

Thema: Wolfgang K. Göttl

Autor: Michael Fembek



Vertrauenskrise, Verbote, Rückzahlungen und Klagswellen:

Überlebensstrategien für Finanz-Berater

Muss jeder 4. aufgeben?

VON DR. MICHAEL FEMBEK

Wahrscheinlich haben am Jahresende tausende Finanzberater ihren Job an den Nagel gehängt. Es gibt aber auch ganz andere, die mit zukunftssträchtigen Produkten und Ansätzen äußerst optimistisch nach vorne schauen.

Als der Papst zu Jahresbeginn gegen die Kurzfrist-Optimierer an den Finanzmärkten wettete*, war Peter Pilz schon einen Schritt voraus. Er überredete im Dezember 2008 alle fünf Parlamentsparteien zu einem Entschuldigungsantrag, in dem das Verbot einer ganzen, 10.000 Personen großen Berufsgruppe festgeschrieben steht: der

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag

2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035 2036 2037 2038 2039 2040 2041 2042 2043 2044 2045 2046 2047 2048 2049 2050 2051 2052 2053 2054 2055 2056 2057 2058 2059 2060 2061 2062 2063 2064 2065 2066 2067 2068 2069 2070 2071 2072 2073 2074 2075 2076 2077 2078 2079 2080 2081 2082 2083 2084 2085 2086 2087 2088 2089 2090 2091 2092 2093 2094 2095 2096 2097 2098 2099 2100

Fotos: Bruno Medley - Fotolia.com, RomMar - Fotolia.com, Roman Mihelc - Fotolia.com

Thema: Wolfgang K. Göttl

Autor: Michael Fembek



des Finanzdienstleistungsassistenten (FDLA). Und tatsächlich wird dies im Parlament wahrscheinlich in diesen Tagen beschlossen werden.

Warum gerade die FDLA „böse“ sind? Als FDLA darf man Investmentfonds verkaufen und braucht dafür kaum etwas mitzubringen. Es reicht im Wesentlichen die Anmeldung zum freien Gewerbe des Vermögensberaters.

Die Konzession und die Haftung für die Ergebnisse der Beratung übernehmen bereitwillig Strukturvertriebe und Maklerpools. Für Pilz und für die Konsumentenschützer ist dies das besonders große Loch im System, durch das erst

die Milliarden an Anlegervermögen von Immofinanz, MEL und Kredit-Tilgungsträger-Modelle versenkt werden konnten. Unqualifizierte Vertriebler hätten sich so durch ihre Gier eine goldene Nase verdient.

**) Die Einengung in der Zielsetzung der weltweiten Finanzmakler auf die extreme Kurzfristigkeit vermindert die Fähigkeit des Finanzwesens (...) zur Unterstützung der Schaffung langfristig angelegter Produktions- und Arbeitsmöglichkeiten. Aus: Botschaft seiner Heiligkeit Papst Benedikt XVI. zur Feier des Weltfriedenstag am 1. Jänner 2009.*

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag

Thema: Wolfgang K. Göttl

Autor: Michael Fembek

Peter Pilz setzt das Verbot der Finanzberater ohne Prüfung und Konzession durch, was rund 5.400 Menschen betrifft

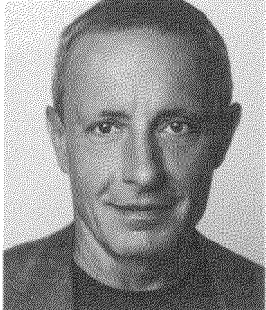


Foto: Die Grünen

16 Prozent Provision mit Immoaktien

So pauschal kann der Vorwurf wohl nicht stimmen. Dass es hier zu Auswüchsen kam, geben aber viele Brancheninsider inoffiziell zu. „Wenn man alles zusammenzählt, wurden manche österreichische Immobilienaktien mit einer Marge von 16 Prozent verkauft“, spricht es Gerd Lehner aus, 1992 erster Geschäftsführer des AWD in Österreich und heute in der Schweiz mit der „Delta Coaching AG“ beratend tätig. Wenn nun eine Geldanlage auf Grund läuft, dann sind die FDLA nicht selbst für ihre Beratung verantwortlich, sondern ihre Konzessionsgeber.

