

DSGVO, MIFID und IDD - das eiserne Joch der Bürokratie

Regulierungswut belastet Finanzbranche

Das kommende Jahr rollt eine Regulierungswelle auf die Finanzbranche zu. Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister stehen vor großen Herausforderungen. Doch wie schlimm wird es wirklich? Der Börsen-Kurier sprach mit Michael Posselt, Obmann der WKO-Fachgruppe Finanzdienstleister Tirol und Fachverband-Obmann Stellvertreter.

Vor mehreren Jahren war die MIFID II in der Finanzbranche das Schreckgespenst schlechthin. Sogar von Provisionsverbot für Berater war die Rede. Das Ziel der EU lag dabei darin, die Harmonisierung innerhalb der europäischen Finanzdienstleistungsbranche übergreifend für alle Vertriebswege zu regeln. Ein weiterer Aspekt war der Konsumentenschutz. Doch das Schutzniveau in diesem Bereich war auch bis jetzt - aufgrund der bestehenden Regelungen - bereits sehr hoch. **Michael Posselt** (Foto rechts) präzisiert im Gespräch mit dem **Börsen Kurier**: „So ist der Versicherungsmakler laut Maklergesetz zu Best advice verpflichtet und wird stets als Vertreter auf Seiten des Kunden tätig, und auch im Bereich der Gewerblichen Vermögensberatung ist der Berater laut WAG zu ehrlichem, redlichem und professionellem Verhalten und zur Wahrung des besten Interesses der Kunden verpflichtet. Was für viele Berater jetzt neu hinzugekommen ist, ist eine verstärkte Informations- und Dokumentationspflicht und dass wir unsere Empfehlungen stärker begründen müssen. Die Praxis zeigt aber, dass der



Foto: WKO

Kunde diese Informationsflut nicht mehr aufnehmen und bewältigen kann.“

Aber es gibt auch erfreuliche Entwicklungen: Alle Fachgruppen, die ja die Fachauschüsse der WKO beschließen, waren in der Umsetzung der MIFID und IDD (Versicherungsvertriebslinie) involviert und konnten laut Posselt „durch gute Arbeit vieles entschärfen“. So können Finanzdienstleister nun unter den Bedingungen der Provisionsoffenlegung und qualitätsverbessernden Maßnahmen wei-

terhin Provisionen verrechnen. Während viele Berater die MIFID-Herausforderung bereits im Griff haben, sind die IDD und die laufende Weiterbildung noch „schwierige Baustellen“.

Weiterbildungspflichten und IDD

„Eine große Herausforderung für die gesamte Branche stellt sicherlich die geforderte Weiterbildungsverpflichtung für freie Vermittler und alle Mitarbeiter, die mit Kundenkontakt bzw. -anfragen beschäftigt sind, dar“, erklärt Posselt und zeigt Lichtblicke: „Hier haben wir als Fachverband Finanzdienstleister bereits einiges an Erfahrung, weil diese für einen Teil unserer Mitglieder bereits gilt und sich viele weitere bereits freiwillig der ständigen Weiterbildung unterworfen haben.“

Vor großen Herausforderungen stehen vor allem Versicherungsmakler: Die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive/IDD), die neue Regeln für die Versicherungsvermittlung und den Versicherungsvertrieb enthält, ist im Februar 2016 in Kraft getreten und bis zum 23. Februar 2018 in natio-

nales Recht umzusetzen. Weshalb dieser Termin viel zu eng angesetzt ist, erklärt Posselt wie folgt: „Was die IDD betrifft sind ja noch nicht einmal alle Inhalte auf EU-Ebene beschlossen. Selbst wenn dies in den nächsten Wochen noch passieren sollte, bleibt uns zu wenig Zeit für die nationale Umsetzung. Wir plädieren daher jedenfalls für eine Verschiebung, damit sich die Unternehmen entsprechend vorbereiten und wir die Bedingungen noch weiter mitgestalten können.“ Die Verschiebung des Inkrafttretens der IDD auf den 1. Oktober 2018 hat das EU-Parlament bereits beschlossen. Eine endgültige Entscheidung muss die Kommission noch fällen.

Einigen kritischen Gesetzesentwicklungen konnte auch hier die WKO erfolgreich entgegensteuern, was Posselt wie folgt skizziert: „So war ja auch hier ursprünglich ein Provisionsverbot für die unabhängige Beratung von Versicherungsanlageprodukten vorgesehen. Und auch die automatische Provisionsoffenlegung ist nun vom Tisch. Dies ist für uns vor allem deswegen ein wichtiger Punkt, weil dies zu Verzerrungen zwischen den

verschiedenen Vertriebsformen geführt hätte, da die Provision eines selbständigen Vermittlers, der davon seine gesamten Kosten decken muss, natürlich eine andere sein muss, als jene eines angestellten Vertriebsmitarbeiters, wo diese nur einen variablen Gehaltsbestandteil ausmacht.“

Hingegen ein kritischer Punkt bleibt die Beratungspflicht, wo es laut Posselt auch darum geht, „dass das level playing field zwischen großen Versicherungsunternehmen und Online-Plattformen sowie selbständigen Versicherungsvermittlern erhalten bleibt.“

Um die einzelnen Finanzdienstleister auf die IDD vorzubereiten, bietet in der WKO der Fachverband laufend Informationsveranstaltungen und Newsletter an. Seitens der Versicherungsmakler wurde sogar eine eigene Homepage www.fitforidd.at eingerichtet, wo neben zahlreichen Informationen auch über den jeweiligen Stand der Umsetzung berichtet wird.

