



Die EU ist gar nicht so...

Überraschung erlebt der, welcher sich in die sprichwörtliche „Höhle des Löwen“ wagt. So wird ja fälschlicherweise hier in Österreich nahezu alles bezeichnet was aus Brüssel kommt.

Bei näherer Betrachtung stellt sich allerdings schnell heraus, daß dieses Urteil ein schlimmes Vorurteil ist. Denn das Gegenteil ist wahr, zumindest in der Branche der Vermittler. Wer zu Vincent J. Deruder kommt, eingebettet in einnehmendem Charme gibt es Professionalismus pur. Mit einem umfassendes Wissen was wirklich in der EU geschieht und wer das Sagen hat. Und dann gibt es für den gelernten Österreicher ein völlig unbekanntes Erlebnis: Es wird wirklich fair, sachlich und professionell informiert und noch etwas für unsereinen ganz außergewöhnliches: Man ist bereit zu helfen. Und zwar aktiv!

Nicht das bei uns so bürokratische: „...wenn's was brauchen, dann kommen's halt“.

Für den gelernten Österreicher nahezu unfassbar wie gut die Profis in Brüssel informiert sind, was in den einzelnen EU-Ländern wirklich geschieht.

Eine Wahrheit gleich ganz vorneweg: Die ach so „böse“ EU macht nichts wozu die Ressortminister der Mitgliedsländer nicht zugestimmt haben.

Aber: in Steuer- und Konsumentenfragen können die einzelnen EU Länder ihre eigenen Landsleute schlechter stellen als die übrigen EU-Bürger.

Das ist Politik
Aber nicht die in Brüssel

Die ganze Wahrheit

Präludium

Zurückblickend werden viele Versicherungsmakler feststellen, daß es nicht unbedingt zum Vorteil reicht, wenn ein Radfahrer keinen Spagat machen kann.

Vorwort:

Nahezu in ganz EU-Europa ist innerhalb der Vermittlerschaft ein brandheißes Thema akut. Wer darf und wie Versicherungen verkaufen. Die besten Karten haben die

Bildlegende

Zum großen Bild auf Seite 10-11: v.l.n.r.:

Johannes Muschik, Gremialvorsteher-Stlv. des Gremiums Wien der Versicherungsagenten, **Richard Glaser**, Gremialvorsteher des Gremiums Wien der Versicherungsagenten und **Vincent J. Derudder**, Secrétaire General der Federation Europeenne des Conseils et Intermediaires Financiers (Brüssel - EU)

Banken – man sieht es am Lebens-Umsatz. Ob das auch ein Vorteil für Konsumenten ist, mögen andere beantworten. Nicht nur der kommenden nationalen Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie wegen sind die dynamischen, energiegeladenen Repräsentanten der Wiener Versicherungsagenten, Gremialvorsteher Richard Glaser und sein Stellvertreter Johannes Muschik an die Quelle der Informationen gereist, nach Brüssel, zum Generalsekretär der internationalen Federation für Intermediaires, Vincent J. Derudder, ein Grandseigneur der Extraklasse, solide, leger, charmant und dennoch bestimmt in Sachfragen. Mit von der Partie war risControl. Leser Sie hier, was Derudder sagt, wie sich die beiden Funktionäre für ihren Berufsstand in die Schlacht geworfen haben und mit welchem Wissenschatz Glaser und Muschik heimkehren sind.

risControl:

Herr Derudder, erzählen Sie bitte unseren Lesern etwas über Ihre Person und wie Sie die Lage der Finanz- bzw. Versicherungsbranche in Europa sehen.

Derudder:

Nun, vorweg gleich zu meinem Alter weil diese Frage ja sehr wichtig ist, vor allem für die Leserinnen. Ich bin 56 Jahre alt, ich bin Franzose, meine berufliche Aus-