Das ist einer der Gründe, warum der AWD – als größter Strukturvertrieb – derzeit so unter Beschuss steht. Ob der AWD nun für die Verluste der Anleger mit Immofinanz-Aktien haften muss, wird gerade ausgefochten, vor allem in einem Musterprozess, den der Verein für Konsumenteninformation im Namen von 3.000 Anlegern führt**.

Prüfungspflicht für alle Finanzberater

Der Pilz'sche Gesetzesvorstoß bringt also voraussichtlich bald die Abschaffung der heutigen FLDA. Dies klingt nun dramatischer, als es ist: „Was wahrscheinlich geändert wird, ist die Möglichkeit, den FDLA als freies Gewerbe und damit ohne Prüfung auszuüben. Wir stellen uns vor, dass der FDLA ein reglementiertes Gewerbe wird und die 5.400 FDLA, die bislang keine Prüfung abgelegt haben, diese bis spätestens Ende 2010 nachholen können“, so Wolfgang K. Göttl, Fachverbands-Obmann der Finanzdienstleister.

***) Eine weitere Haftungsklage bedroht weiterhin die gesamte Branche der Wertpapierdienstleister (WPDLU): Die Pleite der Vertriebsorganisation AMIS. Da das damalige Gesetz sehr unklar formuliert ist, kann es sein, dass im Rahmen der „Anlegerentschädigung von Wertpapierdienstleistungs-

Unternehmen“ alle WPDLU gemeinsam für die Verluste der Anleger blechen müssen, und zwar nicht einmalig mit zehn Prozent ihres Eigenkapitals, sondern jährlich. Letzteres würde kaum einer der kleineren Anbieter aushalten, mit einer „vernünftigen“ Gesetzesauslegung darf aber gerechnet werden.

In der verwirrenden „Wer darf was“-Gesetzeslage gibt es in der Systematik der Wirtschaftskammer nämlich auch noch den gewerblichen Vermögensberater (mit Prüfung und Konzession). Und neben dem FDLA – im Übrigen ein Österreich-Spezifikum – gibt es den „vertraglich gebundenen Vermittler“ (VGV) als Berufsgruppe, der den gewerblichen Vermögensberatern offensteht. „Als VGV darf man überdies nur für eine Organisation tätig sein“, ergänzt dazu Werner Barwig, Gründer der Ariconsult, dem mit 2.000 unabhängigen Beratern größten österreichischen Maklerpool. Ariconsult lässt die Finanzdienstleister dabei weitgehend unabhängig arbeiten und überlässt ihnen einen Großteil der Provisionen. „Diese Exklusivität wird keine großen Veränderungen auslösen, da die meisten Berater ihr Wertpapiergeschäft in der Praxis sowieso bei einem Abwickler konzentrieren.“

Versicherungsvermittler ungeschoren

Zum Dschungel wird das Berufechaos, wenn man auch die Versicherungsbranche dazunimmt, die in den letzten zehn Jahren ja bekanntlich groß in den Vertrieb von Kapitalanlagen eingestiegen ist. Das Gute daran für alle, die aus dieser Ecke kommen: Versicherermakler und Versicherungsagenten haben über ihre Konzession weiterhin den Anspruch auf die Vertriebszulassung von Anlageprodukten. Das betrifft rund 3.000 bis 4.000 Versicherungsberater aller Art. (Umgekehrt ist es übrigens nicht so klar: „Ob gewerbliche Vermögensberater auch Sachversicherungen verkaufen dürfen, wird gerade vom Verfassungsgerichtshof geprüft“, so Rechtsanwalt Dr. Christian Winternitz.)

Persönliche Haftung bei Emittenten?

Die Verschärfung findet auch vielerorts Zustimmung, die zu erwartende Marktberuhigung wird sogar positiv gesehen. „Viele, die unqualifiziert und provisionsoptimiert gearbeitet haben, werden wieder in ihre angestammten Berufe zurückkehren“, erwartet Hartwig Löger, bei der UNIQA Holding für den Exklusivvertrieb zuständig.

Verbandsobmann Wolfgang Göttl setzt voraussichtlich eine zweijährige Übergangsfrist zum „Nachholen der Prüfung“ durch



Foto: WKO

Gerechtigkeit für die Vermittler?

