR, wie auf die neue ESMA Leitlinie zu Wissen und Kompetenz reagiert werden soll.

Künftig muss das Wissen durch einen Test und zusätzlich durch Praxis nachgewiesen werden. Dies widerspricht den meisten bestehenden Systemen - auch dem österreichischen. BIPAR wird daher eine umfassende Stellungnahme erarbeiten, die über die Mitglieder bei den jeweiligen nationalen Ministerien und Aufsichten verteilt und gegenüber ESMA verwendet werden soll.

Für Österreich gibt es folgenden Lösungsvorschlag dazu:

- Die Befähigungsprüfung ist der Nachweis über das Wissen. Das entspricht bereits bisher den zukünftigen Anforderungen.
- Mit der Befähigungsprüfung erhält der Berater die Gewerbeberechtigung. Dann muss das Haftungsdach entweder den Nachweis über die erforderliche Praxis einfordern oder den Berater 6 Monate unter Aufsicht stellen. Diese Beaufsichtigung bedeutet nicht, dass der Berater keine Termine alleine ausüben darf, jedoch müssen seine Dienstleistungen überprüft werden.

Dieses Thema wird auch in einem **Workshop des Fachverbands Finanzdienstleister für Wertpapierunternehmen** im Detail besprochen werden. Der Termin steht noch nicht fest. Allen WPU, die mit Erfüllungsgehilfen zusammenarbeiten, wird jedoch dringend empfohlen, sich am Workshop zu beteiligen.

7. Wird das Provisionsverbot in Großbritannien aufgehoben?

Seit 2013 gibt es im Vereinigten Königreich (UK) ein Provisionsverbot für Wertpapierdienstleistungen. Dieses Provisionsverbot gilt jedoch nicht für Versicherungs- und Kreditvermittlungen. Erlaubt ist jedoch weiterhin die Annahme von laufenden Provisionen für Verträge vor 2013. Gleichzeitig wurden neue Prüfungen eingeführt, die auch bestehende Berater absolvieren mussten und die Informationsverpflichtungen verstärkt. Das Verbot von Provisionen wurde von der Aufsicht betrieben und durchgesetzt.

Diese Maßnahmen hatten folgende Auswirkungen:

- Die Anzahl der Wertpapierberater sank deutlich, von ungefähr 27 Tausend zu rund 21 Tausend (etwa 22 %).
- Beratungsleistungen stehen seither nur für vermögende Kunden zur Verfügung (Untergrenze bei 50 bis sogar 100 Tausend Pfund).
- Die verbleibenden Wertpapierberater konzentrieren sich auf diese vermögenden Kunden, die Unternehmen haben die Änderungen inzwischen verkraftet.

Im Jahr 2015 wurde in UK eine neue Regulierung erlassen, welche der Bevölkerung sehr hohen Spielraum beim Umgang mit deren Pensionsersparnissen gibt (Pensionsfreiheit). Dadurch wurden große Teile der Bevölkerung darauf aufmerksam, dass sie für Beratung bezahlen müssten bzw. manchmal Berater die Dienstleistung wegen zu kleiner Summen überhaupt ablehnen.

Die britische Regierung (nicht die Aufsicht) hat festgestellt, dass aufgrund des Provisionsverbots viele Bürger keine Beratung mehr in Anspruch nehmen (können).

Momentan kann nicht eingeschätzt werden, wie UK auf die neuen Informationen reagiert. Klar ist jedoch, dass ein Provisionsverbot selbst in UK Auswirkungen auf die finanziell schwächeren Bürger hat - wie bisher immer von den Finanzdienstleistern aufgezeigt. In Österreich, wo Investitionen Privater kaum Tradition hat, wären die Auswirkungen noch deutlich schlimmer: Finanziell schwächere Kunden, Finanzdienstleister und die gesamte investitionsuchende Wirtschaft wären wie von einem Tsunami getroffen.