bildung ist Rechtsanwalt und seit 1999 bin ich Generalsekretär des Europäischen Dachverbands der unabhängigen Finanzdienstleister (FECIF). Ich habe während meines ganzen Berufslebens mit Finanzdienstleistungen zu tun gehabt und leite heute ein paneuropäisches Versicherungsmaklerunternehmen, dem 400 Makler angehören. Ich kenne das Finanz- und Vermittlungsgeschäft also nicht nur vom Lesen theoretischer Gesetzestexte oder aus der Zeitung, sondern ich habe diese Branche selbst aus erster Hand kennen gelernt und weiß, wie die tägliche Praxis aussieht. Das war auch einer der Gründe, warum ich als Generalsekretär des Dachverbandes vorgeschlagen wurde. Bei uns ist es so, dass alle Mitglieder unseres Vorstands selbst mit beiden Beinen im Geschäftsleben stehen und aktiv im Geschehen involviert sind. Vielleicht gleich ein paar Worte zu unserer Organisation: FECIF wurde im Jahre 1999 gegründet. Damals war gerade die neue Kommission unter Vorsitz von Herrn Romano Prodi gewählt worden. Eines ihrer Vorhaben war der sogenannte Financial Services Action Plan, ein sehr ambitioniertes Programm mit weitreichenden Auswirkungen. Der Zweck unserer Organisation war und ist es, aktives Lobbying auf europäischer Ebene für die Sache der unab-

hängigen Vermittler zu betreiben. Heute repräsentieren wir als Mitglieder etwa 180.000 unabhängige Vermittler innerhalb der gesamten Europäischen Union inklusive Polen und Zypern. Außerdem haben wir auch Mitglieder in der Schweiz und in Norwegen. Diese beiden Länder sind zwar nicht Mitglieder der EU, aber sie sind wichtige internationale Finanzzentren. Wir vertreten nicht nur Versicherungsagenten oder Versicherungsmakler, sondern genauso Bankvermittler, Steuerberater und Geldmanager. Auf den Punkt gebracht: Wir vertreten alle, die zwischen Kunden auf der einen Seite und Produktgebern auf der anderen Seite vermitteln. Das schließt das ganze Spektrum der Vermittlung ein.

Johannes Muschik:

Wie werden die Gremien und die handelnden Personen bei FECIF bestimmt?

Derudder:

FECIF ist ein Zusammenschluss von Organisationen, die selbst wiederum Zusammenschlüsse von Vermittlern sind. Also eine europäische Föderation der nationalen Vertretungen. In manchen Ländern ist das eine offizielle Vertretung, in anderen Ländern sind es mehrere Organisationen und Institutionen, die Agenten, Makler, Bankvermittler oder Geldmanager repräsentieren. Wir sind eine sehr demokratische Organisation. Die handelnden Personen werden gewählt. Wir haben eine Generalversammlung, so wie das bei Vereinigungen üblich ist und ein Exekutivkomitee. Unser Vorstand wird jeweils auf eine Funktionsperiode von fünf Jahren berufen.

„....Sollte es in dem einem oder dem anderen Land zu einer restriktiven bzw. negativen Interpretation dieser Richtlinie kommen, dann werden wir die Aufmerksamkeit der Europäischen Kommission auf den jeweiligen speziellen Fall lenken.“
V.J. Derudder



Johannes Muschik:

Was ist heute die zentrale Aufgabe der FECIF?

Derudder:

Unser Hauptzweck ist die politi-

heute unsere erste und wichtigste Aufgabe. Unser zweites Anliegen ist es, gegenüber der Finanzindustrie Promotion für die unabhängigen Vermittler zu betreiben. Wir glauben, dass Europas unabhän-

Bedeutung für die Servicierung der Konsumenten. Wir wollen eine aktive Rolle bei der Gestaltung des Finanzmarktes spielen. So sind wir - beispielsweise - gerade dabei, eine europaweit einheitliche Berufshaftpflichtversicherung für unsere Mitglieder auszuverhandeln. Und wir ermutigen Vermittler, sich zu Netzwerken zusammen zu schließen, um effizienter arbeiten zu können.

Richard Glaser:

Im Mittelpunkt des Interesses der FECIF steht also vorrangig der Vermittler. Ist das richtig?

Derudder:

