

Sehr geehrte Leserinnen und Leser!

EDITORIAL VON HEIKE ARBTER

Der 10. Kongress des Zertifikate Forum Austria war wieder einmal der Höhepunkt des Zertifikatejahres. Ich habe es erfreulich gefunden, dass so viele Vertreter unserer Branche angeregt die Vorträge und Diskussionen verfolgt haben. Naturgemäß standen wie in den vergangenen Jahren Fragen der Regulierung im Vordergrund – diesmal aktueller denn je, da die Verschiebung von MiFID II im Raum steht bzw. als sehr wahrscheinlich angenommen wird. Bestimmungen aus diesem Regelwerk kommen jedoch auch bei den PRIIPs zur Anwendung, deren Einführung mit Jahresbeginn 2017 allerdings nicht verschoben wurde.

Die Emittenten und die Vertriebsorganisationen werden somit mit Komplikationen belastet, die nicht dem Schutz der Anleger dienen. Uns stärkt das Bewusstsein, dass wir mit Zertifikaten jene Produkte anbieten, die durch ihr verlässliches Auszahlungsprofil, ihre Transparenz und ihre intelligente Konstruktion vielen Kunden den größtmöglichen Nutzen bei überschaubarem Risiko verschaffen.

In diesem Newsletter bringen wir eine kurze Zusammenfassung der wichtigsten Beiträge des Kongresses. Ich freue mich mit Ihnen auf ein weiterhin erfolgreiches Anlegerjahr und wünsche eine anregende Lektüre.

Ihre
Heike Arbter



Mag. Heike Arbter
Vorsitzende des Vorstandes
Zertifikate Forum Austria

DAS WAR DER ZERTIFIKATE KONGRESS 2016

"Hat der Aufschwung noch eine Chance...."

Stefan Bruckbauer, Chefökonom der Bank Austria

... oder ist tatsächlich das Ende der Welt nahe?", fragt pointiert Stefan Bruckbauer und rückt die Unsicherheit der Marktteilnehmer ins Licht der Fakten. Die Erholung im Euroraum komme gut voran, sowohl BIP als auch der private Konsum wiesen in allen Ländern Wachstumsraten auf. Auch die Beschäftigungsquote steige, und die Arbeitslosenrate – außer in Österreich – zeige eine sinkende Tendenz. Bruckbauer unterscheidet präzise, wovon man sich nicht fürchten sollte und wovon man sich fürchten könne: Die Stimmung sei generell schlechter als die Lage, einige Entwicklungen würden übertrieben negativ dargestellt. Allerdings sei die Anlegerwelt nicht völlig überzeugt von der Erholung der Märkte, deshalb habe jede Unsicherheit doppelte Auswirkungen. Die Unsicherheit, vor der man sich fürchten müsse, betreffe insbesondere die fehlenden Perspektiven der Wirtschaftspolitik zur Verbesserung der Lage.

Bruckbauer spricht auch die kognitive Dissonanz an: Die Österreicher seien Umfragen zufolge sehr pessimistisch – stärker noch als die Griechen beispielsweise –, was die zukünftige Entwicklung der Wirtschaft betreffe, aber im Vergleich mit anderen Europäern überdurchschnittlich optimistisch im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung der eigenen Finanzen. Wirklich besorgniserregend sei die Entwicklung des Potenzialwachstums: Die Investitionsquote sei seit 1995 in Österreich um rund 3 Prozentpunkte gefallen und die Produktivität ist im gleichen Zeitraum von durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten in Höhe von 1,5 Prozent auf unter Null – also Minuswachstum – gefallen.

Durch das geringere Potenzialwachstum sei das BIP seit 2008 um 13 Prozentpunkte schwächer gewachsen als mit dem durchschnittlichen Potenzial vor der Finanzkrise. Es werde zuviel gespart und zu wenig investiert, und dies erodiere die zukünftige Wertschöpfung.

Die Geldpolitik sei also – nicht zuletzt auch wegen der hohen Staatsverschuldung und der Reformapathie der Politik – an ihre Grenzen gekommen, das Zinsniveau werde wohl auf absehbare Zeit niedrig bleiben. Das von Medien so genannte „Helicopter Money“ – Zentralbanken finanzieren Ausgaben des (Sozial-)Staates – sei in versteckter Form angesichts der Alternativen und der stark steigenden Zustimmung zu populistischen Parteien nicht gänzlich unwahrscheinlich.

