

gistische Umsetzung in der vorgegebenen Zeit auch für gut vorbereitete Unternehmen praktisch nicht zu bewältigen war. Sehr kurze Implementierungsfristen bergen die Gefahr in sich, dass Risiken aus der mangelnden oder verspäteten Umsetzung schlagend werden können, was weder im Interesse der Unternehmen noch der Verbraucher liegen kann. Allerdings können sich Umsetzungsfristen nicht an den unzureichend vorbereiteten Unternehmen orientieren. Wir als Aufscher haben schon die Erwartungshaltung, dass sich die Unternehmen ausreichend und rechtzeitig auf neue Regulierungen vorbereiten. Um die Implementierung neuer oder geänderter Vorschriften möglichst reibungslos zu gestalten, treten die FMA und auch EIOPA mit den Stakeholdern schon frühzeitig in einen Dialog, um sich über geplante neue Vorhaben sowie mögliche Umsetzungsprobleme auszutauschen.

FACTS: Worauf sollten Versicherungs- und Vorsorgeberater besonders achten – rechtlich, thematisch, in der Information?

Braumüller: Durch die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) wird ein ganzheitlicher Regelungsansatz verfolgt, der sich am Lebenszyklus eines Versicherungsprodukts orientiert. Dieser neue Regelungsansatz der Vertriebsvorschriften bringt auch für Versicherungs- und Vorsorgeberater die Notwendigkeit mit sich, die Interessen des Kunden,

also dessen Wünsche und Bedürfnisse auch schon in der Vorbereitungsphase auf den konkreten Vertriebsvorgang noch stärker in den Mittelpunkt der Vertriebstätigkeit zu stellen.

Durch die im Rahmen der Anforderungen an die „Product Oversight and Governance (POG)“ von Versicherungsvertreibern zu treffenden Produktvertriebsvorkehrungen haben diese auch eine eigene Verpflichtung zur Bereitstellung von Informationen, welche diejenige der Hersteller ergänzt. Damit soll sichergestellt werden, dass sie über sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten, die sie ihren Kunden anzubieten beabsichtigen, verfügen. Dazu gehören insbesondere auch Informationen zum ermittelten Zielmarkt und zur vorgeschlagenen Vertriebsstrategie. Versicherungs- und Vorsorgeberater haben daher besonders darauf zu achten, die Versicherungsprodukte unter Berücksichtigung ihrer Komplexität und des mit diesen verbundenen Risikos sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität des jeweiligen Geschäfts des Vertreibers in vollem Umfang zu verstehen. Weiters müssen sie den Zielmarkt kennen, weil ein zielmarktkonformer Vertrieb für den kollektiven Verbraucherschutz und die Vermeidung von zivilrechtlichen Haftungsrisiken essenziell ist. Das ausreichend vertiefte, eigene Produktverständnis ist die Basis dafür, die verschärften Wohlverhaltenspflichten, also den Wunsch- und Bedürfnistest und die Eignungsbeurteilung korrekt durchführen zu können und

letztendlich im Sinne des kollektiven Verbraucherschutzes eine qualitativ hochwertige Beratung im Rahmen der in Österreich grundsätzlich verankerten Beratungspflicht anbieten und durchführen zu können.

Beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ist ein besonderes Augenmerk auf die ordnungsgemäße Einholung von Informationen über

- die Kenntnisse und Erfahrung des Versicherungsnehmers im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp oder den speziellen Typ der Dienstleistung,
- die finanziellen Verhältnisse des Versicherungsnehmers, einschließlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, und
- die Anlageziele des Versicherungsnehmers, einschließlich seiner Risikotoleranz, zu legen, um die Eignungsbeurteilung lege artis durchführen zu können.

In diesem Zusammenhang dürfen auch zwei aus haftungsrechtlichen Gesichtspunkten besonders relevante Aspekte nicht übersehen werden. Der Versicherungsnehmer ist darüber zu informieren, ob der Versicherungsvertreiber eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des empfohlenen Versicherungsanlageprodukts vornehmen wird. Zusätzlich besteht für Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen die Verpflichtung, die Kunden darauf hinzuweisen und in der Geeignetheitserklärung anzugeben, ob die empfohlenen Versicherungsanlageprodukte voraussichtlich eine regelmäßige Überprüfung der Bestimmungen erfordern.



