



Fachverband Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten

Bundessparte Information und Consulting
Wirtschaftskammer Österreich

Stubenring 16 / Top 7, 1010 Wien
T 05 90 900-4816 | F 05 90 900 118225

E ihrversicherungsmakler@wko.at
W www.ihrversicherungsmakler.at

Erste Anmerkungen
des Fachverbands der Versicherungsmakler
und Berater in Versicherungsangelegenheiten
zum Entwurf der Retail Investment Strategy

(RIS: Proposal for a DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL
amending Directives (EU) 2009/65/EC, 2009/138/EC, 2011/61/EU, 2014/65/EU and (EU)
2016/97 as regards the Union retail investor protection rules)
der Europäischen Kommission vom 24.5.2023

Am 24. Mai 2023 hat die Europäische Kommission einen überaus umfangreichen Reformvorschlag zur EU-Gesetzgebung bezüglich der Rahmenbedingungen für *retail investment* veröffentlicht.

Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ist die gesetzliche Interessenvertretung sämtlicher österreichischer Versicherungsmakler:innen und wir möchten nach einer ersten Analyse der EK-Vorschläge nachstehend unsere ersten Anmerkungen vorstellen.

Wir möchten dabei einleitend festhalten, das Ziel des RIS-Maßnahmenbündels, die Beteiligung von Privatkunden an den Finanzmärkten zu steigern, nachhaltig zu unterstützen. Gleichzeitig muss betont werden, dass viele Vorschläge dieses Maßnahmenbündels Anlass zur Besorgnis geben, zumal festgestellt werden muss, dass viele Maßnahmen zu weitreichend, unverhältnismäßig sind und die angestrebten Ziele verfehlen sowie diverse Auswirkungen haben, die erneut überbordende administrative und bürokratische Maßnahmen für die Marktplayer (Vermittler, Versicherer, ...) nach sich ziehen. Insb. das für die unabhängige Beratung angedachte Provisionsverbot stellt einen unverhältnismäßigen und wettbewerbsverzerrenden Eingriff in die unternehmerische Freiheit dar, der dem Ziel der RIS diametral gegenübersteht - darauf wird später noch näher eingegangen.

1. Grundsätzliches:

Die am 20. Jänner 2016 veröffentlichte Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD hat deutlich strengere Regelungen für alle im Versicherungsvertrieb tätigen Personen bzw. Organisationen nach sich gezogen; sie hat zudem für mehr Transparenz gesorgt und sie

hat mit einer Weiterbildungsverpflichtung, einer Beratungsverpflichtung für Versicherungsmakler und mit vielen anderen Maßnahmen den rechtlichen Rahmen für eine hohe Beratungsqualität gelegt. Last but not least ermöglicht die IDD den Mitgliedstaaten, bei Bedarf durchaus noch strengere Regeln festzulegen. Dass dieses Regelwerk vollkommen ausreichend ist, es keiner weiteren Verschärfung bedarf, zeigt einerseits die Tatsache, dass es gerade im Versicherungsmakler-Bereich kaum Kundenbeschwerden über die Vermittlungstätigkeit an sich bzw. über Interessenkonflikte gibt; andererseits hat etwa auch die europäische Aufsichtsbehörde EIOPA in ihrem „technical advice on retail investor protection“ zugegeben, dass ein Provisionsverbot durchaus ungeahnte Folgen für die unterschiedlichen Märkte in Europa haben würde.

Im **Aktionsplan für eine „Kapitalmarktunion“** hat die Europäische Kommission im Jahr 2020 eine Maßnahmenpalette in Aussicht gestellt, zumal u.a. (wörtlich) „... vorzulegenden Unterlagen ... oft als lang, komplex, schwer verständlich, irreführend und widersprüchlich empfunden [werden] und ... somit keine ideale Grundlage für die Investitionsentscheidungen von Kleinanlegern [sind].“ Außerdem „können diese Unterlagen ein Überangebot an Informationen für erfahrene Anleger enthalten, die diese Informationen und Schutzmechanismen möglicherweise nicht in demselben Maß benötigen wie unerfahrene Anleger“. Außerdem wurde im damaligen Aktionsplan u.a. angekündigt, den „Bürokratieaufwand“ für Unternehmen verringern zu wollen.