Aufwendige Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)

Die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ist ab dem 25. Mai 2018 gültig. In der

Finanzbranche werden zahlreiche sensible Kunden- und Mitarbeiterdaten verarbeitet, weshalb die Umsetzung aufwendig wird. Dazu Posselt: „Mit der neuen Datenschutzgrundverordnung muss jeder Unternehmer ein Verzeichnis über die verarbeiteten Daten, deren Zweck, Dauer und Löschung führen und diese auch sicher verwahren. Ebenso müssen sie über eine Einwilligung zur Verarbeitung der ihnen zur Verfügung gestellten Daten - gegen jederzeitigen Widerruf und Nachweispflicht - verfügen. Auch steht dem Bestimmenden eine Auskunftspflicht über Zweck, Dauer und Bindung der Datenverarbeitung zu.“ Firmen sind ständig gefordert, denn: „Alle Maßnahmen zur Erfüllung dieser Pflichten sollten einer regelmäßigen Überprüfung und Bewertung unterzogen werden. Bei einer Verletzung dieser Pflichten reicht der Strafrahmen bis zu 10 Mio€ oder 4 % des Gesamtjahresumsatzes“, warnt Posselt und weist diesbezüglich auf ein breites Informations- und Leistungsangebot der Wirtschaftskammer und jeweiligen Fachverbände.

Michael Kordovsky

AUS DER BRANCHE

Österreichs beste Versicherer beim größten Branchenevent gekürt



Die Vertreter der erstplatzierten Versicherer mit AssCompact-Herausgeber und Trendtag-Veranstalter Franz Waghübinger (v.l.n.r.): Werner Panhauser (Helvetia), Hermann Fried (Wiener Städtische), Claudia Schlosser (Allianz), Kurt Molterer und Philip Steiner (Nürnberger Versicherung), Christoph Zauer und Thomas Bayer (Generali) sowie Moderator und Keynotespeaker Andreas Buhr

AssCompact, das monatliche Fachmagazin für die Versicherungs- und Finanzbranche, vergab im Zuge des AssCompact Trendtages 2017 in der Pyramide Wien/Vösendorf zum bereits elften Mal die begehrten AssCompact Awards.

Im Bereich der Lebensversicherung erreichte die Nürnberger Versicherung den ersten Platz. Auf den Rängen 2 und 3 folgten die Helvetia Versicherung und die Wiener Städtische.

Im Markt der Unfallversicherung setzte sich die Allianz durch. Die Plätze 2 und 3 belegten die Generali und die Wiener Städtische Versicherung. Gewinner in der Berufsunfähigkeitsversicherung ist

die die Nürnberger, gefolgt von der Continentale und der Dialog. In der Eigenheim-/Haushaltsversicherung siegte die Generali vor der Donau und der Allianz. Den besten Service für Vermittler bietet laut der aktuellen Studie die Generali Versicherung. Die Top 3 komplettierten hier die UNIQA und die Helvetia.

Auf dem AssCompacttag hatten mehr als 2.800 Besucher - vorwiegend Versicherungsmakler, -agenten und Finanzdienstleister - die Gelegenheit zum Networking mit den Entscheidern der Branche und erhielten ein Wissensupdate in Workshops und Vorträgen. Der **Börsen-Kurier** ist Medienpartner. red.

Erstes richtungsweisendes Urteil gegen Onlineportal in Deutschland

Analoge gegen digitale Welt

Es war ja zu erwarten, dass es zu Spannungen zwischen traditionellen Berufsgruppen und Anbietern aus dem Onlineuniversum kommt. Rechtsstreitigkeiten darüber, wie man Geschäfte im selben Markt- bzw. Kundensegment korrekt macht, sind vorprogrammiert, denn der Wettbewerb ist hart.

Zu den ohnehin nicht gerade wenigen konsumentenschützenden rules and regulations der Finanzdienstleisterbranche setzt die kommende Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) noch einiges drauf. Aber auch abseits der gesetzlichen Herausforderungen und To-do-Listen für die Branche tut sich einiges, und die Differenzen, was Geschäftspraktiken betrifft, befassen schon die Gerichte. „Deutsch-österreichische Freundschaft“ könnte man es nennen, dass es sowohl im Nachbarland als auch bei uns um die strittige Frage ging bzw. geht, was Onlineportale mehr tun müssen, um dieselben rechtlichen Vorgaben bzw. hohen Qualitätsstandards zu erfüllen, wie die traditionellen Mitbewerber.