Dr. Martha Oberndorfer, MBA, ist Österreichs Vertreterin in der Securities and Markets Stakeholders Group (SMSG) der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA. Die Betriebswirtin promovierte mit einer Dissertation über Ethisches Investment, ist Chartered Financial Analyst (CFA) und beidete Sachverständige für Kapitalmarkt, Kreditwesen und Börsenwesen. Sie war u. a. als Fondsmanagerin und im Treasury tätig sowie Generalsekretärin der Österreichischen Bundes- und Industriebeteiligun-

gen GmbH. Sie engagiert sich für Finanzmarktintegrität und Anlegerschutz. In der SMSG repräsentiert sie die Stakeholder Group Consumers.

Dr. Martha Oberndorfer gibt im Gespräch mit FACTS Einblicke in ihre Arbeit und die der ESMA/SMSG: Es ist ein Riesenspannungsfeld.

FACTS: Frau Dr. Oberndorfer, wie kann man sich die Arbeit in der Securities and Markets Stakeholders Group vorstellen?

Martha Oberndorfer: Wir haben mindestens vier physische – jetzt virtuelle – Meetings jährlich, zwei davon mit dem Board of Super-

visors and Heads of the National Competent Authorities der ESMA, und beraten zu strategischen Themen. Dazwischen tagen wir in themenbezogenen Arbeitsgruppen (Working Groups), wo jedes Mitglied seine Interessen einbringen kann. Ich repräsentiere Konsumenteninteressen und Anliegen von Privatanlegern. So haben wir erst kürzlich aus der Working Group zu Wirecard einen umfangreichen Empfehlungsreport veröffentlicht. Denn die ganze Arbeit unserer Stakeholders Group und der ESMA ist sehr transparent und nachlesbar.

FACTS: Was sind denn die Ziele des Konsumentenschutzes aus ESMA- bzw. SMSG-Sicht?

► **Oberndorfer:** Marktintegrität sichern. Die Risiken für Investoren, Märkte und die Finanzmarktstabilität insgesamt überwachen. Einheitliche regulatorische Standards, ein EU-weites „Single Rule Book“, setzen. Transparenz, Verständlichkeit und Vergleichbarkeit der Finanzprodukte sicherstellen. Nicht nur die Anliegen der institutionellen Anleger im Blick haben, sondern auch die Interessen der Konsumenten. In einer Arbeitsgruppe haben wir z. B. Standard-Mustertexte („Templates“) als Basis für den Kauf von Nachhaltigkeitsfonds entworfen. Insgesamt geht es mir darum, dass die Anleger haben, was sie brauchen – selbsterklärende Dokumentationen, Quervergleiche, Anlegerrechte – ohne dass es überbordend wird.

FACTS: Hatten die bisherigen Anleger-schutzvorschriften den erwünschten Effekt? Stichwort: Reduktion des Wertpapierangebots für Otto und Olga Normal-anleger in der Praxis wegen MiFID II.

Oberndorfer: Die Überarbeitung und Konsultationen zu MiFID II sind gerade im Gange. In der ersten Version hat man sehr viel Gleichklang der Regeln für professionelle und private Anleger gemacht. Ich bin zuversichtlich, dass sich das ändert. Etwa bei der Kostentransparenz für Wertpapiertransaktionen. Professionelle Investoren tätigen meist groß-

volumige Festpreisgeschäfte mit „All-in Fees“ und brauchen daher einen ganz anderen Kostenausweis als Privatkunden mit all den Gebühren, Fees, Transaktionskosten und Ausgabeaufschlägen. Darum ist ein strategisch wichtiges SMSG-Thema heuer „Costs and Fees charged by Fund Managers“ und wie sie transparent gemacht werden. Was in der MiFID-Review verstärkt thematisiert wird: Dass es unbefriedigend ist, dass man viele Dokumente hat, die aber nicht gelesen werden. Wie funktioniert der Nachweis für die Produktanbieter, dass der Kunde alles verstanden hat? Und wie kann die gesetzlich verlangte Transparenz geboten werden, ohne die Kunden zu überfordern? Es ist ein Riesenspannungsfeld, auch rechtlicher Natur. Unsere „Templates“ für den Kauf von Nachhaltigkeitsfonds – Muster, was die Fondsmanager an Infos bereitstellen sollen – hat die ESMA übrigens 1:1 zur Umsetzung der Offenlegungsverordnung ab März 2021 aufgenommen.