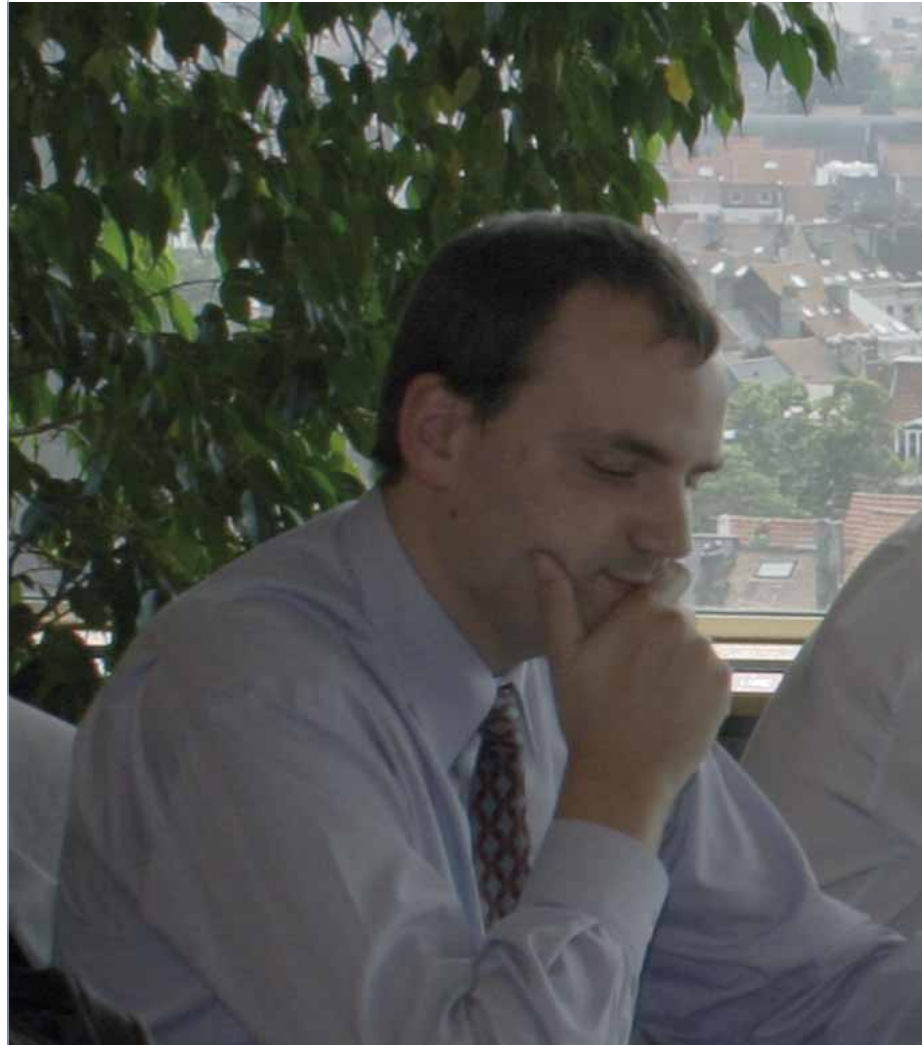
Definitiv ja. Wobei national gebräuchliche Bezeichnungen für uns keine Rolle spielen. Ob sie nun von Agenten, Maklern oder Beratern sprechen macht keinen Unterschied. Jeder Berater ist auch ein Vermittler. Jeder Makler ist ein Vermittler. Jeder Agent ist ein Vermittler. Daher verwenden wir ausschließlich die Bezeichnung Vermittler (engl. Intermediary. D.Red.) weil es alle Arten von Aktivitäten umfasst.

Johannes Muschik:

Bekanntlich haben die Konsumentenschützer in der EU großen Einfluss. Oft wird das Argument vorgebracht, dass Konsumentenschützer und Vermittler unterschiedliche Interessen haben. Arbeitet FECIF mit Konsumentenschutz-organisationen zusammen, oder richtet sich ihre Aufmerksamkeit nur auf die Vermittler?

Derudder:

Interessen von Konsumentenschützern und Vermittlern schließen sich nicht gegenseitig aus. Unser Ziel ist eine gute und enge Zusammenarbeit zu erzielen. Wir



Johannes Muschik: „...„Wurde die EU Vermittlerrichtlinie für eine ganz bestimmte Gruppe von Vermittlern geschaffen, mit anderen Worten, bevorzugt sie eine Vermittlerspezies und diskriminiert andere?“

sche Rolle und das Lobbying. Als die EU Kommission den Financial Services Action Plan ins Leben rief wollten wir sicherstellen, dass der Kommission ein Ansprechpartner für alle unabhängigen Vermittler in Europa gegenüber steht, der ihre Interessen vertritt. Das ist auch

gige Vermittler eine enorm wichtige Rolle spielen, vor allem wenn wir uns die Pensionsproblematik in vielen EU Ländern ansehen. Vor dem Hintergrund von nunmehr 25 verschiedenen nationalen Finanzmärkten haben vor allem die unabhängigen Vermittler eine zentrale