Die vorgeschlagenen Regelungen, z.B. mit partiellen Provisionsverböten, mit weiteren Informationsüberflutungen, mit Unmengen an weiteren bürokratischen und administrativen Vorgaben und mit Eingriffsmöglichkeiten in die Kostengestaltungen der Produkte schießen weit über das Ziel hinaus, verkehren die seinerzeit postulierten Ziele ins Gegenteil und verlieren letztlich den Kundenschutz aus den Augen.

„**Weitere bürokratische Hürden und weitere Verbote**“ - unter diesem Titel müsste das vorgeschlagene Maßnahmenbündel zur RIS eigentlich stehen, wollte man es korrekt benennen.

Wir erachten die **bestehenden Regelungen der IDD** - gerade im Bereich des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten - nicht nur für **ausreichend**, sondern auch für streng und Großteils ausgewogen. Es ist aktuell nicht einzusehen, warum die erst seit wenigen Jahren in den Mitgliedsstaaten umgesetzten Regeln nun neuerlich adaptiert und noch strenger ausgestaltet werden sollen. M.a.W.:

- Es wurden seitens der Europäischen Kommission **keine stichhaltigen Gründe** und Argumente vorgelegt, **warum das mit der IDD implementierte Regelungssystem** von Transparenzbestimmungen, Anreizverböten, Regelungen zur Verhinderung von Interessenkonflikten, Eignungstest, best-interest-Prinzip, etc. etc. **nicht ausreichen würde**, um effektiven Schutz für Kunden im Versicherungsanlagebereich zu gewährleisten.
- Es wurden seitens der Europäischen Kommission **keine stichhaltigen Gründe** und Argumente vorgelegt, **welche faktischen Rahmenbedingungen sich seit der Implementierung der IDD in den Mitgliedstaaten geändert hätten**, damit es im Versicherungsanlagebereich strengere Regelungen brauchen würde.

- Es wurden seitens der Europäischen Kommission **keine stichhaltigen Gründe**, keine hinreichenden Studien oder dgl. vorgelegt, **die gerade im Versicherungsanlagebereich auf systematische Fehlanreize oder dgl. im Vertrieb hinweisen und/oder diese belegen würden.**

Die IDD-Umsetzung ist erst seit kurzem abgeschlossen und es bestand wenig Zeit zur Beobachtung und seriösen Folgen- bzw. Wirkungsabschätzung, insbesondere auch aufgrund der Covid-Pandemie mit all ihren gravierenden wirtschaftlichen Folgen. Dies bestätigt insb. auch die europäische Aufsichtsbehörde EIOPA in ihrem „Report on the application of the IDD“ (31.1.2023):

„Die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) ist seit dem 1. Oktober 2018 in Kraft, aber in einigen Fällen erfolgte die Umsetzung der Richtlinie erst im Laufe des vergangenen Jahres. Angesichts des kurzen Anwendungszeitraums der IDD und der Tatsache, dass die Auswirkungen von Gesetzesänderungen Zeit brauchen, ist es noch zu früh, um belastbare Schlussfolgerungen über die Anwendung der IDD zu ziehen, insbesondere in Bezug auf Mitgliedstaaten, in denen sich die Anwendung verzögert hat (Anmerkung: Spanien implementierte die IDD erst im Februar 2020). Darüber hinaus gibt es eine Reihe anderer Faktoren, wie COVID-19 und Digitalisierung, die den Markt beeinflusst haben, so dass es schwierig ist die Auswirkungen der IDD von anderen Faktoren zu unterscheiden. Es wird daher wichtig sein, die Anwendung der IDD zu einem späteren Zeitpunkt neu zu bewerten, bevor größere Änderungen am Rechtsrahmen vorgeschlagen werden. ...“

Kurzum: Wir sind überzeugt, dass es aktuell deutlich zu früh ist, neue Regeln einzuführen. Im Hinblick auf die Kosten und Rechtssicherheit wäre es **zum jetzigen Zeitpunkt deutlich effizienter, die bestehenden Regulierungs-/Aufsichtsinstrumente zu nutzen.**

