

# Ausgedünnte Produktregale

Verpassen Sie nicht die Vorträge von **Finanzadmin und JDC** am **FONDS professionell KONGRESS** in Wien am 7. und 8. März 2018

Mit großen Schritten kommt Mifid II auf die Finanzvertriebe zu, immer noch sind Fragen offen. Fest steht jedoch, dass die Produktauswahl zukünftig schrumpfen wird.



In Zukunft wird die Fondsauswahl in den „Regalen“ der heimischen Pools deutlich schrumpfen, die Umsetzung von Mifid II wird zu einer Einschränkung der Fondsauswahl führen.

Die Grundidee der EU-Richtlinie Mifid besteht darin, private Anleger besser zu schützen. Sie sollen zu jedem Zeitpunkt wissen und verstehen, welche Interessen ihre Berater vertreten, wie viel und woran diese Berater verdienen, warum ihnen bestimmte Produkte angeboten werden und andere nicht, und das alles soll auch über längere Zeiträume hinweg sichergestellt sein. Ob diese Ziele erreicht werden oder nicht, wird sich im Verlauf der nächsten Jahre zeigen, fest steht hingegen eine Sache bereits heute: Die Produktauswahl für die Kunden wird schrumpfen, weil viele Wertpapierfirmen ihre Paletten aus Risiko- und Kostengründen verkleinern müssen. Die mit Jahresbeginn in Kraft tretende Novelle des Wertpapieraufsichtsgesetzes (WAG 2018) enthält neue Product-Governance-Regeln, die eine Festlegung von sogenannten „Zielmärkten“ vorsieht. Das heißt, der Finanzvertrieb muss definieren, für welche Kundengruppe mit ihren spezifischen Bedürfnissen, Eigenschaften und Zielen ein Finanzinstrument geeignet ist. Damit wird das Angebot einer breiten Produktpalette für Pools viel aufwendiger. Ihre naheliegende Konse-

quenz daraus wird sein, dass sich die Haftungsdächer verstärkt auf Fonds einiger Anbieter beschränken werden. Diese kleinere Produktauswahl ermöglicht es, Berater und Anleger mit den benötigten Informationen versorgen zu können. Dieser Trend ist nicht neu, ist die Idee der „offenen Architektur“ im Fondsvertrieb aber nun endgültig am Ende?

## Weniger Fonds

Beim Fachverband der Finanzdienstleister versucht man zu beruhigen. Geschäftsführer Phillip Bohrn meint: „Wir sehen, dass die Wertpapierfirmen sehr bemüht sind, so viele Produkte wie möglich zu halten. Natürlich gibt es auch andere, die vielleicht eher aus geschäftspolitischen Gründen die Produktauswahl einschränken. Wir werden da die verschiedensten Varianten sehen.“ Ein Rundruf unter den größten Pools zeigt jedenfalls, dass das Thema die Wertpapierfirmen derzeit stark beschäftigt, wobei sie damit sehr unterschiedlich umgehen. Als erster Pool schlug bekanntlich die steirische Supris (vormals Ariconsult) bereits im vergangenen Jahr diesen Weg ein. Seit Mitte 2016 können angeschlossene Ver-

triebspartner dort nur noch etwas mehr als 50 Investmentfonds ohne vorherige schriftliche Abstimmung abwickeln.

Mittlerweile bestätigt man aber auch beim Bank Austria Finanzservice (BAF), dass die Fondsauswahl angepasst wird, wobei man einen anderen Weg geht als Supris. Aktuell können Berater aus 6.000 unterschiedlichen Investmentfonds wählen. Ab dem 3. 1. 2018 wird man diese Fondszahl in ein „Berater-Universum“ und in ein „Versorgungs-Universum“ aufteilen. Laut BAF-Geschäftsführer Siegfried Prietl wird das in der Praxis so aussehen: „Etwa 25 bis 30 Prozent der Fonds werden im Berater-Universum zu finden sein. Für diese Fonds werden wir allen Informationspflichten nachkommen, die restlichen Fonds kann der Kunde zwar grundsätzlich haben, allerdings werden diese nicht aktiv angeboten. In Zukunft sind wir ja verpflichtet, alle relevante Produktinformationen – also auch wenn sich beim Fonds nur eine Kleinigkeit ändert – an den Kunden weiterzugeben. Allein das stellt schon einen enormen Aufwand für uns dar. Daher haben wir die gängigsten Produkte in das Berater-Universum hineingepackt.“

Etwas lockerer sieht man die Sache aktuell noch bei Finanzadmin. Bei der österreichischen Tochter des deutschen Pools Fondskonzept weiß man zwar schon, dass von den bisher 30.000 abwickelbaren Finanzinstrumenten am Ende nur ein Bruchteil übrig bleiben wird, im Investmentfondsbereich soll die Auswahl allerdings so groß wie möglich bleiben. Geschäftsführer Michael Veit verspricht: „Wenn wir von unseren Datenlieferanten alle Informationen zu den Fonds bekommen, dann werden wir diese auch weiterhin zur Abwicklung anbieten. Auf Einzeltitelebene werden wir künftig nur noch wichtige Titel, die in den großen Indizes enthalten sind, abwickeln. Aus dem Bereich der Zertifikate werden wir uns vollständig zurückziehen.“

Unterschiede bei der Herangehensweise lassen sich auch in der Größe der Wertpapierfirmen erkennen. So zeigt sich etwa bei kleineren Haftungsdächern wie der Privatconsult – derzeit hat die Gesellschaft 92 Vertriebspartner –, dass es auch einen Unterschied macht,



Siegfried Prietl, BAF: „Etwa 25 bis 30 Prozent der Fonds werden im Berater-Universum zu finden sein.“

wie viele Vertriebspartner zu administrieren sind. „Wir sehen derzeit nicht die Notwendigkeit, die Produktauswahl massiv einzuschränken, da wir am Ende sowieso bei jedem Vertriebspartner kontrollieren, was er im Detail einreicht. Sehen wir da Produkte, die Fragen aufwerfen, wird das mit dem Vertriebspartner geklärt. Bei unserer aktuellen Größe ist das noch möglich“, meint Vertriebsleiterin Raffaella Schneider. Sie weist auch auf den Umstand hin, dass sich die Nachfrage in der Regel ohnehin nur auf eine überschaubare Zahl von Fonds bekannter Gesellschaften konzentriert.

