



# Eine Frage der Aufklärung

Die Chancen für selbstständige Vermögensberater steigen durch das Sparprogramm der Banken. Doch deren Geschäft ist nicht einfach, die rechtlichen Vorgaben werden höher. Unseriöse Anbieter sollen stärker als bisher vom Markt gedrängt werden.

VON ROBERT PRAZAK

Österreich ist reich – zumindest ein beachtlicher Teil des Landes: 121.000 Millionäre gibt es laut „World Wealth Report“ von Capgemini hierzulande, im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von knapp sechs Prozent. Doch während es für die österreichischen Millionäre noch recht einfach ist, ihr Verdientes oder Ererbtes gewinnträchtig anzulegen, tut sich die breite Masse der Privatanleger schon etwas schwerer, kompetente Beratung zu finden: Die Bankbetreuer des Vertrauens sind in vielen Fällen von der Bildfläche verschwunden und die Zahl der Filialen wird weiter sinken, denn genau dieser Bereich ist für die Banken ein Kostenfaktor, den es in den nächsten Jahren weiter zu minimieren gilt. Nicht nur deshalb dürfen sich selbstständige Vermögensberater auf steigende Nachfrage freuen. „Die traditionelle Hausbank wird bei allen Kundensegmenten nicht mehr als exklusiver Entscheidungspartner betrach-

tet“, meint Stephan Kolarik, Spezialist für Finanzleistungen beim Beratungsunternehmen Capgemini. Für unabhängige Berater ergeben sich dadurch interessante Möglichkeiten, meint er – auch wegen der steigenden Nachfrage bei digitalen Services.

Berater wie Hannes Dolzer dürfen sich also die Hände reiben: Der Grazer bildet mit seinen zwei Mitarbeitern das typische Kleinstunternehmen in der Finanzberatung: Er ist Vermögensberater und Versicherungsmakler. „Das Potenzial für unabhängige Beratung ist durch die Entwicklung bei den Banken sicher größer geworden.“ Das merkt er nicht nur an der generell steigenden Nachfrage, sondern auch daran, dass er auf Wunsch seiner Kunden

# 93

## Prozent

der Österreicher legen in regelmäßigen Abständen Geld zur Absicherung auf die Seite. Durchschnittlich werden 162 Euro pro Monat zur Vorsorge gespart.

**„Das Potenzial für unabhängige Beratung ist durch die Entwicklung bei den Banken sicher größer geworden.“**

**Hannes Dolzer,  
Berater**

immer öfter bestehende Kreditverträge näher durchleuchtet. Gerade solche Kleinstunternehmer und Ein-Personen-Betriebe (diese machen rund zwei Drittel des Marktes aus) freuen sich also über den Sparszwang der Banken.

Wie kommt es dann, dass die Zahl der Vermögensberater in Österreich seit Jahren rückläufig ist? Das liegt an den verschärften rechtlichen Auflagen. Vor dem Hintergrund der Finanzkrise, strauchelnder Banken und geschädigter Anleger wurden in der EU die Berufsrichtlinien immer weiter verschärft. So wird 2018 die zweite Version der Finanzmarkt-Richtlinie MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) für noch strengere Vorgaben sorgen – die Anbieter von Finanzprodukten müssen stärker als bisher das jeweilige Kundenprofil beachten. Der Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ist außerdem seit 2012 Pflicht.



Damit soll der Markt von unsauber arbeitenden Beratern ausgemistet werden. Die Wirtschaftskammer bezeichnet dies als „die Professionalisierung vorantreiben“, wie Philipp Bohrn, Geschäftsführer des Fachverbands Finanzdienstleister sagt – zu dieser Sparte zählen neben den Vermögensberatern unter anderem die Versicherungsmakler. Diese soll

unter anderem mit Skripten in Telefonbuch-Stärke für die obligatorische Befähigungsprüfung als Gewerblicher Vermögensberater vorangetrieben werden. Weil dies alleine freilich noch keine Garantie für seriöse Beratung bedeutet, gibt es zudem Ständesregeln, denen sich die Finanzexperten – allerdings freiwillig – unterwerfen können. Das hat zwar erst jeder Zehnte der insgesamt 4800 registrierten Vermögensberater (inklusive ruhender Gewerbeberechtigungen) getan, doch dieses neue Qualitätsmerkmal soll in den nächsten Jahren unverzichtbar werden. Parallel zu den strenger gesetzlichen Vorschriften werden ab 2018 die verpflichtenden Weiterbildungspläne nochmals verschärft. Schon jetzt sieht Philipp Bohrn die Vermögensberater „auf einer Ebene mit den Banken“. Gabi Kreindl vom Verein für Konsumenten-

# 27

## Prozent

sehen laut Umfrage der Erste Bank hohe Renditen als wichtiges Kriterium bei der Geldvorsorge, hingegen ist für mehr als die Hälfte Sicherheit wichtig.

# 4790

## Gewerbliche Vermögensberater

sind in Österreich registriert. Deren Anzahl ist in den vergangenen acht Jahren deutlich gesunken: 2008 waren es noch mehr als 6700.

information ortet jedenfalls derzeit „keinen Wildwuchs“ in der Branche. Im Regelfall würde von Vermögensberatern „keine schlechtere Beratung als bei den Banken geboten“, der ehemals schlechte Ruf der Finanzdienstleister werde besser.

Dennoch sollten Privatkunden vorsichtig sein und beispielsweise auf die Unabhängigkeit der Bera-

ter achten. Diese erkenne man daran, ob sie beispielsweise mehrere Angebote vergleichen und auf die finanzielle Situation der Kunden Rücksicht nehmen.