Was allerdings scharfe Kritik auslöst, ist die einseitige Schuldzuweisung, die sich durch diese Gesetzesänderung ausdrückt. Rudolf Mittendorfer, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler, fordert auch an dieser Stelle Verschärfungen: „Wir fordern, dass die Emittenten von Anlageprodukten, Banken und Versicherungen, haften, wenn schwerwiegende Fehler gemacht werden. Dann würde sich vieles schlagartig aufhören.“

Tatsächlich gibt es diese Haftungsängste bereits in den Vorstandsetagen: Ein Vertriebsdirektor eines bekannten österreichischen Finanzhauses weigerte sich kürzlich, ein Garantieprodukt auf den Markt zu bringen, bei dem eine der größten Banken der Welt die Garantie übernehmen sollte. „Nach der Lehman-Pleite könnte man mir den Vorwurf machen, dass ich das hätte wissen müssen.“

An einer weiteren Stelle sieht Mittendorfer Handlungsbedarf im Bankenvertrieb: „Die Banken suggerieren oft unabhängige Beratung, obwohl hauseigene Produkte verkauft werden.“

Sogar Rückzahlung von Provisionen

Die Vermittler von Kapitalanlagen sehen sich aber noch von einer ganz anderen Seite bedroht: Die Kunden sind verärgert und verängstigt. Viele der Verkaufshits der letzten Jahre wie Immobilienaktien, strukturierte Produkte und viele Arten von Zertifikaten sind unverkäuflich geworden. Selbst bei normalen Aktien- und Anleihenfonds sowie bei fondsgebundenen Lebensversicherung steht derzeit das Geschäft.

Ja es läuft sogar in die andere Richtung. Finanzdienstleister-Obmann Göttl: „Durch die Aktion der FMA im letzten Herbst, das De-facto-Verbot der Fremdwährungskredite anzukündigen,

Thema: Wolfgang K. Göttl

Autor: Michael Fembek

Versicherungsmakler-Obmann Rudolf Mittendorfer will auch die Emittenten von Anlageprodukten und die Bankenvertriebe stärker in die Pflicht nehmen



Foto: Verlag

ist auch dieses Geschäft bei vielen zum Stillstand gekommen. Viele Kunden lösten auf Druck einiger Banken die Modelle aus Fremdwährungskrediten und Tilgungsträgern auf, was auch heißt, dass die Berater Provisionen zurückzahlen müssen, wenn der Tilgungsträger noch nicht fünf Jahre bespart wurde.“ Da das Geschäft bis in den Sommer gut gelaufen ist und Provisionen bis vor Kurzem flossen, gehen viele Berater gerade erst in die Eiseskälte.

Branchenkenner rechnen damit, dass sich die Situation das gesamte Jahr über nicht bessern wird, und bis Jahresende zumindest jeder vierte Vermögensberater aufgegeben hat. Die beiden großen Strukturvertriebe glauben ebenfalls an eine tiefe Konsolidierung, aber nicht für ihr eigenes Haus: „Derzeit befinden sich knapp 500 FDLA bei AWD Österreich in Ausbildung. Nach derzeitigem Stand wird es bis zum Jahresende zu keinen wesentlichen Veränderungen in der Anzahl der FDLA kommen“, verlautet es aus dem AWD, und OVB-Geschäftsführer Michael Bolz prognostiziert, dass „der Markt kleiner wird, aber wir unsere

Präsenz trotzdem ausbauen werden.“ Auch die Versicherungen kalkulieren Rückgänge bereits ein. Das trifft jene kleineren und mittelgroßen Anbieter voll, die bislang ausschließlich auf die Finanzdienstleister als Vertriebskanal setzten, aber weniger die Großen mit ihren Multikanal-Strategien.

Haben Sie umfassend vorgesorgt?

Wer hat also Zukunft in der Zukunft? Überraschend viele sehen die Krise als absolute Chance. „Ich rechne damit, heuer viele neue Kunden zu gewinnen, an die ich vorher nicht herangekommen bin“, so Mag. Christian Ziegler, Geschäftsführer einer Wiener Wertpapierfirma, „ich kann zeigen dass ich mit meinen Anlagestrategien – sehr viel über Zertifikate – den Kunden 2008 sehr wenig Geld verloren habe. Gute Erfolge gingen unter, als alle noch schöne Gewinne zeigen konnten, aber jetzt hat sich die Spreu vom Weizen getrennt.“ Große Vermögensverwalter und Privatbanken, die Ähnliches schaffen (und sich aus allen Turbulenzen raushalten konnten), werden ebenfalls diese Art von Zulauf bekommen.