In Deutschland liegt inzwischen ein richtungsweisendes Urteil vor: Dort wurde das vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) geklagte Onlineportal **Check24** vom Oberlandesgericht München dazu verurteilt, seine Kunden umfassender zu informieren und zu beraten sowie genauer zu befragen, bevor über das Portal Versicherungsverträge abgeschlossen werden. Und all das soll nach dem Willen des BVK für alle vergleichbaren Onlineanbieter gelten.

Klagsweg

In Österreich ist man noch nicht so weit. Grundsätzlich

gut ist, dass sich die traditionellen Marktteilnehmer nicht vor Onlinevergleichsportalen fürchten. Das wurde etwa in der Diskussion „Unterschiedliche Vertriebswege, gleiche Regeln? Der Kundenschutz nach MiFID II, IDD und PRIIPs“ zuletzt bei der FMA-Aufsichtskonferenz deutlich. Komplexer wird es, wenn's ans Eingemachte geht. Da gibt es die Klage des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten gegen das Onlineportal durchblicker. Dieses wecke mit „irreführenden“ Dienstleistungen falsche Erwartungen und verstoße mit seinen Versicherungsvergleichen gegen die Gewerbeordnung und das Wettbewerbsrecht. „Irreführend“ sei, dass auch (große) Versicherungs-„Anbieter“ aufgelistet seien, die die Teilnahme am Vergleich abgelehnt haben. So würde der Eindruck erweckt, dass beim Versicherungsvergleich der gesamte Markt abgebildet sei und die Vergleichsergebnisse würden keinen ausreichenden Marktüberblick bieten - was der „Best advice“-Verpflichtung widerspreche. Und gemäß der gesetzlichen Beratungs- und Dokumentationspflicht müssten die Portalbetreiber Kunden gemäß ihrer Angaben, Wünsche und Bedürfnisse vor jedem Abschluss persönlich beraten, inklusive Risikoanalyse & -aufklärung und schriftlichem

Protokoll für den Kunden.

Rückendeckung

Rückendeckung für diese Argumentation kommt vom VKI. Im Gespräch mit dem **Börsen-Kurier** geht der Leiter des Bereichs Recht **Thomas Hirmke** davon aus, dass sich Onlineportale auch an die Transparenz- und Informationsvorgaben der traditionellen Adressaten halten müssen. Gerade in Sparten bzw. bei Produkten, wo Kundenaufklärung besonders sinnvoll und notwendig ist, wie eben Versicherungen. Es sei ja nicht von ungefähr, dass der Gesetzgeber umfassende Beratung vor einem Versicherungsabschluss vorschreibt. Auch seinem Haus sei aufgefallen, dass auf durchblicker.at die Versicherungsanbieter nicht vollständig abgebildet seien. Auch die schriftliche Dokumentation sei wichtig, schon deshalb, weil ohne Dokumentation Ansprüche viel schwieriger seien. Offen sei aus jetziger Sicht auch, ob später Rückabwicklungs- oder Schadenersatzansprüche bestehen und gegen wen. Einen Schaden nachzuweisen und Ansprüche zu argumentieren sei schwierig. Bisher gebe es im Zusammenhang mit Versicherungsvergleichsportalen laut Hirmke keine nennenswerten Beschwerden, die an ihn hergetragen wurden. Aber für Beschwerden brauche es Problembewusstsein. Sein Fazit: Vergleichsportale können zwar

als „Orientierung“ dienen, aber Versicherungsinteressenten sollten vor Abschlüssen trotzdem individuelle Beratung in Anspruch nehmen.

Reizwort Plattform

Generell sehr kritisch was Internetplattformen betrifft ist der in Finanzdienstleisterthemen bekannte Rechtsanwalt **Johannes Neumayer**. Das „Reizwort Plattform“ heiße oft „Ich halte mich nicht an die Berufspflichten“. Der Fachverbandsklage gegen „durchblicker“ räumt er im Gespräch mit dem **Börsen-Kurier** gute Erfolgschancen ein. Denn es sei irreführend, wenn eine eingeschränkte Marktabbildung bzw. eine gefilterte Auswahlberatung nicht gemäß § 6 Abs 3 Konsumentenschutzgesetz offen gelegt wird. Kritisch sieht der Anwalt schon allein, dass die Bezeichnung „durchblicker“ einen vollständigen Marktüberblick suggeriere. Auch die Frage nach einer Haftpflichtversicherung der Plattformbetreiber sei zu stellen, wenn es zu zivilrechtlichen Schadenersatzklagen kommt. Pragmatisch würde er empfehlen, zehn Testkäufe zu machen und zu klagen, wenn sich die Angebote nicht als die besten herausstellen, wenn also die „Best advice“-Verpflichtung nicht erfüllt werde. Otto Normalverbraucher rät er, auf Plattformen zwar Angebote einzuholen, aber damit dann zu qualifizierten Beratern zu gehen. Manfred Kainz