

Thema: Fachverband Finanzdienstleister

Autor: Georg Pankl

Ausgebliebene Katastrophe

Die EU-Richtlinie Mifid II bescherte dem Finanzvertrieb einige schlaflose Nächte. Gut zwei Monate nach dem Inkrafttreten zeigen sich die Marktteilnehmer entspannter.



Auch nach Inkrafttreten der EU-Richtlinie Mifid II mit Jahresanfang 2018 läuft das Vermögensberatungsgeschäft bei den heimischen Vertrieben – ohne den befürchteten Geschäftseinbruch – weiter.

Dass nichts so heiß gegessen wird wie gekocht, ist zwar eine alte Binsenweisheit, in vielen Fällen spendet sie aber nur wenig Trost. Vor allem neuen Gesetzen, die ganz grundlegende Änderungen erwarten lassen, blickt daher niemand entspannt entgegen. Aus diesem Grund war auch die Sorge heimischer Finanzvertriebe im Vorfeld der Einführung der EU-Richtlinie Mifid II durchaus groß, dass sie spürbare Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf haben könnten – und zwar keine positiven. Gut zwei Monate später zeigt ein Rundruf unter führenden Vertrieben und Fondsplattformen, dass die angekündigte Katastrophe wohl ausgeblieben ist. Das Wertpapiergeschäft hat dem Vernehmen nach seit Jahresbeginn trotz der massiven Umstellungen im Beratungsprozess nicht gelitten. Markus Harrer, stellvertretender Bereichsleiter bei der Plattform der Capital Bank, berichtet: „Nachdem der Absatz im Dezember außergewöhnlich hoch war, gingen wir davon aus, dass viele Berater noch Geschäft vor Einführung von Mifid II machen wollten. Der Jahresstart verlief dann allerdings doch besser als erwartet. Obwohl der Aufwand für die Berater gestiegen ist und viele noch verunsichert sind,

haben wir am Anfang des Jahres ähnlich viel Umsatz wie im Vorjahreszeitraum gesehen.“ Und auch beim in Wien ansässigen Pool Finanzadmin war die Umsetzung der EU-Wertpapierrichtlinie kein Hindernis für Neugeschäft. So zeigt ein Vergleich der Umsatzzahlen von Jänner 2018 mit Jänner 2017, dass sich beim Haftungsdach, der deutschen Muttergesellschaft Fondskonzept, das Neugeschäft gemessen am administrierten Bestandsvolumen mit 120 Prozent sogar mehr als verdoppelt hat. Die deutliche Steigerung ist natürlich auch dem sichtbaren Zuwachs an Beratern geschuldet: Hatte das Haftungsdach Ende 2016 noch 228, so sind es jetzt 270 direkt angebundene Vertriebspartner. Michael Veit, Geschäftsführer von Finanzadmin, sieht im Bestandszuwachs aber auch die Strategie des Haftungsdachs bestätigt, schon früh auf die Weiterentwicklung im Bereich der IT zu setzen. „Der Bestandszuwachs zeigt, dass unsere Strategie, mehr Bürokratie vonseiten des Gesetzgebers mit ausgefeilter Technik und guter Vorbereitung der Partner aufzufangen, aufgegangen ist. Ein Haftungsdach kann in diesen Bereichen seine Stärken wirkungsvoll ausspielen.“ Auch wenn die Einführung von

Mifid II das Neugeschäft nicht wie befürchtet zum Erliegen kommen ließ, so zeigt sich doch, dass es für Vertriebe ohne dementsprechende digitale Lösungen, die in Zeiten von Mifid II eine reibungslose Abwicklung ermöglichen, immer schwieriger wird. Diese Ansicht teilt auch der Geschäftsführer des Fachverbands der Finanzdienstleister, Philipp Bohm: „Dort wo eine höhere Digitalisierung im Prozess zum Einsatz kommt, sind die Auswirkungen von Mifid II bei den angeschlossenen Beratern deutlich geringer zu spüren.“

Digitalisierung

Kein Wunder, dass etliche Vertriebe mit Jahresanfang umfangreiche Neuerungen im Abwicklungs- und Beratungsprozess präsentiert haben. Einer dieser Vertriebe ist auch Jung, DMS & Cie., bei der Tochter der deutschen JDC-Group ist man zum Beispiel gerade dabei, den Beratungsprozess vollständig digital abzuwickeln. Im Bereich der Beratungsdokumentation ist man bereits so weit. Nun arbeitet man daran den Prozess bis hin zur Depotbank ebenfalls digital abzubilden. „Die Identifikation wird dann künftig über das WebID-Service mittels Handysignatur stattfinden. Die Beratungsdokumentation und der Depotöffnungsantrag samt Kaufauftrag würden dann digital abgewickelt werden“, erklärt Geschäftsführer Alexander Varga. Und auch bei Swiss Life Select geht es in eine ähnliche Richtung, so erklärt CEO Christoph Oberlacher: „Wir haben die Risikoprofilierung Mifid-II-konform umgesetzt und vollkommen digitalisiert. Das war zugegebenermaßen schwierig. Im Jänner konnten wir dann bereits über 2.000 Risikoprofile von Kunden digital bestätigt durchführen. Dieser Prozess funktioniert nun völlig papierlos und ist viel schneller, da eine Nachbearbeitung entfällt.“ Dabei gibt Oberlacher durchaus zu, dass die ersten zwei Wochen des Jahres etwas schleppend verlaufen sind, so war die Umstellung gerade für Berater, die nicht sehr digitalaffin sind, nicht gerade leicht. Nun arbeitet man weiter daran, die Berater besser mit den neuen digitalen Möglichkeiten vertraut zu machen. „Daher bieten wir viele Schulungen an und haben auch eigene digitale Botschafter bestimmt, die