2. Zum Vorschlag eines Provisionsverbots für unabhängige Beratung

2.1. Provisionsverbote für Versicherungsmakler:innen europarechtlich nicht zulässig

Nachstehende Schlussfolgerung ergibt das Gutachten des Europarechtsexperten, Univ.-Prof. Dr. Thomas Jäger von der Uni Wien (vgl. *Jäger/Potocnik-Manzouri, Verbote von Versicherungsmaklerprovisionen im EU-Binnenmarkt*, Verlag Jan Sramek, 2022):

- Alle von der EU erlassenen Rechtsakte haben der Verwirklichung der EU-Grundfreiheiten zu dienen. Der Gesetzgeber hat einen gewissen Entscheidungsspielraum. Dieser findet seine Grenze, wenn die Entwicklung des Binnenmarkts missachtet wird oder unsachliche Regelungen getroffen werden. Ein Provisionsverbot verstößt gegen die Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit. Der Eingriff lässt sich zwar durch Verbraucherschutz

rechtfertigen, ist jedoch nicht verhältnismäßig, da Verbraucherschutz durch gelindere Mittel möglich ist.

- Für den EU-Gesetzgeber bestehen strenge Kompetenzausübungsschranken. (Subsidiaritätsprinzip). Demnach ist nur auf EU-Ebene ein Rechtsakt zu setzen, wenn das Ziel nicht durch die Mitgliedsstaaten selbst erreicht werden kann. Voraussetzung ist, dass es eine Regelungslücke gibt. Von dieser ist aufgrund der nun in allen EU-Mitgliedstaaten umgesetzten IDD nicht auszugehen.
- Viele Versicherer erschließen Versicherungsmärkte in anderen Mitgliedstaaten durch zu Hilfenahme von Versicherungsmakler:innen. Ein Provisionsverbot würde zu einer Rückbesinnung auf nationale Märkte führen. (Fragmentierung des Binnenmarkts im Gegensatz zum europäischen Ziel eines freien Binnenmarkts).

2.2. Unverhältnismäßiger Eingriff in die unionsrechtlich garantierte unternehmerische Freiheit sowie in die Berufsfreiheit

Der vorliegende Entwurf sieht in Art. 5b ein Provisionsverbot, das Versicherungsmakler betrifft, da diese auf unabhängiger Basis beraten (vgl. Proposal Omnibus Directive, Seite 85 unten f: „5b. *Member States shall require that, where an insurance intermediary or insurance undertaking distributing insurance-based investment products informs the customer that advice is given on an independent basis, the insurance intermediary or insurance undertaking ... (b) not accept and retain fees, commissions or any monetary or non-monetary benefits paid or provided by any third party or a person acting on behalf of a third party in relation to the provision of the service to customers.*“).

Dieses Provisionsverbot würde einen **gewaltigen Nachteil für den Versicherungsmakler bei der Ausübung seiner Tätigkeit darstellen**. Dieser Nachteil besteht u.a. darin, dass er bei der Festsetzung seiner Preise Beschränkungen unterworfen ist, was die Rspr. als **Eingriff in die unternehmerische Freiheit im Sinne der Charta der Grundrechte der Europäischen Union (Grundrechtecharta / GRC)** anerkennt. Die Maßnahme hätte also eine direkte und bedeutsame Auswirkung auf die Ausübung der Maklertätigkeit.

Ebenso wäre der **Versicherungsmakler in seiner Berufswahl eingeschränkt**, da diese Tätigkeit durch das Provisionsverbot im Ergebnis wirtschaftlich unrentabel würde, wie bereits Beispiele aus anderen Mitgliedstaaten, die aktuell ein Provisionsverbot kennen, zeigen (Beispiele und Belege dazu u.a. bei *Jäger/Potocnik-Manzouri*, Verbote von Versicherungsmaklerprovisionen im EU-Binnenmarkt [2022], 8f.; *Lampert*, Maklersterben nach Provisionsverbot, *Versicherungsjournal* vom 7.6.2013; *Mäkynen*, Finnish Insurance Broker Market 1998-2014, *Versicherungsrundschau* 9/2015, 33). So wäre davon auszugehen, dass Versicherungsmakler in großer Zahl den Beruf wechseln würden und der Beruf in weiterer Folge auch nicht mehr ergriffen würde. Nach der Rspr ist dies bereits ausreichend, um einen Eingriff in die nach der GRC gewährleisteten Berufsfreiheit

zu bejahen, da die Wahl des Berufs des Versicherungsmaklers zu ergreifen, durch das Provisionsverbot erheblich unattraktiver gemacht würde.

