

Weekly Nr.49: FORUM FINANZ 2004 - Die Zukunft der Finanzdienstleistungen

Thema der Woche: Die Finanz-Vordenker

Zukunftstrends, Herausforderungen, Produkte und vieles mehr waren Themen beim grossen Jahreskongress der Finanzdienstleister.

Rund 400 Finanzdienstleister kamen am 25.11. zum FORUM FINANZ 2004 in das Wiener Millennium Event Center. Der von der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Wien initiierte und mittlerweile traditionsreiche Finanz-Kongress stand heuer unter dem Motto „Erfolg durch Vorsprung - Trends in der Finanzdienstleistungsbranche“.

Was dort präsentiert und diskutiert wurde, ist in diesem Börse Express Weekly zusammengefasst.



Aus dem Inhalt

➤ **Seiten 2-5**

Göttl: Finanzdienstleistungen im Wandel, Interview mit Alexander Christiani, Strukturvertriebe im Vergleich, Vier Auszeichnungen

➤ **Seiten 6-13**

(Über)Regulierung und Finanzierung in Diskussion, Impressionen vom FORUM FINANZ, Was die Partner und Sponsoren sagen, EU-Gelder

EDITORIAL

Weit- und Ausblicke



Liebe Leserinnen und Leser!

Die Veranstalter konnten zufrieden sein. Die über 400 Teilnehmer des FORUM FINANZ 2004 nutzten den Branchenkongress, um sich im Rahmen der Vorträge und Podiumsdiskussionen zu informieren, gemeinsam mit den geladenen Experten die Entwicklung in der Finanzdienstleistungsbranche zu erörtern und zu netzwerken. Noch dazu konnte der Gastgeber, der Wiener Fachgruppen-

obmann der Finanzdienstleister Gerhard Heinrich (im o. Foto 2. v. l.), sowie Fachverbandsobmann Wolfgang K. Göttl (4. v. l.) und Co-Veranstalter muellertraining.com-Chef Michael Müller (1. v. l.) prominente Gäste aus der in- und ausländischen Finanzmarktszene begrüßen. Der Kongress brachte zahlreiche Insights und Analysen aus der Welt der Finanzdienstleistungen. Hier für Sie die Highlights zum Nachlesen. *Ihr Manfred Kainz*

Zur Gegenwart und Zukunft der FDL: Ein Überblick von Fachverbandsobmann Göttl Finanzdienstleistungen leben im rasanten Wandel

In seiner Begrüßungsansprache anlässlich des FORUM FINANZ 2004 gab der Fachverbandsobmann der Finanzdienstleister Wolfgang K. Göttl eine tour d' horizon über Neues aus und für die Branche. Seine Kernbotschaften:

Nicht nur das Finanzkundenverhalten ändert sich laufend, auch die Rahmenbedingungen der Finanz(product)märkte sind in Veränderung. In Österreich stammen inzwischen bereits drei Viertel aller finanzmarktrelevanten Vorschriften aus der EU. Da ist nicht immer alles so, wie man es sich als Branche wünscht.

Bei Regeln mitreden

Das war etwa bei der Novellierung des Wertpapieraufsichtsgesetzes so, wo die seinerzeitige Berufsgruppe der Vermögensberater im Formulierungsprozess berufsbehindernde Liquiditäts- und Personalvorschriften noch verhindern konnten.

Mehr für Vermögensberater

Mit der Umsetzung der europäischen Versicherungsvermittlungs-Richtlinie dürfen Vermögensberater nun auch Lebens- und Unfallversicherungen vermitteln sowie Sachversicherungen, wenn sie eine



Ing. Gerhard Heinrich, Fachgruppenobmann der Wiener Finanzdienstleister: „Auch für die Finanzdienstleistungsbranche gilt Winston Churchills Aufruf: Lasst uns an die Stelle von Zukunftsängsten das Vordenken und Vorausplanen setzen.“



Komm.-Rat Wolfgang K. Göttl, Fachverbandsobmann der Finanzdienstleister: „Finanzmärkte sind in Veränderung - die Dienstleister ebenso“

sinnvolle Ergänzung der Dienstleistung darstellen - zum Beispiel im Zuge von Hypothekarfinanzierungsprojekten. Da kommt die Versicherungsvermittlung als Service des Vermögensberaters hinzu. Aufgrund dieser Richtlinie ist für die Versicherungsvermittlung ab 2005 zudem eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung erforderlich, bei Nichterfüllung dieser Bedingung kommt es sonst zum Entzug des Gewerbescheins.