INS

UNIQA

glauben, dass unser beider Interessen in Wahrheit die selben sind. Denken wir etwa an Themen wie die Besteuerung von Spareinlagen oder den Interessenkonflikt bei gewissen Konzernanbietern, wo

wir das Interesse, die Sache aus Sicht unserer Kunden zu betrachten. Daher glauben wir gar nicht, dass es einen fundamentalen Konflikt zwischen den Interessen der Vermittler und der Konsumenten



Richard Glaser: „Wenn Sie Lobbying für Vermittler betreiben, sind da für Sie alle gleich wichtig oder lieben Sie eine bestimmte Gruppe mehr als die anderen?“

Richard Glaser:

Kommen Sie da nicht manchmal in Interessenkonflikte?

Derudder:

„Zugegeben. Aber es ist unsere Vision, dass dieser Ausgleich innerhalb der Europäischen Union funktioniert. Es geht uns um ein Gleichgewicht der Kräfte und um das gegenseitige Verständnis von Anbietern von Produkten auf der einen Seite und den Konsumenten auf der anderen Seite und den Vermittlern, die dazu da sind, um die Konsumenten zu beraten und den Kontakt zwischen Kunden und Finanzgesellschaften herzustellen.“

Richard Glaser:

Wenn Sie Lobbying für Vermittler betreiben, sind da für Sie alle gleich wichtig oder lieben Sie eine bestimmte Gruppe mehr als die anderen?

Derudder:

Für uns sind alle gleich und alle leiden unter demselben Problem, nämlich der exzessiven Regulation. Wir leben in einer Welt, die überreguliert ist. Es scheint, dass alles dafür getan wird, damit hinter jedem Staatsbürger ein Polizist steht. Auch Vermittler sind Staatsbürger und Konsumenten, und irgendwie haben wir das Gefühl, wir leben permanent damit, daß ein Polizist hinter uns steht. Wir meinen, das ist nicht sehr demokratisch und sicherlich nicht der richtige Weg. Nochmals zusammengefasst: Für uns sind aller Vermittler, egal ob Makler, Agenten oder Berater gleich, sie alle haben die gleichen Anliegen und Probleme.

risControl:

Wie arbeitet Ihre Organisation mit

den EU Institutionen zusammen?

Derudder:

Die wirkliche Macht und wenn sie so wollen die echte Regierung innerhalb der EU ist der Ministerrat. Aber für die Umsetzung der diversen Richtlinien ist die Kommission zuständig, denn sie ist die Repräsentantin der 25 Mitgliedstaaten, da ihre Mitglieder von den Mitgliedstaaten nominiert werden. Die Kommission übermittelt einen Vorschlag an das Europäische Parlament. Anschließend geht dieser Umsetzungsvorschlag, ergänzt um Anmerkungen und Kommentare des Parlaments wieder zurück zur Kommission. Erst dann, wenn sich die Kommissionsmitglieder untereinander auf eine Version geeinigt haben, wird das Ergebnis an den Ministerrat weitergeleitet, wo die Richtlinie verabschiedet wird. Damit wir als Lobbyisten eine entscheidende Rolle spielen können, agieren wir direkt auf der Ebene des Europäischen Parlaments und der Europäischen Kommission.

Richard Glaser:

Was bedeutet das für ihre Mitglieder? Was bedeutet das beispielsweise für uns Agenten in Österreich? Welche Vorteile haben wir dadurch zu erwarten?

Derudder:

Sie werden vertreten und ihre Interessen verteidigt. Wir als Organisa-

Das Problem liegt in der nationalen Gesetzgebung, bei den nationalen Bürokratien, weil die dort handelnden Personen oft nicht mit den europäischen Ideen übereinstimmen und eifersüchtig ihre eigenen Interessen wahren und es gar nicht mögen, dass in Brüssel bestimmt wird, was sie tun sollen. Damit sind wir natürlich nicht sehr glücklich. Wir würden es definitiv vorziehen, daß eine EU Richtlinie als Gesetz zu sehen ist und ein föderales EU Komitee für die Umsetzung verantwortlich zeichnet.“
Vincent J. Derudder

tion nehmen die selbe Rolle ein wie ein Mitglied des Parlaments. So wie etwa ein Delegierter aus einer bestimmten Region die Interessen seiner Landsleute vertritt, so treten wir für die Mitglieder einer Industrie, einer Profession auf. Wir vertreten ihre Interessen, auf welcher Ebene dies auch immer erforderlich sein sollte, sei es nun im EU Parlament, in der Kommission oder innerhalb der SESA, dem Komitee der Aufsichtsbehörden. Wir sind da, um die Interessen unserer Mitglieder zu wahren, ähnlich einer politischen Partei. Wir sind eine gewählte politische Gruppierung.”

risControl:

Wie viele Menschen vertritt ihre Organisation?