Diese **grundrechtlichen Eingriffe des EU-Gesetzgebers** erscheinen jedenfalls als **unverhältnismäßig**, weil sie über das zur Zielerreichung notwendige Maß hinausgehen: Verbraucher sind bereits durch die aktuelle IDD-RL umfassend geschützt. So kennt die RL bereits (1) umfassende Informations- und Offenlegungspflichten, die den Versicherungsvertreiber zur Transparenz über die Art seiner Vergütung verpflichten, sowie (2) ein Verbot für Provisionen, die nicht in Einklang mit der Interessenswahrungspflicht des Maklers, im bestmöglichen Interesse seiner Kunden zu handeln, stehen. Im Ergebnis schützt also bereits die aktuelle IDD-RL den Verbraucher, indem sie ihm ermöglicht eine informierte Entscheidung zu treffen und ihn durch das geltende Provisionsverbot vor solchen Provisionen schützt, die den Makler dazu verleiten könnten, dem Kunden die lukrativste anstelle der besten Versicherung zu vermitteln.

Dem Verbraucherschutz ist demnach bereits in ausreichendem Maße Rechnung getragen, so dass ein klar hervortretendes Regelungsdefizit, das eine Beschränkung der genannten Grundrechte und eine Neujustierung der Abwägungsprüfung zwischen Verbraucher- und anderen Interessen erforderlich machen würde, aktuell nicht erkennbar ist.

Die durch die beabsichtigte Maßnahme (Provisionsverbot) verursachten Nachteile stehen last but not least in keinem angemessenen Verhältnis zu den angestrebten Zielen. Vielmehr ist und bleibt der Verbraucherschutz aktuell hoch und ergibt sich aus dem Unionsrecht keine Pflicht, den Verbraucherschutz auf ein höchstmögliches Niveau zu korrigieren. Dies muss umso mehr gelten, als hier der Verbraucherschutz gegen andere ebenso schützenswerte (Grund-)Rechte abzuwägen ist. Das Unionsrecht kennt eben gerade keinen uneingeschränkten Verbraucherschutz, sondern gebietet eine sorgfältige Abwägung aller betroffenen Rechte. Eine solche führt hier zu dem Ergebnis, dass dem Verbraucherschutz bereits ausreichend Rechnung getragen ist und durch die Nichtnormierung des Provisionsverbots auch keine Verschlechterung zu befürchten ist.

Im Ergebnis stellt das **Provisionsverbot** also wohl einen **Eingriff in die unionsrechtlich garantierte unternehmerische Freiheit sowie die Berufsfreiheit** dar, der nicht verhältnismäßig und damit nicht rechtfertigbar ist.

2.3. Wettbewerbsverzerrung

An mehreren Stellen nimmt die IDD explizit Bezug auf die Wichtigkeit gleicher Wettbewerbsbedingungen zwischen den Vertreibern (vgl. z.B. Erwägungsgründe 6, 16 oder 41). Erwägungsgrund 16 spricht etwa ausdrücklich davon, dass *„Diese Richtlinie ... gleiche Wettbewerbsbedingungen und Wettbewerbschancen für alle Vermittler fördern [soll], unabhängig davon, ob sie an ein Versicherungsunternehmen gebunden sind oder nicht.“*

Die IDD stand somit seit jeher u.a. unter dem Aspekt der Schaffung gleicher Wettbewerbsbedingungen für sämtliche Marktteilnehmer. Dieser **Wettbewerb**

würde durch die vorgeschlagene Regelung ungleich und zu Lasten der Versicherungsmakler, die unabhängige Beratung bieten (müssen), bewusst verzerrt werden.