Preis für Leistungspaket

In der Einnahmenfrage „Provisionen oder Honorare?“ peilt der Fachverband Finanzdienstleister langfristig die verstärkte Verrechnung von Honoraren an. Dies soll die Vergleichbarkeit für alle nicht-vermittelnden Finanzdienstleistungen erleichtern. Außerdem sollte die transparente Verrechnung von Honoraren für individuelle, von Produktanbietern unabhängige Beratung die Wertschätzung der Leistungen der Finanzdienstleister erhöhen, die ja aus Back

office, Recherchen/Infoscreening, kundenspezifischer Produktauswahl, Erstellung eines gesamtheitlichen Finanzplans ohne Überschneidungen und Versorgungslücken und permanenter Betreuung etc. besteht.

Funktion Produktentwickler

Finanzdienstleister haben ebenfalls Einfluss auf die Produktentwicklung. So waren sie es, die das Instrument der Fremdwährungsfinanzierungen für Private ermöglicht haben. Davor war dieses Finanzierungsinstrument ein Tool ausschliesslich für Grossinstitute und öffentliche Haushalte.

Was kommt...

Zur weiteren Qualitätssteigerung der Finanzdienstleistungsbranche ist auf Initiative des Fachverbandes gerade ein Entwurf in Begutachtung, der den „Finanzdienstleistungs-Kaufmann/Finanzdienstleistungs-Kauffrau“ zu einem eigenen neuen Lehrberuf machen soll.

FORUM FINANZ 2004 Keynote-Speaker A. Christiani über die Wege zum Erfolg „Die sieben Verkaufsmagneten am Finanzmarkt nutzen“



Alexander Christiani, international gefragter Coach und Top-Berater u. a. im Finanzdienstleistungssektor: „Magnetische Stärken überprüfen“

Im Interview: Alexander Christiani, internationaler Erfolgcoach und Top-Berater für Spitzenmanager - insbesondere für die Finanzbranche - und Keynote-Speaker des FORUM FINANZ 2004:

Börse Express Weekly: *Wie wird sich am wachsenden Finanzproduktmarkt das Kundenverhalten verändern?*

Alexander Christiani: Finanzprodukte werden immer seltener verkauft, sondern immer mehr kundenaktiv gekauft werden. Denn die Anleger sind immer informierter und reagieren „allergisch“ auf Verkaufsdruck. Vielmehr wollen sie emotionale „Gelegenheiten“ bekommen, sich eingeladen fühlen und individuellen Nutzen sichern. Daher ist das „Bauchgefühl“ anzusprechen, indem der Finanzberater den potenziellen Anleger neugierig macht und ihn „einlädt“ zu Käuferlebnissen.

BE Weekly: *Welche Finanzprodukte wer-*

den künftig verstärkt gefragt sein?

Christiani: Langfristprodukte haben aufgrund der immer bewusster werdenden Selbstverantwortung für finanzielle Vorsorge große Zukunft. Generell gilt, dass Anbieter mit hoher Transparenz und Grösse, als Marke Sicherheit ausstrahlen. Im Versicherungsmarkt zeigt sich etwa, dass nicht unbedingt die Preiswertesten in der Kundengunst vorne sind, sondern dass neben dem Preisfaktor noch andere Faktoren wie Marke und Vertrauen zählen. Sonst würden die Direktversicherer im Web viel erfolgreicher sein.

BE Weekly: *Welche Wege zu den Finanzkunden sind in Zukunft Erfolg versprechend?*

Christiani: Finanzkunden wollen zu Gelegenheiten „eingeladen“ werden. Ich sehe sieben sogenannte „Verkaufsmagneten“: Zuerst zwei auf dem Finanzmarkt: Die Markenbildung als Mensch mit Expertenstatus sowie die Mund-zu-Mund-Propaganda.

Zwei weitere Verkaufsmagneten bzw. Anziehungspunkte liegen in einzelnen Finanzunternehmen: kundenindividuelle „Mechanics“ und „Humanics“. Und schließlich gilt es, drei weitere Anziehungspunkte auf Ebene des einzelnen Finanzberaters zu nutzen: Überzeugungskraft durch Kompetenz, Motivation durch Produktivitätsmanagement und letztlich die richtige Kombination der individuellen Grundtalente.

Somit müssen sich Finanzdienstleister auf Firmenebene und individuell die Frage stellen: Wo sind meine „magnetischen“ Stärken und wo habe ich noch ungenutztes Potenzial?