Auch die Verkäufer von geschlossenen Fonds fühlen sich im Aufwind: „Immobilienbeteiligungen, Schiffsbeteiligungen und andere geschlossene Produkte, die nicht unmittelbar von der Wirtschafts- oder Börsenentwicklung abhängen, gehören heute in jedes größere Portfolio, und das Interesse steigt“, sagt Peter Maierhofer von der WM AG, der auf die Vermittlung solcher Produkte spezialisiert ist.

Die Versicherungen setzen derzeit überwiegend auf die umfassende Vor-

Werner Barwig, Chef des mit 2.000 Beratern größten Maklerpools, glaubt, den Großteil seiner Berater erhalten zu können

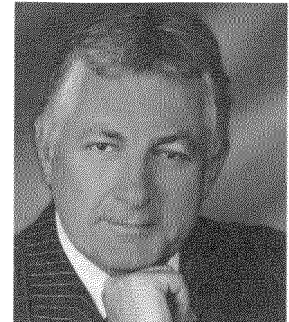


Foto: www.medienlenst.com/Sissi Fungler Fotografie

sorge, wo zu den Sachversicherungen auch Risiken wie Unfallinvalidität oder Berufsunfähigkeit versichert werden. Zum Ansparen auf die Pension ist die klassische Lebensversicherung aufgrund ihrer Garantien und Mindestverzinsung wieder im Kommen. „Unser Unternehmen lässt den Kunden die Wahl zwischen zinsenabhängigen und inflationssichernden Anlagen, wo man auch kostengünstig zwischen Aktien und Renten switchen kann“, so Versicherungsmakler und Vermögensberater Rudolf Mittendorfer, „und wenn er aus Angst vor Währungsveränderungen im Schweizer Franken sein will, kann er Franken-Polizien in Liechtenstein in Betracht ziehen.“

Generell gilt: Je einfacher, desto besser. Breit streuende Aktienfonds und Anleihenfonds, aber keine Spezialitätenfonds, keine strukturierten Produkte, die niemand durchschauen kann. „Ich würde auch alle Vermögensberater warnen, sich jetzt mit Anbietern von kleinen Hedge-Fonds einzulassen, die keine Umsätze machen und unter den Vermögensberatern ‚fischen‘ wollen“, so Berater Gerd Lehner.

Transparenz bei Provisionen: Kommt die „Honorarberatung“?

Ein ganz großes Kopfzerbrechen bereitet die „Transparenz“. Eine gleichnamige Richtlinie ist bereits in Kraft und fordert die komplette Offenlegung auch der Provisionen, die der Vermittler kassiert. „Wenn der Kunde sieht, dass er dem Vermittler 1,5 Jahresprämien seiner Lebensversicherung bezahlt, bricht der Markt zusammen“, schildert ein Versicherungsinsider das Problem. Entsprechend wird um die Details der Umsetzung gerungen.

Dabei geht es nicht nur um die Gesamthöhe der Provisionen, deren deutliche Auszeich-

nung vielen Finanzprodukten den Garaus machen würde. Es geht auch um die Höhe der vorab zu bezahlenden Provisionen, die speziell im Versicherungsvertrieb (seit über 100 Jahren) Praxis sind. In den letzten Jahren gab es immer wieder Schritte, sie über einen längeren Zeitraum zu verteilen. Die jetzige Stimmung könnte beispielsweise auch eine Verteilung auf 15 Jahre durchsetzbar machen, was wiederum jedem neuen, kleinen Versicherungsvermittler einen Start so gut wie unmöglich machen (und so den „Platzhirschen“ helfen) würde.

Aber auch den Vermögensberatern könnte die gnadenlose Offenlegung drohen, samt der Höhe der Bestandsprovisionen und Kickbacks an die Emittenten.

Vermögensberater Christian Ziegler hingegen ist das egal, den er hat die immer häufiger geforderte „Honorarberatung“ schon eingeführt: „Mich bezahlt immer schon ausschließlich der Kunde. Und damit er genau weiß, wie viel, ziehe ich ihm das Honorar nicht vom Konto ab, sondern schicke ihm eine Rechnung, die er bewusst einzahlt.“