

EU bremst Tempo und erhöht gleichzeitig die Schlagzahl

Zsolt Janos bei der FECIF Jahreskonferenz in Brüssel

MiFID-2, die neue EU Wertpapierdienstleistungsrichtlinie verzögert sich um ein Jahr. Unternehmen und Aufsicht müssen vollkommen neue Reporting Systeme aufsetzen, was Zeit braucht. Auch die IT ist anzupassen, teilweise überhaupt erst zu entwickeln. Das waren übereinstimmende Aussagen bei der FECIF Jahreskonferenz 2015 in Brüssel. FECIF, der EU Dachverband der europäischen Finanzberater und -vermittler vertritt Europas Beraterbranche seit 16 Jahren gegenüber den Institutionen der Europäischen Union.

„Teile von MiFID-2 wurden auf 2018 verschoben worden, was die Unternehmen freut“, meint Zsolt Janos, der an der Jahreskonferenz teilnahm. "Seit Jahren weisen wir auf die überbordende Bürokratisierung der Finanzindustrie hin. Das nun gewonnene Jahr verschafft Firmen und auch der Aufsicht Luft, sich auf die komplexen neuen Vorschriften einzustellen." Als Spezialist für Transformationsprozesse sieht Zsolt Janos eine Reihe von Themen auf die Beratungsindustrie zukommen:

„Die Einführung der IDD, der EU Versicherungsvermittlerrichtlinie, wird Unternehmen massiv in den Bereichen Compliance und Recht und auch bei der vertrieblichen Umsetzung fordern.“ Er empfiehlt, sich rechtzeitig auf künftige Rahmenbedingungen am Markt umzustellen.

Als Gründer und Vorstand von HFIPA, dem ungarischen Verband der Finanzberater und als Mitglied der AFPA, des Verbands der österreichischen Versicherungs- und Finanzprofessionisten verfolgt Zsolt Janos seit Jahren die Regulierung des Beratermarktes. Sein Fazit: "Die Adaptionen auf Seite der Produktlieferanten sowie die in Konsequenz folgenden Veränderungen bei Vertrieben und Beratern erfordern umfangreiche Transformationsprozesse. Wer diesen Wettlauf gewinnen möchte, sollte frühzeitig damit beginnen."

www.aleconsulting.at

Zsolt Janos

Als ehemaliges Mitglied des CEO Boards eines namhaften europäischen Finanzdienstleisters verfügt er über langjährige, internationale Erfahrung und als Entwickler von Vertriebsstrukturen kennt er die strategischen und tagtäglichen Herausforderungen in Management und Verkauf aus erster Hand. Ob in Seminaren, Workshops, Vorträgen oder im Coaching, Kunden profitieren von seinem Know-how und seinen praxisnahen wie praktikablen Lösungsansätzen. Mittlerweile arbeiten nicht nur die Finanzindustrie, sondern auch andere Branchen mit dem Wirtschaftsökonom und Managementberater. Mit seinem Unternehmen AL&E Consulting ist er im deutsch- und englischsprachigen Europa und aufgrund seiner Sprachkompetenz auch in den CEE Ländern tätig.

Bilder © Ricardo Herrgott, Abdruck kostenfrei.