Daher wird sich der Fachverband Finanzdienstleister weiterhin mit allen Mitteln gegen Vergütungseinschränkungen und damit gegen ein Provisionsverbot einsetzen.

8. Datenschutz für Finanzdienstleister zusammengefasst

Sobald die neue Datenschutz-Gundverordnung (ab 2018) in Kraft tritt, müssen Finanzdienstleister - wie generell alle Unternehmen - alle Datenverwendungen überdenken. Für Finanzdienstleister sind dabei insbesondere die Datenanwendungen gemeinsam mit Banken und Versicherungen betroffen und teilweise anzupassen.

BIPAR arbeitet an einer Leitlinie für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen zum Datenschutz. Als erster Überblick dient eine Präsentation von **Guy Soussan** und **Daniella Terruso** von der Rechtsanwaltskanzlei Steptoe & Johnson LLP. Sobald die Leitlinien fertig gestellt sind, wird der Fachverband diese den Finanzdienstleistern zur Verfügung stellen.

9. Workshop zur Digitalisierung

BIPAR beleuchtet das Thema Digitalisierung mit unterschiedlichen Beiträgen aus unterschiedlichen Blickwinkeln.

Xavier Bekaert präsentiert Studienergebnisse zur Bedeutung von Digitalisierung im Finanz- und Versicherungssektor:



- Nicht jeder Vermittler hat eine Website; die Wahrscheinlichkeit dazu steigt mit Firmengröße, Jugend des Vermittlers und Anzahl der Firmenkunden.

- Je mehr Vermittler Erfahrungen mit Vergleichs-Portalen haben, desto höher ist die Ablehnung solcher Dienste.

- Die meisten Vermittler verwenden ihre Homepage bloß als erweiterte Visitenkarte. Nur 25 % der Vermittler stellen auf ihrer Homepage mehr als Basisinformationen zur Verfügung.

- Die Vermittler, die umfassendere Homepages verwenden, bieten zumeist Verkaufs- und

Beratungsdienstleistungen darauf an. Dienste, die das Geschäft vereinfachen, wie beispielsweise Schadensabwicklung, Informationserteilung usw., werden nur von sehr wenigen Vermittlern angeboten.

- Vergleichsportale können keine Kundenloyalität generieren, selbst wenn sie teure Werbekampagnen starten.

Grundsätzlich sind Internetanwendungen für diese Bereiche sinnvoll:

- Kommunikationsmöglichkeiten zur Verstärkung der Kundenbeziehung.
- Angebot von umfassenderen und besser aufbereiteten Informationen.
- Neue Kundenerwartungen erfüllen - wie günstigeren Preis oder zusätzliche/bessere Dienstleistungen.

Bart De Smet trägt über die Auswirkungen von Solvenzy II und Digitalisierung im Versicherungssektor vor:

Die Eigenkapitalverpflichtungen von Solvenzy wurden deutlich realistischer gestaltet, wodurch bestimmte Anomalien reduziert wurden:

- Versicherer werden auf geringeres Risiko setzen,
- weniger Langzeitrisiken aufnehmen,
- mehr Interesse an Sachversicherungen haben und
- auf mehr Diversifikation achten.
- Zusammenschlüsse zwischen Versicherungsunternehmen, wodurch es zu immer größeren Versicherungen kommt. Dies liegt auch an den sehr hohen administrativen Kosten.

Folgende Erkenntnisse ergeben sich aus der Digitalisierung:

- Suche und Abschluss von Versicherungen über das Internet steigen an, diese Entwicklung steht in manchen Ländern erst am Anfang. Ein Beispiel: 71 % der Belgier suchen online nach einer KFZ Versicherung und 52 % schließen diese online ab; in Deutschland hingegen suchen nur 41 % online nach einer KFZ Versicherung und nur 3 % schließen online ab.
- Digitalisierung wird dazu führen, dass es mehr zu einem Dreiecksverhältnis zwischen Versicherer, Kunden und Vermittler kommen wird. Interaktionen über



verschiedenste Kommunikationswege werden stärker angefragt. Die Versicherer werden stärkeren direkten Kontakt zu Kunden haben. Vermittler werden vermehrt auf Zusatzleistungen setzen und den Zusatzwert ihrer Dienstleistung hervorheben.