KIDs for PRIIPs – Fluch oder Segen für den Anleger?

Podiumsdiskussion

Das Thema des Jahrzehnts heißt Regulierung. Markus Kaller (Vorstand des ZFA) leitete die Diskussion mit einem klaren Bekenntnis zu sinnhafter Regulierung ein: „Regulierung mit Augenmaß ist zu begrüßen. Die Idee, unterschiedliche Produkte miteinander vergleichen zu können, ist ebenfalls sehr willkommen. Es darf jedoch die Eigenverantwortung des Anlegers nicht abgeschaft werden.“ Die Teilnehmer aus Deutschland – Christian Vollmuth, Geschäftsführer des Deutschen Derivate Verbands, und Bernd Kalis, Leiter Wertpapierprodukte Privatkunden bei der Münchner HypoVereinsbank – konnten denn auch gleich aus ihrer Erfahrung mit Produktinformationsblättern (PIBs) berichten. Vollmuth hielt die PIBs für deutlich prägnanter und besser als die kommenden PRIIPs und Kalis forderte, dass die Vorschriften für alle Wertpapiere gelten sollten, nicht nur für strukturierte Packages. Im Prinzip sei der Gedanke der Regulierung hinsichtlich der Kundeninformation nicht schlecht, die Umsetzung in der Praxis sei aber zu kompliziert.

Roland Dämon, für die Aufsicht der Wertpapierfirmen bei der Finanzmarktaufsicht Austria verantwortlich, ließ mit pointierten Äußerungen aufhorchen. So sei die Regulierung ein Wunsch und eine Vorgabe der Politik. Die Sichtweise der Aufsicht fokussiere auf mögliche Probleme, die sich aus der Verwendung der Produkte nach deren Emission ergeben könnten. Die Herausforderung für die Mitarbeiter der Aufsicht sei, die Regulierung markttauglich zu gestalten. Es sei kein Problem, mit den ungewohnt schwammigen Formulierungen jegliches Geschäft abzuwürgen. Man müsse eben den Interpretationsspielraum zu nutzen wissen.

Bernd Kalis apostrophierte das Problem der Verschiebung von MiFID II. Dieses Regelwerk stelle Anforderung vor allem an die Systeme der Behörden, während die PRIIP's die Industrie fordere und Inhalte von MiFID II beinhalte, aber zeitgerecht eingeführt werden soll. Aus Sicht der Aufseher hätte Dämon gegen eine Verschiebung auch der PRIIPs nichts einzuwenden, man hätte dann genug Zeit, um die Umsetzung der Vorschriften auch zu testen.

Christian Vollmuth, der den Großteil seiner Arbeitszeit in Diskussionen mit den deutschen und europäischen Aufsichtsbehörden verbringt, war vom Aspekt der „markttauglichen Regulierung“ begeistert und wagt, Hoffnung daraus zu schöpfen. Hoffnung auch dahingehend, dass bei der Erstellung einer neuen Prospekttrichtlinie die Vorschriften für alle Produkte harmonisiert werden und der gleiche Regulierungseffekt mit weniger Aufwand erzielt werden könne. Zufrieden zeigten sich die Branchenvertreter auch damit, dass die Regularien den besonderen Nutzen der Zertifikate würdigen: So werden in der verpflichtenden Risikomatrix Zertifikate prinzipiell als risikoärmer als vergleichbare Direktinvestments eingestuft.

Auch bei Gegenwind erfolgreich beraten und verkaufen!

Gernot Kreiger, Securities Compliance bei der BAWAG PSK

Hier spricht der Wertpapier-Praktiker, der jahrelang in der Filiale am Schalter Kunden beriet: „Erfolgreich verkaufen heißt zuhören können.“ Ein erfolgreicher Verkäufer – ein guter Berater also – benötigt vier Ohren, um den Kunden richtig zu verstehen. Das „Selbstoffenbarungsohr“ hört die Eigenschaften des Kunden, die Motive für seine Entscheidungen. Das „Beziehungsohr“ hört, wie der Kunde die Beziehung zwischen sich und dem Berater einschätzt. Das „Sachverhaltsohr“ versteht den Sachverhalt und das „Appellohr“ fühlt, was der Berater aufgrund der anderen drei Ohren denken und tun soll. Ein erfolgreicher Berater muss spüren, warum ein Kunde kauft, welche Emotionen mit dem Erwerb befriedigt werden. Rationale Gründe sind selten die wahren Beweggründe, wie auch eine