Negativmeldungen gibt es nämlich trotz der eifrig beworbenen Vorsichtsmaßnahmen. Vor Kurzem brachte der Fall des Vermögensberaters Ertrag & Sicherheit (E&S) einen allgemeinen Image-Rückschlag: Nachdem dessen Kunden unter anderem durch die Insolvenz mehrerer Fonds eines deutschen Anbieters Geld verloren hatten, zieht die geschädigte Klientel nun massenweise vor Gericht. Wie die Tageszeitung „Kurier“ berichtete, sind nicht weniger als 300 Prozesse gegen das Grazer Unternehmen anhängig und die gesetzliche Haftpflichtversicherung verweigert die Deckung. In einem konkreten Fall war, laut Oberlandesgericht Graz, eine Kundin nicht über die tat-▶

## Vertrauen reicht nicht

Der Unterschied in Sachen Image zwischen Vermögensberatern und Banken ist nicht mehr so groß, wie dies noch vor Jahren der Fall war. Schwierig zu sagen, ob es an den Bankenskandalen liegt oder an den strenger gesetzlichen und standesrechtlichen Vorgaben für die selbstständigen Berater. Tatsache ist, dass es nach wie vor unseriöse Anbieter gibt, die nicht einmal einen Gewerbeschein haben – und selbst ein solcher bietet keine Garantie, dass die Qualität der Beratung stimmt. Zunächst ist wichtig zu wissen, was der Berater tatsächlich darf: Vermögensberater und Wertpapiervermittler brauchen eine entsprechende Konzession, ebenso Versicherungsvermittler. Hingegen gibt die Bezeichnung Finanzberater keine Auskunft über das tatsächliche Gewerbe. Seitens der Arbeiterkammer wird darauf hingewiesen, dass übertriebene Gewinnversprechen Privatkunden stutzig machen sollten. Tatsächlich gilt bei der Geldanlage: Je höher die Gewinnaussichten, desto höher die Risiken.

## Worauf sollten Kunden sonst noch achten?

► **Honorar oder Provision:** Wie wird der Berater bezahlt? Im Prinzip gibt es drei Modelle: Die Berater verdienen indirekt über die Produkte, sie erhalten ein Honorar vom Kunden oder sie kombinieren beides. In Österreich ist die Honorarberatung eher selten.

► **Zeit lassen:** Bei der Geldanlage nichts überstürzen. Gute Berater sollten dem Kunden auch diese Zeit geben und sollten nicht auf eine Entscheidung drängen.

► **Anlegerprofil:** Die Erstellung eines Anlegerprofils ist gesetzlich vorgeschrieben, damit Erfahrung und Risikobereitschaft eingeschätzt werden können. Dabei sollten Anleger das eigene Fachwissen nicht überschätzen.

► **Schriftliches:** Angaben des Vermögensberaters, etwa zu Konditionen, sollten schriftlich fixiert werden.

► **Rundumblick:** Die finanzielle Situation insgesamt sollte betrachtet werden, also wie Geldanlage oder Kredit zu anderen finanziellen Maßnahmen passen.

sächlich anfallenden Kosten aufgeklärt worden – durchaus kein Einzelfall bei der Geldanlage, wo die Nebenkosten so manchen kärglichen Gewinn leicht auffressen können. Laut E&S-Anwalt Johannes Zink von der Kanzlei Held Berdnik Astner & Partner gehe es in solchen Prozessen stets um die Frage der mangelnden Aufklärung: „Wie groß ist die Eigenverantwortung des Kunden und wie groß die Aufklärungspflicht des Vermögensberaters?“

Eine Frage, der sich die Vermögensberater in den nächsten Jahren stärker stellen müssen, denn auf der Suche nach guter Pensionsvorsorge oder günstigen Krediten sind manche Kunden allzu gerne bereit, leichtfertig gestellten Prognosen Glauben zu schenken. Genau aus diesem Grund sind Transparenz und Kommunikation für Hannes Dolzer, der auch Obmann der Wirtschaftskammer ist, in seinem Geschäft am wichtigsten: „Vermögensberater sollten nicht auf das kurzfristige Business achten, sondern auf langfristige Kundenbeziehungen.“

Klingt gut, doch werden Sparefrohs nicht lieber weiterhin die Bank ihres Vertrauens konsultieren? Für Harald Meinel, einen der Gründer der Plattform Banningo, die Bankberater vermittelt (siehe Kasten „Vermittlungsstelle“), werde die Gruppe der Kunden, die sich von vielen unterschiedlichen Seiten beraten lässt, weiter anwachsen: „Es gibt dann nicht mehr eine Hausbank für alles, sondern unterschiedliche Anbieter für unterschiedliche Bereiche.“ Spezialisierung macht vor diesem Hintergrund durchaus Sinn – so wie es zum Beispiel der Wiener Vermögensberater Ramin Monajemi macht, der sich auf UN-Mitarbeiter spezialisiert hat.

Generelles Wachstum verspricht das Thema Pension: Seit Aussendung der durchgerechneten Pensionsprognosen merken viele Österreicher, dass zwischen erhoffter und tatsächlicher Pension mehr oder weniger große Lücken klaffen. An diesem Punkt wollen

sich die Vermögensberater festkrallen, selbst wenn das Gros der Anspassungswilligen ihren Banken bislang noch die Treue hält: 70 Prozent haben nicht vor, in nächster Zeit ihre Hausbank zu wechseln, sagt Stephan Kolarik von Capgemini. Chancen haben sei-

ner Meinung nach vor allem daher jene Berater, die die rechtlichen Vorgaben effizient umsetzen und zugleich attraktive Vergütungsmodelle haben. ■

# 459

## Vermögensberater

unterwerfen sich derzeit freiwillig den Standesregeln der Wirtschaftskammer.