BE Weekly: *Welche Rolle wird das Internet im Vergleich zur persönlichen Beratung spielen?*

Christiani: Internet wird zum „elektronischen Schaufenster“ für Unternehmen. Finanzsites punkten, wenn sie kundennützliche Funktionen bieten: z.B. Checklisten für die Finanzplanung/für einzelne Produkte, geldwerte rasche Know-how-Sammlungen, „Mein Depot“-Einstellungen, Serviceplattformen... Finanzsites sollten dem Einzelnen dessen komplexe Finanzfragen „abnehmen“ und Dialogservice aus Kundensicht bieten.

BE Weekly: *Welche anderen Medien werden bei der Finanzkundenbetreuung eine wichtige Rolle spielen?*

Christiani: Hohes Potenzial haben persönlich gestaltete Briefe an Stammkunden, die individualisiert und „einladend“ sind. Kundenevents und Grossveranstaltungen haben nur nachhaltigen Sinn, wenn eine klare Akquisitionsstrategie nachfolgt.

BE Weekly: *Auf welche Eigenschaften wird es bei einem Finanzdienstleister künftig ankommen?*

Christiani: Auf die Pflege des Vertrauensverhältnisses. Dann funktioniert auch das Empfehlungsmarketing. Regionale Nähe ist noch immer ein Betreuungsvorteil. Und der neue Wettbewerb von neuen Produktanbietern (Stichwort erweiterte EU) bietet neue Chancen auch bei neuen Zielgruppen.

Interview: Manfred Kainz

In Diskussion: Die Strukturvertriebe für Finanzdienstleistungen in Selbstsicht Am Finanzdienstleister-Markt stehen die Türen offen

Zur Zukunft der (Struktur-)Vertriebe diskutierten beim FORUM FINANZ die Chefs der drei Branchengrößen AWD, DVAG und OVB. Ihre Kernaussagen:

Michael Binder-Seemann, Vorstand der DVAG Deutsche Vermögensberatung: Strukturierter Vertrieb ist für mich positiv besetzt, denn in allen Unternehmen, und besonders in Allfinanzunternehmen mit ihren zahlreichen Partnern und Kunden, sind Strukturen erforderlich. Die DVAG hat in Deutschland und Österreich über 30.000 Partner, die aus dem Kundenstock hervorgingen. Wir wollen in Österreich die Basis verbreitern, indem wir den Quereinstieg von Finanzdienstleistern anbieten.

AWD, OVB und DVAG vertreten nur rund 7% des Gesamtmarktes der Finanzdienstleistungen. Denn noch immer werden rund 90% der Vertragsabschlüsse über die Versicherungs- und Bankschalter direkt getätigt. Die Motivation der Vertriebspartner ergibt sich aus gemeinsamen Zielen, die die DVAG-Führungskräfte mit den Partnern entwickeln. Bei unseren hauptberuflichen Partnern liegt daher die Fluktuation unter 3%, sodass die Anlegerkunden Kontinuität in der Betreuung haben. Es gibt

aufgrund der guten Ausbildung eine starke Bindung bzw. Loyalität der Partner. In Wien, Graz und Linz sind Berufsausbildungszentren eingerichtet. Zielsetzung: Als konzeptioneller Vertrieb für Vermögensplanungskonzepte in Österreich den gleichen Erfolg haben wie in Deutschland.

Michael Bolz, Geschäftsführer der OVB: In unserer Strukturform der Vermögensberater ist unsere Stärke der „normale“ Bürger/Anleger mit Bedarf für Vorsorge. Für alle Berater gilt, dass langfristige Serviceleistung und Betreuung der Kunden gewünscht ist. Die Kontrollfrage lautet daher: Bin ich der Berater, den ich mir selbst wünsche? Die Kunden sollen Bindung an das Beratungsunternehmen über die soziale Kompetenz und das Know how der Berater haben.

Finanzdienstleistung ist eine Branche, wo man die Möglichkeit bekommt, unabhängig von Ausbildung und beruflicher Herkunft einen anderen Berufsweg zu erlernen. Vertriebspartner-Interessenten müssen sich aber in ihren Abläufen komplett umstellen. Struktur ist erforderlich für den Aufbau des Vertriebs und den Aufbau von Teams. Denn für die Kunden ist die OVB der Mensch,

der draussen die Finanzdienstleistung erbringt. Seine Leistung und Qualität wird auf das Unternehmen projiziert.