Ähnlich präsentiert sich die Lage bei Jung, DMS & Cie. (JDC). Laut Geschäftsführer Alexander Varga waren es in der Praxis auch bisher nur ein paar hundert Fonds, die vertriebsrelevant waren. Eine Einschränkung der Produktpalette mache daher keinen großen Unterschied für die Berater. „Wir werden das Produktspektrum auf ein für uns vertretbares Niveau reduzieren. Dabei werden wir uns auf jene Fonds konzentrieren, die auch tatsächlich verkauft werden. Am Ende gehe ich davon aus, dass es an die 200 Fonds sein werden“, schätzt Varga. Dabei weist er darauf hin, dass man auch in Zukunft auf den Bedarf der Vertriebspartner reagieren und bei entsprechender Nachfrage die Liste anpassen werde. Der JDC-Geschäftsführer lässt aber keinen Zweifel daran, dass es angesichts der neuen Rechtslage schwierig sein wird, jemals wieder auf eine annähernd so große Fondsanzahl wie bisher zu kommen. „Wie will man 8.000 Fonds standardisiert überprüfen? Man müsste



Mag. Alexander Varga, JDC: „Ich gehe davon aus, dass es am Ende an die 200 Fonds sein werden.“

alle Produkte nachweislich klassifizieren, und die Berater müssen ebenfalls dementsprechend geschult werden.“

### FMA-Rundschreiben

Dabei spricht Varga den Umstand an, dass die Finanzmarktaufsicht im aktuellen Rundschreiben „Kriterien zur Beurteilung von Kenntnissen und Kompetenzen von Anlageberatern und Personen, die Informationen zu Anlageprodukten erteilen (§ 55 WAG 2018)“ deutlich macht, dass Berater, die dem Kunden Informationen über Produkte oder Wertpapierdienstleistungen anbieten, nicht nur über eine grundlegende Kenntnis des Produkts und des Marktes verfügen müssen. Sie müssen auch in der Lage sein, das Produkt individuell auf die Geeignetheit für den Kunden zu prüfen. Dabei haben die Haftungsdächer zu überprüfen und zu dokumentieren, inwieweit die Vertriebspartner zum Stichtag 3.1.2018 über die erforderlichen Kenntnisse verfügen. Bei Bedarf ist zu veranlassen, dass fehlende Kenntnisse nachgeholt werden (siehe auch Artikel auf Seite 226). Im Klartext könnte dies bedeuten, dass Berater in Zukunft nur jene Fonds verkaufen dürfen, bei denen sie gegenüber ihrem Haftungsdach nachweisen können, dass sie zu diesem speziellen Produkt geschult wurden. In der Praxis würde das wohl Haftungsdächer und Vertriebspartner vor kaum zu bewältigende Herausforderungen stellen. Auch aus diesem Grund dürften die Vertriebe dazu neigen, die Produktauswahl – zumindest vorläufig – einzuschränken. Für Bohrn ist der Zug nämlich noch nicht zur Gänze abgefah-



Ing. Michael Veit, Finanzadmin: „Wir werden versuchen, die Auswahl so groß wie möglich zu halten.“

ren: „Die Wertpapierfirmen stellen sich aktuell natürlich die Frage, was haftungstechnisch und regulatorisch vernünftig sein wird. Ich gehe daher davon aus, dass es zwar anfangs bei etlichen Häusern zu einer Produkteinschränkung kommen wird. Wenn man im Umgang mit den neuen Regelungen sicherer ist, kann sich diese Entwicklung allerdings auch wieder umkehren.“

### Noch mehr Schulungen

Wie die Haftungsdächer mit dem Schulungsthema am Ende in der Praxis umgehen werden, diesbezüglich wollen sich die Marktteilnehmer derzeit jedenfalls nur ungern in die Karten schauen lassen, so erklärt Varga knapp: „JDC wird die Produktschulungsvorschriften im Sinne des FMA-Rundschreibens umsetzen.“ Etwas konkreter wird Finanzadmin-Geschäftsführer Veit. Er kündigt an, die Anzahl der Veranstaltungen im kommenden Jahr deutlich steigern zu wollen: „Wir bieten bereits mit unseren Speed-Dating-Events und den Webinaren sehr viel an. Ab dem kommenden Jahr werden wir die Schlagzahl allerdings noch deutlich erhöhen und auch spezielle Zielmarktschulungen durchführen.“

Laut Fachverbandsgeschäftsführer Bohrn werden sich Berater ab dem kommenden Jahr jedenfalls auf noch mehr und strengere Weiterbildungspflichten vorbereiten müssen: „Als Wertpapiervermittler hat man diese bereits, vor allem für die gewerblichen Vermögensberater kommen nun Fortbildungsverpflichtungen durch die Haftungsdächer hinzu.“

GEORG PANKL | FP