Wie die z.T. bereits unter Pkt. 2.1. dargestellten Beispiele diverser europäischer Märkte zeigen, würden Versicherungsmakler dadurch schlichtweg von einem Teil des Marktes ausgeschlossen werden und letztlich von diesem Teil des Marktes auch verschwinden. Als außereuropäisches Beispiel kann i.d.Z. etwa ergänzend angeführt werden, dass es in Australien nach der Einführung eines Provisionsverbots zu einem Wegfall von ca.15 % der Vermittler:innen gekommen ist (siehe <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2021/jan/future-of-financial-advice.html>).

Entgegen den Intentionen der IDD würde sich also durch das vorgeschlagene Provisionsverbot für unabhängige Beratung die Wettbewerbssituation deutlich verschlechtern.

2.4. Vielzählige negative Effekte von Provisionsverboten

Selbst partielle Provisionsverbote, wie sie in der Retail Investment Strategy vorgeschlagen werden, haben größere disruptive Folgen für den europäischen Finanzsektor und für den Zugang der Konsumenten zu Anlagen und Versicherungsschutz zur Folge.

Die von der Europäischen Kommission selbst initiierte *external study on disclosures, inducements and suitability* hat ergeben, dass Verbote und/oder starke Einschränkungen von Provisionen zu mehr execution only sales oder Plattformverkäufen geführt haben, nicht jedoch zu mehr Honorarberatungen.

Noch deutlichere Ergebnisse wurden aufgezeigt durch folgende Studien:

- *The future of advice*, Studie der KPMG Deutschland (link: https://hub.kpmg.de/the-future-of-advice?utm_campaign=FS%20-%20Studie%20-%20Zukunft%20der%20Beratung&utm_source=AEM);
- *Study on distribution models for retail investors*, Studie/Umfrage KPMG Spanien, Frankreich & Italien (link: <https://www.fbf.fr/en/kpmg-study-distribution-models-retail-investors/>);

Wesentliche Ergebnisse der KPMG-Studien:

- Fachkundige Begleitung bei der Investition in Wertpapiere kann ausschließlich durch den Erhalt einer provisionsbasierten Beratung gewährleistet werden;
- Verbot einer provisionsbasierten Beratung führt zur Beratungslücke bei der Gruppe der besonders beratungsbedürftigen Retail-Kunden;
- Honorar-Anlageberatung ist für den Kunden teurer als die provisionsbasierte Beratung;
- 74 % sind gar nicht bereit, für die Beratungen Honorar zu bezahlen;
- Provisionsverbot zeigt in Summe äußerst negative Konsequenzen;

- Honorarberatung kann allenfalls ein zusätzliches Modell für vermögende(!) Kunden sein, ist jedoch nicht sinnvoll/zielführend für den durchschnittlichen Retail Kunden.
 - Weitere Studien aus
 - Großbritannien (diese ergab etwa, dass nach Einführung eines Provisionsverbotes nur 8 % der Briten professionelle Beratung erhalten; link: <https://www.open-money.co.uk/>) und
 - Australien (link: <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2021/jan/future-of-financial-advice.html>)
- schlagen in dieselbe Kerbe.

2.5. Versicherungsmakler und deren unabhängige Beratung als Garant für Kunden-/Verbraucherschutz

- **Turbulenzen auf den Finanzmärkten nicht durch unabhängige Beratung verursacht**
 Viele regulative Maßnahmen, die mit der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD (z.T. erstmals) eingeführt worden sind, wurden etwa mit „Turbulenzen auf den Finanzmärkten“ begründet (vgl. z.B. ErwG 10 der IDD). Tatsache ist, dass Versicherungsmakler sowie **unabhängige Beratung zu keiner Zeit diese Turbulenzen mitverursacht und/oder diese gefördert haben**. Ausgehend davon gerade die unabhängige Beratung mit einem Provisionsverbot zu belegen, ist die eindeutig falsche Schlussfolgerung.
- **Unabhängige Beratung ist objektive Beratung.**
 Wer sonst, als der unabhängige Berater soll dem Kunden unabhängig von den Eigeninteressen des Produktgebers unterstützen, aufklären und vermitteln(?).
- **Unabhängige Beratung ist Beratung auf der Seite des Kunden.**
 Gerade diejenigen mit einem Provisionsverbot zu bestrafen, die auf der Seite des Kunden und frei von den Interessen des Produktgebers agieren können, ist weder logisch noch im Interesse des Kunden.