Jan Verlinden stellt eine umfassende Umfrage (über 15.000 Teilnehmer weltweit) vor:



Im Vergleich zwischen allen Vertriebskanälen sind Vermittler noch immer der größte Anteil. Es zeigt sich, dass Versicherungen nur über Vermittler in einen neuen Markt erfolgreich eintreten können. Der Internetauftritt ist jedoch besonders wichtig, damit man von potenziellen Kunden gefunden wird. Die Studie zeigt zusätzlich, dass digitale Erfahrungen der Kunden mit Versicherungen deutlich abgenommen haben und dies soll an der noch nicht ausreichend guten Qualität liegen. Weltweit nehmen Kunden immer mehr Kontakt mit Versicherungen über digitale Wege auf. Dieser Trend lässt sich nicht mehr aufhalten. Das Ziel sollte sein, dass Kunden zu jedem Zeitpunkt über jeden Weg Kontakt aufnehmen können. Im Ergebnis gibt es für Versicherer zwei

wesentliche Themen, die das Geschäft massiv beeinflussen werden: Big Data und rechtliche Regulierungen.

Beim Abendessen diskutieren Mag. Hannes Dolzer und Mag. Philipp Bohrn noch umfassend mit Jan Verlinden und können dabei noch einige Erkenntnisse gewinnen:

- Wer sich dem Weg der Digitalisierung verschließt, wird es sehr schwer haben.
- Jeder Markt ist anders, selbst in nahe gelegenen Regionen gibt es teilweise massive Unterschiede.
- Wenn Versicherer künftig unmittelbarer mit deren Kunden kommunizieren, müssen Vermittler und Berater ihren eigenen Zusatznutzen viel stärker herausarbeiten.

Die Folien zu der Studie können unter www.worldinsurancereport.com heruntergeladen werden.

10. MiFID II - Der Kampf ist noch lange nicht vorbei

Mag. Philipp H. Bohrn erfragt beim Berichterstatter von MiFID im Europäischen Parlament (MEP Markus Ferber) den Status quo und bringt wesentliche Punkte ein:

- Das Europäische Parlament erwartet für Februar einen Vorschlag für eine vollständige Verschiebung der MiFID II um ein Jahr. BOHRN erläutert, wie wichtig diese vollständige Verschiebung ist. Besonders problematisch ist, dass alle Regelungen miteinander verbunden sind und daher eine Teilverschiebung immer praktische Anwendungsunsicherheiten bedeuten würde.
- Besonders kritisch sind die Regelungen zur Vergütungseinschränkung und insbesondere die Definition der „qualitätsverbessernden“ Provision. Hier ist massive Skepsis vorhanden. Klar und deutlich spricht BOHRN an, dass die jährliche Information über die Vergütung gerade für kleine Wertpapierunternehmen einen unglaublichen bürokratischen Aufwand darstellt. Die praktischen Auswirkungen können bisher noch gar nicht ausreichend evaluiert werden.
- Beim Thema Telefonaufzeichnungen geht es dem Fachverband darum, dass Berater die keine Aufträge über das Telefon annehmen, sondern nur Termine vereinbaren oder vorbereiten, keine Aufzeichnungsverpflichtungen haben sollen.
- BOHRN erläutert explizit die Probleme der vorbereiteten Product Governance Regelungen. Dadurch wird versucht, die Verantwortung vom Produkthersteller auf den Vermittler zu verschieben. Dies ergibt sich insbesondere daraus, dass die Informationen von UCIT Produkten vom Vermittler laufend darauf überprüft werden müssen, ob diese die rechtlichen Anforderungen erfüllen. Besonders problematisch ist dies in Kombination mit den Vergütungseinschränkungen, da dort eben eine große Produktauswahl gefragt ist, welche zu einem deutlich erhöhten Aufwand beim Product Governance führen wird. Ein Teilproblem ist außerdem, dass Vermittler verpflichtet sind, den Produktgeber zu informieren.