Derudder:

In Europa gibt es ungefähr 420.000 unabhängige Vermittler, wovon etwa 180.000 über 48 nationale Verbände Mitglieder bei FECIF sind. Das sind ca. 40%.

risControl

Arbeiten Sie auch mit nationalen Regierungen zusammen?

Derudder:

Nein, unsere Rolle ist in Europa. Es ist Sache unserer Mitglieder auf nationaler Ebene mit den verantwortlichen Stellen zusammenzuarbeiten und Lobbying zu betreiben.

Richard Glaser:

Sind Sie zufrieden damit, wie die

dem Konsumenten plötzlich von ein und derselben Firmengruppe Fondsgesellschaft, Bank, Versicherung und Immobilie angeboten werden. Wenn wir als Vermittlerorganisation Lobbying bei der EU Kommission und im Europäischen Parlament betreiben, dann haben

gibt. Das sind unsere Kunden, nicht unsere Gegner.” “Wir als Vermittler dienen auf der einen Seite den Konsumenten und auf der anderen Seite den Finanzinstitutionen, deren Produkte und Dienstleistungen wir anbieten. Unsere Rolle ist genau dazwischen.



EU Vermittlerrichtlinie ausgefallen ist?

Derudder:

Im großen und ganzen sind wir zufrieden. Wir glauben, das der Text ausgewogen ist. Natürlich ist es wie mit allen Richtlinien, es gibt gewisse Einschränkungen. Die erste Einschränkung: Es ist kein Gesetz, es ist eine Empfehlung an die Mitgliedstaaten und es liegt an deren nationalen Autoritäten, diesen Text, wenn auch innerhalb gewisser vorgegebener Grenzen zu interpretieren. Das ist mitunter eine knifflige Aufgabe und hat mit den EU Verträgen zu tun. Die Art und Weise, wie hier verfahren wird, liegt darin begründet, wie die EU organisiert ist. Ob man das gut oder schlecht findet ist eine andere Frage. Aber es läßt sich schon sagen, daß wir in Zukunft einen positiveren und realistischeren Ansatz brauchen. Es ist klar, wenn diese Richtlinie in zehn Ländern zehn mal unterschiedlich interpretiert

wird; dann verliert sie ein wenig an Schwung. Die Idee der EU ist es, allen Konsumenten, allen europäischen Staatsbürgern die selbe Qualität von Dienstleistungen und die gleiche Lebensqualität zu bieten, gleichgültig ob etwa in Österreich oder in Spanien. Wenn aber in der Interpretation der Vermittlerrichtlinie große Auffassungsunterschiede – beispielsweise - zwischen den österreichischen und

den spanischen Aufsichtsbehörden bestünden, dann würden entweder die österreichischen oder die spanischen Konsumenten benachteiligt.

Richard Glaser:

Konnten Sie viele Änderungen einbringen? Sind viele ihrer Ideen in die EU Richtlinie eingeflossen?

Derudder:

Unsere Rolle ist wichtig, und die handelnden Personen hören auf

einem oder dem anderen Land zu einer restriktiven bzw. negativen Interpretation dieser Richtlinie kommen, dann werden wir die Aufmerksamkeit der Europäischen Kommission auf den jeweiligen speziellen Fall lenken. Das ist unserer Überzeugung zufolge unsere Aufgabe. Die EU Kommission ist sehr darauf erpicht, sicherzustellen, daß ihre Richtlinien wahrheitsgemäß umgesetzt werden. Im Falle der Vermittlerrichtlinie gibt es dazu regelmäßige Konsultationen mit Experten, mit Vertretern der Versicherungswirtschaft und der Vermittler, um zu prüfen, ob die Interpretation und die Umsetzung korrekt sind.

risControl:

Sie finden Sie die Richtlinie gut, aber völlig zufrieden sind Sie nicht damit.