2.6. Provisionsverbot widerspricht einem wichtigen Ziel der RIS nach Förderung von *Sustainable Finance*

Eines der Hauptziele der Retail Investment Strategy ist die Förderung von *Sustainable Finance*.

Der Bereich Umwelt wurde prioritär behandelt und die Rolle des Finanzsektors und der Vermittler explizit hervorgehoben. Dies zeigte sich auch daran, dass die Verpflichtungen der Offenlegungsverordnung schon für Versicherungsvermittler galten, obwohl die dahinterstehende Taxonomie-VO, die „grüne Produkte“ definierte, noch nicht fertig gestellt war.

Eine Beratung über Nachhaltigkeitsfaktoren ist aufwendig und erfordert genaue Markt- und Produktrecherche. Es ist zu bezweifeln, dass sich potenzielle Kleinanleger in dieser schwierigen Materie zurechtfinden werden. Es ist allerdings nicht davon auszugehen, dass Kleinanleger die Kosten für eine fundierte Beratung in diesem Bereich selbst tragen werden, weswegen im Falle eines Provisionsverbots kaum mit Investitionen in nachhaltige Anlageformen gerechnet werden kann.

3. Zusätzlicher bürokratischer und administrativer Aufwand ... ohne tatsächlichen Nutzen

Wie bereits oben erwähnt, hat die EU-Kommission im Jahr 2020 den Aktionsplan für die „Kapitalmarktunion“ vorgestellt. Dabei wurde u.a. angekündigt, dass es Ziel sei, den „Bürokratieaufwand“ für Unternehmen zu verringern. Der nun vorliegende Entwurf des RIS-Maßnahmenbündels verkehrt das damalige Ziel geradezu ins Gegenteil:

Die erhebliche Anzahl neuer Prozesse, Richtlinien, organisatorischer Anforderungen und technischer Offenlegungen sowie Compliance-Verpflichtungen, die durch die Vorschläge eingeführt werden sollen, weichen von diesem erklärten Ziel ebenso ab, wie von dem ebenfalls 2020 erklärten Ziel, den bestehenden *information overload* zu reduzieren und den Zugang zu Finanzdienstleistungen zu vereinfachen.

Die geradezu überwältigende Menge an Anforderungen und die immer höher werdende Komplexität verhindern letztlich v.a. auch das Ziel, Kunden / Verbraucher zu „verstehenden und informierten“ Anlegern werden zu lassen.

Dazu kommt, dass sich viele Anforderungen gegenseitig „spiegeln“, was zu einer Kostenvervielfachung führt.

4. Zu viele delegierte Rechtsakte - Subsidiaritätsprinzip wird ausgehöhlt

Die zahlreichen durch das RIS eingeführten delegierten Rechtsakte der Stufe II machen es **faktisch unmöglich, die Auswirkungen des RIS-Vorschlages zu bewerten**. Viele Interpretationen, die den Mitgliedstaaten überlassen werden sollten (Subsidiaritätsprinzip), werden auf Entscheidungen der Stufe II verwiesen. Dies hat die Aushöhlung des Subsidiaritätsprinzips zur negativen Folge.

5. Zu ausgewählten Themen des Entwurfs, auf die die Europäische Kommission u.a. in den „Questions and answers on the Retail Investment Package“ Stellung nimmt:

5.1. Die Europäische Kommission erklärt, Kleinanleger würden, wenn sie investieren, *möglicherweise nicht immer das beste Angebot* erhalten.

Dazu ist festzuhalten, dass die bestehenden Regelungen der IDD für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten nicht nur dem allgemeinen **best-interest-Prinzip** folgen, sondern dass im Bereich der **Versicherungsanlageprodukte** (Kapitel VI = Artikel 26 ff der IDD) bereits jetzt **zusätzliche Regelungen**

- zur **Vermeidung von Interessenkonflikten**,
- zu weiteren Kundeninformationen,
- zur **Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit der Produkte** sowie
- weitere Berichtspflichten dem Kunden gegenüber

bestehen. Darüber hinaus besteht in Österreich für Versicherungsmakler:innen eine **unabdingbare Beratungsverpflichtung** (= Verpflichtung zur Abgabe einer persönlichen Empfehlung [vgl. Definition nach Artikel 2 Abs. 1 Z. 15 IDD]) sowie nach dem österr. MaklerG die Verpflichtung zur Vermittlung des nach den Umständen des Einzelfalls bestmöglichen Versicherungsschutzes (= sog. **best advice-Verpflichtung**). Bereits jetzt besteht also ein überaus strenges Pflichten-Korsett für Versicherungsmakler:innen.

