

EU-Regulierung setzt Vertriebe unter Druck

Studie: Kleineren Anbietern droht Verdrängung

Börsen-Zeitung, 17.10.2006
Frankfurt – Kleinere Versicherungsvertriebe und Finanzdienstleister könnten durch neues EU-Recht unter enormen Druck geraten und von größeren Konkurrenten verdrängt werden, warnt die Humboldt-Universität Berlin in einer Studie. Sowohl die geplante Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (Mifid) als auch die Versicherungsvermittlerrichtlinie (VVR) könnten dazu führen, dass sich unzureichend vorbereitete Anbieter verstärkt „in Haftungsfallen verstricken“.

Als Abhilfe empfiehlt die Studie kleineren Vertrieben die Nutzung von gemeinsamen Haftungsdächern. Dadurch könnten auch Erleichterungen bei der Registrierung und den Anforderungen an die Berufsqualifikation erzielt werden. Es hätten sich bereits erste Anbieter von Haftungsdächern am Markt positioniert, die sowohl über eine Banklizenz als auch über eine Versicherungsregistrierung verfügten.

Die neuen Anforderungen durch Mifid und VVR ähnelten sich stark, heißt es in einer Kurzfassung der Studie, die der Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Handels-, Wirtschafts- und Europarecht veröffentlicht hat. Sowohl Versicherungs- als auch Finanzvertriebe müssten eine Berufshaftpflichtversicherung vorweisen. Dabei sind die Mindestversicherungssummen von 1 Mill. Euro pro Schadensfall und 1,5 Mill. Euro für alle Schadensfälle eines Jahres in beiden Regelwerken identisch.

Darüber hinaus müssten sich künftig auch diejenigen Finanzdienstleister, die nur Anlageberatung betreiben, bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registrieren lassen. Ausgenommen seien Berater, die ausschließlich im

Bereich offene oder geschlossene Fonds aktiv sind.

Versicherungsvertriebe wiederum seien in Zukunft auf eine Erlaubnis durch die regionalen Industrie- und Handelskammern angewiesen. Ausnahmen seien lediglich möglich bei gelegentlich tätigen Anbietern wie Reiseveranstaltern, die auch Urlaubs- krankenversicherungen anbieten, oder Autoverkäufern, die ihren Kunden Kfz-Policen vermitteln.

Auch müssten alle unabhängigen Vertriebe verstärkt auf eine breite Palette an Produkten zugreifen können, um ihren Kunden die jeweils besten Alternativen anbieten zu können. Auch die Anforderungen an die Dokumentation von Beratungsgesprächen stiegen an.

Mehr Allfinanzdienstleister

Vertriebe, die bisher entweder nur im Versicherungs- oder im Wertpapieranlagegeschäft aktiv gewesen seien, müssten sich zunehmend mit beiden Themen beschäftigen, heißt es weiter. Grund sei die wachsende Bedeutung der privaten Altersvorsorge, in der beide Produktkategorien eine Rolle spielten. Darüber hinaus schrieben die neuen EU-Richtlinien eine optimale Beratung der Kunden vor. Diese sei jedoch oftmals nur gewährleistet, wenn der Vertrieb beide Typen von Finanzprodukten anbieten könne.

Hans-Peter Schwintowski, der Autor der Studie, kritisiert daher die geringe Verzahnung beider Regelwerke. Es sei überraschend, „dass die Europäische Kommission die strukturelle Identität zwischen Versicherungs- und Bankdienstleistungen nicht zum Anlass genommen hat, eine einzige Direktive für den modernen Typ des Finanzdienstleisters zu schaffen“, lässt er sich in einer Pressemitteilung zitieren.

bin M
im
schre
noss
dem
ents
legte
lian
ner
von
pola
(BP

A
die
Itab
wir
des
die
Vol
sier
S
20
ne
rei
Ins
ne
wi
la
in
Zu
la
in
ge
g

a
s
n
e
I