Derudder:

Unser Thema ist sehr einfach. Wir glauben, daß auf der Ebene der EU Kommission die Dinge richtig gelaufen sind. Warum? Einfach weil die EU Kommission nur zwei Interessen hat: Das eine ist die Freiheit für Dienstleistungen und die ungehinderte Zirkulation von Produkten und Dienstleistungen innerhalb der EU. Das zweite ist der Schutz der Konsumenten. Jedermann wird zustimmen, daß beide Interessen sehr gut sind. Das Problem liegt in der nationalen Gesetzgebung, bei den nationalen Bürokratien, weil

die dort handelnden Personen oft nicht mit den europäischen Ideen übereinstimmen und eifersüchtig ihre eigenen Interessen wahren und es gar nicht mögen, dass in Brüssel bestimmt wird, was sie tun sollen. Damit sind wir natürlich nicht sehr glücklich. Wir würden es definitiv vorziehen, daß eine EU Richtlinie als Gesetz zu sehen ist und ein föderales EU Komitee für die Umsetzung verantwortlich zeichnet.

Richard Glaser:

Das legt die Frage nach der Europäischen Verfassung nahe. Was ist Ihre Sicht dazu?

Derudder:

Unglücklicherweise ist es mit der EU Verfassung wie mit vielen Dingen in Europa. Es ist ein Kompromiß zwischen vielen unterschiedlichen Standpunkten und Sichtweisen. Ich möchte nicht zu politisch werden, denn das ist nicht meine Rolle, aber ich glaube, daß diese Verfassung nicht stark genug ist. Und das zu einer Zeit, wo die Menschen in Europa ein sehr starkes Signal für ein einheitliches Europa gebraucht hätten. Soweit es die internationale Politik betrifft, agiert Europa schwach, etwa gegenüber den USA. Für unser Geschäft gilt wie für viele andere, daß Europa einfach nicht präsent und stark genug ist. Diese Verfassung bietet nicht die Instrumente, um Europa allzu rasch zu stärken. Das hat möglicherweise Ursachen, die sich aus der Geschichte erklären lassen."

"Wir sind ein Mosaik von vielen sehr alten Ländern mit vielen Unterschieden, kulturelle ebenso wie wirtschaftliche. All das zusammenzubringen ist eben nicht leicht. Die EU Richtlinie ist ein erster Schritt, wir werden sehen wie sie in Zukunft umgesetzt wird.

Johannes Muschik:

Wurde die EU Vermittlerrichtlinie für eine ganz bestimmte Gruppe von Vermittlern geschaffen, mit anderen Worten, bevorzugt sie eine Vermittlerspezies und diskriminiert andere?

Derudder:

Ganz sicher nein! In diesem Punkt haben wir absolut unmissverständlich zu sein: Die EU Vermittlerrichtlinie ist ein Dokument, das sämtliche Themen bei Versicherung und Rückversicherung abdeckt, also nicht nur Lebensversicherung und Pensionsvorsorge, sondern auch Sachversicherung wie etwa Autohaftpflicht- genauso wie Industrieversicherung. Es ist also ein sehr allgemein gehaltenes Dokument aus dem eindeutig hervorgeht, daß die Bestimmungen gleichermaßen anzuwenden sind auf Agenten, Makler; Banken, einfach auf jeden, der in irgendeiner Art und Weise Vermittlungen vornimmt. Diese Richtlinie schafft keine Diskriminierungen zwischen den unterschiedlichen Arten von Vermittlern.

risControl:

Herr Derudder, wir danken für das Gespräch.

Postludium

Ach ja, unseren Lesern ist noch zu erklären was es mit dem Radfahrer auf sich hat, der keinen Spagat konnte. Nun, so schwer war ja das Rätsel nicht. Es ist der ehemalige Bundesgremialvorsteher der Versicherungsmakler Steinmayr – in seiner Jugend Berufsradfahrer - der eines Tages erklärte er könne "den Spagat zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsagenten" nicht machen. Seither gibt es zwei getrennte Gremien. Dieses für Versicherungsmakler und jenes für Versicherungsagenten – und die, die sind sehr glücklich darüber.



30 Jahre -

Kein teurer Außendienst, der Ihnen Konkurrenz macht



30 Jahre -

Kein teurer Außendienst, der Ihnen Konkurrenz macht