Die Berichte der Aufsichtsbehörde EIOPA geben keinen Anlass dafür, dass diese bestehenden Regeln nicht ausreichen würden bzw. einer weiteren Nachschärfung bedürfen. Wie oben bereits ausgeführt, ist es zum jetzigen Zeitpunkt deutlich zu früh, neue Regeln einzuführen. Es wäre sinnvoller und auch effizienter, die bestehenden Regulierungs-/Aufsichtsinstrumente zu nutzen und auszuwerten.

- 5.2. Die Europäische Kommission erklärt, die bestehenden Vorschriften würden beim provisionsbasierten Vertriebsmodell potenziell auftretende **Interessenkonflikte** nicht hinreichend entschärfen.

Dazu ist festzuhalten, dass die EK selbst keine Zahlen, Daten oder dgl. angibt bzw. keine Studienergebnisse präsentiert, die diese These stützen würden. Die IDD regelt in den Artikeln 27 f. ausführlich Vermeidung und Umgang mit (potenziellen) Interessenkonflikten; diese sind ausreichend und es ist nicht erkennbar, dass es weiterer Eingriffe bedürfen würde.

- 5.3. Unter dem Titel „Grundsatz des "Preis-Leistungs-Verhältnisses" bzw. „**Bewertung des "Preis-Leistungs-Verhältnisses" anhand von Benchmarks**“ sieht der vorliegende Entwurf u.a. vor, dass der ESMA und der EIOPA das Mandat erteilt wird, Kosten- und Leistungsbenchmarks zu entwickeln, mit denen die Hersteller und Vertreiber ihre Produkte vergleichen müssen, bevor sie diese auf dem Markt anbieten.

Dazu ist anzumerken, dass ein derartiges Benchmark-System nicht nur ein Vergleichsinstrument darstellt, sondern de facto geeignet ist, direkt in die Kosten eines Produkts einzugreifen und damit den Preis eines Produkts (zumindest indirekt) zu bestimmen. Dies stellt nicht nur einen unverhältnismäßigen Eingriff in den Markt, die unternehmerische Tätigkeit und in den freien Wettbewerb dar, sondern widerspricht unseres Erachtens grundlegend der Binnenmarkt-Idee.

- 5.4. Entgegen früheren Ankündigungen der Europäischen Kommission, den Marktteilnehmern den bürokratischen Aufwand im Vertrieb zu erleichtern, sieht der Entwurf **weitere administrative und bürokratisch aufwendige Tätigkeiten**

vor, die etwa den POG-Prozess betreffen. Sämtliche Vertrieber müssen etwa die Kosten für den Vertrieb von Anlageprodukten für Kleinanleger und versicherungsbasierte Anlageprodukte, einschließlich Einzelheiten zu den Kosten für Beratung und Anreize, an die zuständigen nationalen Behörden melden und diese Daten sollten mit der ESMA oder der EIOPA geteilt werden, damit die genannten Benchmarks entwickelt werden können. **Der Aufwand für die Vertrieber würde enorm sein; der „Büro-Apparat“ der Aufsichtsbehörden würde weiter aufgebläht werden - dies alles, um einen nicht adäquaten Markteingriff i.S. eines Eingriffs in die Produktkosten und damit ggf. in den Marktpreis zu ermöglichen.**

Die diesbezüglich vorgeschlagenen Regelungen sind daher grundlegend abzulehnen.