Die Finanzmarktaufsicht schreibt zunehmende Ausbildungssysteme und Kontrollen vor. Damit sind gewisse Weisungen auch mit selbständigem Unternehmertum der Vertriebspartner erklärbar, denn sie generieren Qualität.

In Zukunft wird es für Finanzdienstleister nur zwei Wege geben:

1. Sich einem grossen Unternehmen anzuschliessen. Denn der Aufwand für die Dokumentationspflichten steigt, und grosse Unternehmen haben den Vorteil der effizienten Dokumentationsverwaltung.

2. Einzelunternehmer finden sich in Interessengemeinschaften zusammen. Denn es sind grosse Investitionen notwendig, um am Markt bestehen zu können.

Wolfgang Prasser, Vorstand von AWD Österreich: AWDs Hauptmerkmal ist die lebensbegleitende Beratung. Der Berater hat ein langfristiges Interesse am Kunden, nicht an einem schnellen Abschluss. In den ersten Monaten herrscht unter den Mitarbeitern Fluktuation im Sinne von Selektion. Der hohe Ausbildungsniveau dient dazu, dass man auch „andere“ Kundenkreise ansprechen kann. Mit dem umgestellten Ausbildungssystem ist bei AWD das selbständige Unternehmertum der Partner nicht als Zweiberuf gedacht. Als börsennotierter Konzern ist der Ausbildungszugang Hauptberuflichkeit ein weiterer Qualitätsschritt der AWD AG. „Weisungen“ erfolgen über die Ausbildungsbausteine. Diese sind wahrzunehmen, sodass erst nach 12 Monaten Ausbildung selbständige Kundenabschlüsse erlaubt sind.

Der Ausblick: Der Markt ist gross genug für alle: die Grossen und die kleinen Selbständigen. Allerdings werden die Vorschriften und Regulative immer schwieriger.



Die Diskutanten: Michael Binder-Seemann (DVAG), Dkfm. Michael Bolz (OVB), Wolfgang Prasser (AWD), Moderator Michael Müller (muellertraining.com) - v.l.

➤ www.wirtschaftsblatt.at

Titelverleihungen als Auszeichnung für die Arbeit für die Wiener Finanzdienstleister Vier Zeichen der Wertschätzung und Anerkennung



Ehrenobmann Nettig: G. Heinrich, H. Zeglovits, Präs. a. D. W. Nettig, W.K.Göttl, R. Barazon (v.l.n.r)

Ein Highlight des FORUM FINANZ 2004, das nicht im Programm angekündigt gewesen war, stellte die Überreichung einer Ehrenurkunde an Senator h.c. Prof. Komm.-Rat Walter Nettig durch den Wiener Fachgruppenobmann Gerhard Hein-

rich und Fachverbandsobmann Wolfgang K. Göttl dar. Mit dieser Ehrenurkunde wurde Nettig zum Ehrenobmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der WK Wien ernannt. Göttl: „Dies ist ein Zeichen unserer Wertschätzung und unse-

res Dankes für die Unterstützung, die Walter Nettig als Freund der Finanzdienstleister den Wiener Mitgliedern in all den Jahren immer gegeben hat.“

Nettig betonte in seinen Dankesworten die wachsende Bedeutung der Finanzdienstleister. Ihre Zahl habe sich seit der Gründung der Wiener Fachgruppe im Jahr 2000 um 86% erhöht. Mit 3.300 Mitgliedern zähle die Fachgruppe Finanzdienstleister heute zu den stärksten der Wirtschaftskammer Wien und sei für ein Neugeschäftsvolumen von über 26 Milliarden Euro verantwortlich.

Drei Auszeichnungen

Wolfgang Göttl konnte weiters bekanntgeben, dass am Tage vor dem FORUM FINANZ drei Ausschussmitglieder der Wiener Fachgruppe der Finanzdienstleister von Bundeskanzler Dr. Schüssel den Titel Kommerzialrat verliehen bekommen haben. Er gratulierte Maria Wisur (Geschäftsführerin der gleichnamigen Wirtschaftsauskunftei), Wolfgang Prasser (AWD-Österreich-Vorstand) und Wolfgang Stadelmann (Chart-techniker und FAF-Lehrbeauftragter).



Neue Titelträger: Komm.-Rat W. Prasser und Komm.-Rat M. Wisur mit Gratulant W.K.Göttl. Der dritte neue Komm.-Rat Wolfgang Stadelmann war am Tage des FORUM FINANZ im Dienst der Fachakademie für Finanzdienstleister FAF verhindert.