FACTS: „Draussen“ in der Beraterpraxis hat man den Eindruck, dass es einen ständigen Drang zur Veränderung der Regeln gibt – und dazu nur kurze Implementierungsfristen, insbesondere bei delegierten Rechtsakten und technischen Regulierungsstandards.

Oberndorfer: Da sich der Finanzmarkt und

Produkte sehr schnell verändern, sind neue Erkenntnisse rasch einzuarbeiten. Andererseits erfordern Anpassungen in den regulatorischen Vorgaben oft intensive IT-Umstellungen, das braucht ausreichend Vorlaufzeit. Es ist fair, ausreichend Zeit zu geben, eher Jahre als Monate. Alles in allem finde ich, dass in den letzten 15 Jahren viel weitergegangen ist; die Aktionärsrechte, die Transparenz und Vergleichbarkeit sind heute deutlich besser. Es ist mir eine Freude, bei dieser volkswirtschaftlich wichtigen Aufgabe mitzuwirken.

FACTS: Wie kümmert man sich in der ESMA um das Defizit in der Financial Education der europäischen BürgerInnen?

Oberndorfer: Financial Education wird von der ESMA als zentraler Punkt wahrgenommen. In unserer Stakeholders Group bringt die Dachorganisation Better Finance – European Federation of Investors and Financial Services Users viel ein, so etwa einen neuen Leitfaden zu Finanzbildung, den wir teilen, und wir pflegen einen regen Informationsaustausch. Die ESMA schafft also das Forum, dass nationale Vergleiche stattfinden, Erfahrungen und Wissen ausgetauscht werden und man Vorbilder nehmen kann.

Interviews: Mag. Manfred Kainz

EU – Update zum BIPAR Midterm-Meeting, 2. - 3. Februar 2021

Coronabedingt fand am 2. und 3. Februar das BIPAR Midterm-Meeting als Onlinekonferenz statt. Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Thomas Moth hat für uns teilgenommen.

Am 2. Februar eröffneten der Vorsitzende Juan Ramon Pla und Generalsekretär Nic de Maerschalk mit einleitenden Worten zur möglichen Zukunft der Versicherungsvermittlung.

Die drei zentralen Ziele der Europäischen Kommission sind: Nachhaltigkeit, Digitalisierung und die Vollendung der Kapitalmarktunion.

In der Folge werden unter der Moderation von Paul Carty, Vorsitzenden des BIPAR EU-Ausschusses, folgende Themen näher beleuchtet:

IDD Review

Art. 41 IDD sieht vor, dass die Europäische Kommission (EK) bis spätestens 23.2.2021 dem Europäischen Parlament (EP) und dem Rat der Europäischen Union einen Bericht über die Anwendung, Überarbeitung und Überprüfung der IDD vorlegt. Die gemeinsame Position von BIPAR und dem Fachverband Finanzdienstleister, die im Rahmen des Konsultationsprozesses vorgelegt wurde, umfasst folgende wesentliche Eckpunkte:

- Die IDD ist eine ausgewogene Rechtsgrundlage, die Vorteile für Kunden und Anleger bringt.
- Aufgrund der späten Umsetzung der IDD und der COVID-19-Pandemie ist es zu früh, die Auswirkungen der IDD auf die

Versicherungsvermittlung abschätzen zu können.

- Unsere Mitglieder benötigen dringend Stabilität im regulatorischen Umfeld, die andauernden Änderungen der Vorschriften verursachen hohen administrativen Aufwand.
- Ein großes Problem in allen Regularien ist der Mangel an Proportionalität.
- In Bezug auf die voranschreitende Digitalisierung muss das Ziel sein, bestehende Standards an neue Geschäftsmodelle anzupassen, anstatt neue Standards zu schaffen.

DORA

Im Rahmen des Digital Finance Package der EK wurde im September 2020 der Digital