Studie der Deutschen Bundesbank vom Herbst des Vorjahres belegt. Der legendäre Gründer des gleichnamigen Kosmetiklabels, Charles Revlon, brachte es so auf den Punkt: „In unseren Fabriken produzieren wir Kosmetik – in unseren Läden verkaufen wir Hoffnung.“

Hoffnung darf nicht zerstört werden. Berater müssen die Dissonanztheorie von Leon Festinger in die Praxis umsetzen, wonach jeder Kunde nach Spannungsfreiheit zwischen den erhaltenen Informationen strebt. Das bedeutet, dass ein erfolgreicher Berater die konsonanten Elemente betonen, die dissonanten Informationen (Risiko, Kapitalverlust) relativieren muss, und sei es durch Körpersprache. Denn die Wahrnehmung wird nur zu 7 Prozent durch Worte, 38 Prozent durch Stimme und Tonalität und zu 55 Prozent durch Körpersprache, Haltung, Gestik und Mimik geprägt.

Bleibt die Frage nach dem Gegenwind: Ganz einfach, die Banken haben das öffentliche Vertrauen verloren und sind austauschbar – der einzelne Berater genießt nach wie vor von 85 Prozent der Bankkunden Wertschätzung und Vertrauen.

Der Kampf um den Rekord

Christoph Strasser, Extremsportler

Den emotionalen Höhepunkt brachte der Extremsportler Christoph Strasser in das ehrwürdige Oktogon der Bank Austria. Der dreifache Sieger des Race Across America sprach über erfolgreiche Motivation und die Bedeutung richtig gewählter Ziele. Das Race Across America ist ein Einzel-Radrennen von der pazifischen zur atlantischen Küste des Kontinents. Die Regel ist einfach: Es gibt keine Etappen, keine offiziellen Ruhepausen, wer als Erster nach acht oder gar sieben Tagen und Nächten nahezu pausenlosen Radelns ins Ziel kommt, hat gewonnen.

Hier sei nur ein Beispiel für richtige bzw. erfolglose Motivation unter Extrembedingungen erzählt. Nach dem ersten Sieg von Christoph Strasser wollte er im Jahr darauf seinen Triumph wiederholen und scheiterte an einem jungen Schweizer. Im Jahr darauf kündigte dieser an, einen neuen Rekord aufstellen zu wollen und die Strecke in nur sieben Tagen zu bewältigen. Strasser hingegen hatte als Ziel, den Sieg wieder an sich zu reißen und also den jungen Schweizer auf jeden Fall zu besiegen. Also fuhr er von Anfang an vor dem Schweizer immer schnell voran. Am sechsten Tag realisierte der Eidgenosse, dass er den Rekord nicht mehr brechen könne und schlief mehrere Stunden, nicht ohne zuvor an Strasser ein Selfie mit der Botschaft „You won“ zu schicken. Damit war Strassers Motivation, weiter schnell zu fahren, gebrochen, denn er hatte den Sieg in der Tasche. Erst als ihm sein 14-köpfiges Team klarmachte, dass die Schallmauer von acht Tagen leicht zu durchstoßen sei, wenn er gleich weiterführe, machte er sich wieder auf den Weg. Die Motivation war jetzt, sein Team nicht zu enttäuschen, und er brach den Rekord. Im Jahr darauf setzte sich Strasser das Ziel, seinen eigenen Rekord zu unterbieten. Er schaffte es, es war sein dritter Sieg.

IMPRESSIONEN VOM ZERTIFIKATE KONGRESS UND AWARD 2016



Mag. Stefan Bruckbauer, Chefökonom Bank Austria



Christian Vollmuth, Deutscher Derivateverband
Bernd Kalis, HypoVereinsbank
Mag. Roland Dämon, Finanzmarktaufsicht
Mag. Markus Kaller, Zertifikate Forum Austria



Mag. (FH) Gernot Kreiger, BAWAG PSK



Christoph Strasser, ExtremradSPORTler



Prominente Gäste bei der Verleihung der Awards



Die Gewinner des Jury-Gesamtpreises



Die Award-Gewinner 2016

Wir freuen uns auf Feedback, Anregungen und Fragen: office@zertifikateforum.at