Insgesamt erhöhen die Regelungen der Produktregulierung den Aufwand bei ungebundenen Vermittlern, während die gebundenen Vertriebswege deutlich bevorzugt werden.

Die Punkte werden positiv aufgenommen und die Argumente des Fachverbands Finanzdienstleister im Sinne von kleinen Vermittlungsunternehmen gut verstanden. Eine weitere direkte Kooperation wird vereinbart und der Fachverband Finanzdienstleister wird die Gelegenheit nutzen um die Interessen der Mitglieder direkt einzubringen. Der Kampf um praxisrelevante Regelungen ist noch lange nicht vorbei und der Fachverband Finanzdienstleister wird sich überall mit der vollen Schlagfertigkeit einsetzen.

11. Obmann Dolzer präsentiert die Digitale Lern- und Wissensplattform (DLW)



Mag. Hannes Dolzer präsentiert dem interessierten BIPAR Forum die Digitale Lern- und Wissensplattform (DLW) des Fachverbands Finanzdienstleister. Kurz geht DOLZER auf die historische Entwicklung des DLW ein und zeigt dann die Grundübersicht, das digitale Skriptum die Übungsfragen und einen Übungstest mit Zertifikat. Die Kosten werden hinterfragt, jedoch als nicht hoch für das professionelle Programm kommentiert.

12. Was passiert in Europa sonst so? - Eine Übersicht über nationale Initiativen

- In Deutschland kämpft die Vereinigung der Versicherungsagenten gegen Vergleichswebsites. In einer Wettbewerbsklage wird versucht, die Vergleichswebsites zu verpflichten, die gleichen Anforderungen wie Versicherungsvermittler zu erfüllen. Über die weitere Entwicklung wird berichtet.
- In Großbritannien wurden durch die Verbrauchervertriebsüberprüfung „Retail Distribution Review“ die Auswirkungen des Provisionsverbot präsentiert (siehe Punkt oben).
- Frankreich: Es gibt ein neues Gesetz, wodurch Verbraucher nach einem Jahr die Versicherungsverträge jederzeit kündigen können. Diese Kündigung kann auch von der neuen Versicherung durchgeführt werden. Dadurch haben die alten Betreuer keine Möglichkeit, dies noch vorab zu überprüfen. Da das Gesetz erst seit Kurzem in Kraft ist, können die Auswirkungen noch nicht genau festgestellt werden. Diese neuen Kündigungsmöglichkeiten helfen jedoch Banken und Vergleichswebsites. Die Reduzierung der Prämien ist aber - entgegen der Annahme der Regierung - nicht feststellbar.
- Griechenland beschäftigt sich mit dem Zusatznutzen von Versicherungsberatung. Dabei wird insbesondere „Financial Education“ als eine Möglichkeit aufgezeigt, um den Kunden über Risiken aufzuklären. Als Lösung wurde eine aktive Homepage mit „Gamification“ Elementen erstellt.

Links zu europäischer Legislatur:

WIK: [Hypothekarkredite](#).

MiFID: [Wertpapierdienstleistungen und geregelte Märkte](#).

PRIPs: [Anlageprodukte für Kleinanleger](#).

ICS: [Systeme für Anlegerentschädigung](#)

IDD: [Versicherungsvermittlung](#)

Datenschutz: [Reformvorschläge der EU-Kommission](#)

Zur Übersicht aller Newsletter: [Newsletterarchiv](#). Zur [Abmeldung](#).

IMPRESSUM /
[OFFENLEGUNG](#)



Fachverband Finanzdienstleister
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien

T 43 (0) 5 90 900 - 4818

F 43 (0) 5 90 900 - 4817

E finanzdienstleister@wko.at

W www.wko.at/finanzdienstleister