Thema: Fachverband Finanzdienstleister

Autor: Georg Pankl



Mag. Philipp H. Bohm, WK: „Das wird sich allerdings in den kommenden Monaten einspielen.“



Mag. Alexander Varga, JDC: „Der gesamte Prozess würde dann digital abgewickelt werden.“



Ing. Michael Veit, Finanzadmin: „Wir konnten das Bestandsvolumen sogar mehr als verdoppeln.“

den Beratern helfen sollen“, so der CEO weiter. Zugleich warnt Obererlacher davor, dass das Umfeld für kleinere Wertpapierfirmen und einige Pools in Zukunft noch herausfordernder wird. „Für kleinere Unternehmen wird es zunehmend schwieriger. Nach Mifid II kommen nun die Datenschutz-Grundverordnung und danach die IDD. Die DSGVO hat uns schon einiges an Geld gekostet, für kleinere Firmen wird das sehr aufwendig.“ Diese Bedenken teilt auch Bohm, der berichtet, dass viele der kleineren Firmen oftmals erst im Tagesgeschäft sehen, wie hoch der Aufwand ist, um den regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden: „Bei den kleinen Wertpapierfirmen, denen es an umfassenden digitalen Lösungen fehlt, sehen wir, dass einige mit den längeren neuen Prozessen kämpfen.“ Die Wirtschaftskammer will diese Unternehmen daher nun mit entsprechenden Lösungsanbietern zusammenbringen. „Wir werden am 24. Mai eine Veranstaltung durchführen, zu der wir Anbieter von digitalen Lösungen einladen werden. Diese haben dann in einem kurzen Pitch die Möglichkeit, sich vorzustellen. Wir wollen die Softwareanbieter mit den Firmen vernetzen. Interessierte Unternehmen können sich gern direkt an uns wenden.“

Umsatz auf Vorjahresniveau

Trotz der Umstellung lag das Geschäft bei Swiss Life Select laut Obererlacher im Jänner jedoch ungefähr auf dem Niveau des sehr guten Vorjahres. Bei JDC lässt sich laut JDC-Chef Varga nur schwer nachvollziehen, inwieweit der Fondsabsatz am Jahresanfang tat-

sächlich durch die Mifid-II-Einführung beeinflusst wurde. Schließlich gab es bei JDC im Vergleich zum Vorjahr einige Veränderungen. So wurde mit Jahresanfang bei JDC etwa ein neues Entgelt-/Provisionsmodell eingeführt. „Daran müssen sich die Berater erst gewöhnen, für viele ist das völlig neu. Zum anderen setzen wir seit Anfang Jänner ausschließlich ein elektronisches Beratungsprotokoll ein und arbeiten mit individuellen - an die jeweiligen Kundensituation angepasste - Kostenausweisen. Für die Berater bedeutet dies natürlich eine Umstellung, der Kunde sieht nun bereits im Vorfeld genau, was das Produkt in Zukunft kosten wird. Ein Vergleich des Zeitraums ist somit nicht wirklich möglich beziehungsweise sinnvoll“, erklärt Varga.

Zielmarktdefinition

So ganz ohne Probleme verlief die Mifid-II-Einführung in der Praxis dann doch nicht. Weil Fondsanbieter und Vertriebe neuerdings einen Zielmarkt für ihre Produkte definieren müssen, damit Investoren nur noch passende Fonds angeboten werden, haben viele daher im Vorfeld ihr Produktangebot deutlich gestrafft. „Wir haben gesehen, dass es unterschiedliche Herangehensweisen im Bereich der Produktvielfalt gab. Während bei einigen alles gleich geblieben ist, gab es bei anderen einen deutlichen Schnitt. Das hängt meistens von unterschiedlichen Geschäftsmodellen ab. Es ist allerdings noch nicht absehbar, ob dies eine dauerhafte Entwicklung ist oder ob wieder mehr Produkte aufgenommen werden, wenn sich der Aufwand für die Unternehmen

wieder normalisiert hat“, weiß WK-Mann Bohm zu berichten. Mittlerweile ist jedenfalls bekannt, dass die Sorge der Vertriebe nicht ganz unberechtigt war, längst nicht alle Fondsanbieter und Datenlieferanten dürften es geschafft haben, pünktlich zum Jahresstart alle nötigen Informationen über ihre Produkte bereitzustellen. Viele Fonds dürften deshalb vorübergehend aus dem Verkauf genommen worden sein. „Wir haben im Hinblick auf die Anforderungen im Zusammenhang mit Product Governance und dem neuen Rundschreiben der Finanzmarktaufsicht zu ‚Kriterien zur Beurteilung von Kenntnissen und Kompetenzen von Anlageberatern und Personen, die Informationen zu Anlageprodukten erteilen‘ unser Fondsuniversum verkleinert, allerdings hatten wir selbst bei diesem reduzierten Universum anfangs ein Problem mit den Datenlieferungen. Gewisse Anfangsschwierigkeiten sind also durchaus zu sehen gewesen“, so Varga. Und auch Obererlacher gibt zu: „Der ganze Prozess war für uns schon aufwendig, sowohl in der Recherche als auch in der Abstimmung mit den Produktpartnern. Bei einer breiten Produktpalette tut man sich da natürlich nicht leichter.“

Ähnliches hört man im Übrigen auch von anderen Vertrieben, und auch Bohm bestätigt, dass es einige Vorkommnisse in dieser Richtung gegeben hat, Zielmarktdefinitionen nicht vorhanden waren und die Produkte dann auch nicht vertrieben wurden. „Das wird sich allerdings in den kommenden Monaten einspielen“, ist sich der Geschäftsführer des Fachverbands sicher.

GEORG PANKL |