5.6. Zum „Best Interest of the Client“-Test

Wir müssen zum neuen „Best Interest of the Client“-Test erhebliche Vorbehalte anmelden. Der vorgeschlagene Ansatz, der sich **unverhältnismäßig stark auf die Kosten konzentriert**, kann dazu führen, dass dem Kunden das „billigste“ Produkt der Vorzug gegenüber anderen, besser geeigneten (jedoch allenfalls teureren) Produkten gegeben wird. Ein solches Ergebnis würde dem Wohl des Kunden diametral zuwiderlaufen.

6. Ergänzend zur timeline

Wir sind der Ansicht, dass dem Zeitbedarf, den die Branche zur Umsetzung all dieser neuen Regelungen benötigen würde, nicht ausreichend Rechnung getragen wird.

Die zahlreichen Level-II-Maßnahmen und nach Richtlinien-Umsetzung anstehenden nationalen Bestimmungen werden erhebliche Auswirkungen und auch strukturelle Veränderungen insbesondere für KMU nach sich ziehen.

Die in den Vorschlägen genannten Termine sind daher (wieder einmal) nicht realistisch.

Wir stellen außerdem fest, dass der Omnibus-Vorschlag eine Überprüfungsklausel beinhaltet, wonach drei Jahre nach Inkrafttreten der Richtlinie die Europäische Kommission die Auswirkungen von Zahlungen Dritter auf Kleinanleger (neu) bewerten wird, insb. im Hinblick auf potenzielle Interessenkonflikte und hinsichtlich der Verfügbarkeit unabhängiger Beratung.

Angesichts der genannten Fristen für eine derartige kurzfristige Überprüfung würden seriöse Aussagen nicht möglich sein.

Zudem ist die Überprüfungsklausel einseitig formuliert. Wenn es eine Überprüfung gibt, so doch wohl des Gesamtsystems und nicht bloß ausgewählter Teile, die offenkundig bereits jetzt abzielen, in Hinkunft noch weiteren Verschärfungen den Weg zu ebnen.

7. Abschließende und zusammenfassende Anmerkungen

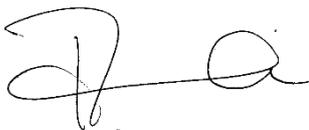
Das Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ist - wie viele seiner Mitglieder (österreichische Versicherungsmakler:innen) auch - **ernsthaft besorgt darüber, dass die Europäische Kommission einen derartigen praxisfremden, überbürokratischen und unternehmensfeindlichen RIS-Vorschlag veröffentlicht hat.**

Wie sind der Ansicht, dass

- der bestehende Rechtsrahmen der IDD zum Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten völlig ausreichend ist,
- weder die Erfahrungen der Aufsichtsbehörden noch von einschlägigen Beschwerdestellen - dies kann jedenfalls für Österreich gesagt werden - nach neuen und strengeren Regeln verlangen,
- die IDD einer zeitlich hinreichenden und seriösen Evaluierung bedarf, bevor weitere Regularien angedacht und schließlich geschaffen werden,
- die zeitlichen Aspekte, die der gegenständliche Vorschlag beinhaltet, schlichtweg realitätsfremd sind,
- Versicherung - auch wenn es sich um sog. Versicherungsanlageprodukte handelt - kein Investment darstellt, sodass
- eine horizontale Angleichung der MiFID-Regelung mit den Regeln der IDD (weiterhin) unangebracht ist; weiters dass
- der RIS-Vorschlag eindeutig wettbewerbsverzerrend ist und damit den Intentionen der IDD widerspricht,
- infolge zu weitreichender Eingriffe in die Produkt-(Kosten-)Gestaltung und der unnötigen bürokratischen Aufwendungen, die den Unternehmen, insb. auch den Vermittlern auferlegt werden, der RIS-Vorschlag schlichtweg unternehmensfeindlich ist,
- der RIS-Vorschlag der Binnenmarkt-Idee widerspricht und infolge des vorgeschlagenen Provisionsverbotes für unabhängige Beratung/Vermittlung in bestehende Grundrechte und Grundfreiheiten eingreift,
- viele der von der EK vorgeschlagenen Regularien letztlich dem Kundenwohl sogar abträglich sind.

Fachverband der Versicherungsmakler
und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Wien, 14. Juni 2023



KommR Christoph Berghammer, MAS
Fachverbandsobmann



Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA
Fachverbandsgeschäftsführer