Dichte Expertendiskussion zu den Herausforderungen im Finanzdienstleistungssektor (Über)Regulierung und Finanzierung sind im Fokus



Heisse Diskussionsrunde: A. Christiani, K. Pribil, R. Barazon, S. Riess-Passer, W.K.Götl (v. l.)

Wie steht es um die Zukunft der Finanzdienstleistungen im Lichte der globalen Marktveränderungen? Diese Frage war Thema einer hochkarätig besetzten Diskussionsrunde beim FORUM FINANZ. Hier die Kernbotschaften der Diskutanten:

Kurt Pribil, Vorstand der österreichischen Finanzmarktaufsicht (FMA):

Zum Thema (Über)Regulierungen: Man darf nicht vergessen, dass Regulierung am Finanzdienstleistungsmarkt ein Level Playing Field schafft, an dessen Regeln sich alle Teilnehmer halten müssen. Das gilt auch auf europäischer Ebene, was den guten, seriösen Marktteilnehmern zugute kommt. Regulativer Schutz vor unseriösen Anbietern bedeutet Förderung der seriösen Finanzdienstleister.

Dass die österreichischen Finanzdienstleister im süddeutschen Raum eine gute Performance bei Kunden zeigen, brachte der FMA schon von deutscher Aufsichtsseite den Vorwurf ein, „zu lax“ zu sein. Das zeigt, dass unsere Regulierungen den heimischen Finanzdienstleistern Raum geben - sogar um besser sein zu können als die deutschen. Beispiel: Während Deutschland Mindestanforderungen gegenüber den Kreditkunden (MAK) vorschreibt, sind in Österreich Mindeststandards für das Kreditge-

schäft (MSK) formuliert.

Das Motto der FMA lautet: Sicherheit durch Regulierung nur wo es unbedingt notwendig ist, aber keine Überregulierung. Beispiel: Die FMA hat nun eine Initiative gestartet, in der Meldeflut der Unternehmen Ballast abzuwerfen. Es wird geprüft, ob man in Zukunft auf manche Meldungen verzichten kann.

Zum Thema Fremdwährungskredite: Jeder Nutzer muss sich über das Zinsänderungs-, Währungs- und Klumpenrisiko sowie das Risiko beim Tilgungsträger (Fonds) am Ende bewusst sein.

Zu den aktuellen FMA-Aktivitäten: Für die realistische Beurteilung durch die Kunden wurden die Pensionskassen zur Anwendung und Bekanntgabe von realistischen kalkulatorischen Zinssätzen gedrängt. Weiters ist eine Novelle zum Bankwesengesetz in Vorbereitung. Diese sieht die Anhebung der Informationspflichten der Banken zu Fremdwährungskrediten vor.

Susanne Riess-Passer, Generaldirektorin von Wüstenrot:

Zum Thema Regulierungsflut: In den letzten Jahren mussten 44 EU-Richtlinien am österreichischen Finanzmarkt umgesetzt werden. Allein zur aktuellen Verbraucher-kredit-Richtlinie gibt es im Europäischen

Parlament 500 Abänderungsanträge. So gut das Ansinnen des Verbraucherschutzes ist, ein Hinausschiessen in der Praxis ist zu vermeiden.

Zwei Ideen: Österreich ist (mit Tschechien) *das* Bauspar-Land Europas. Da es eine sichere Veranlagung ist, kann man darüber nachdenken, wie man das Bausparmodell auf die Pensionsvorsorge ausweiten kann. Ebenso bietet sich die klassische Bausparidee an, sie für ein individuelles „Bildungsparen“ zu adaptieren. Damit könnten Arbeitnehmer ihre Konkurrenzfähigkeit verbessern, indem man für die persönliche Weiterqualifikation vorsorgt.

Wolfgang K. Götl, Fachverbandsobmann der Finanzdienstleister:

Zum Thema Regulierungen: Österreich scheint bei der Umsetzung von europäischen Richtlinien sehr voreilend zu agieren. Da ist die Politik gefordert, ein Überschiessen zu vermeiden. Immerhin ist Österreichs Markt kleiner als der Bayerische.

Zum Thema Fremdwährungskredite: Für alle Finanzprodukte hat zu gelten: Es muss auch umfassende Aufklärung über alle Risiken geben. Fremdwährungskredite bieten heute auch den Privaten dieselben Chancen wie sie seit Jahrzehnten nur die öffentlichen Haushalte nutzen.

Der jährliche Treffpunkt für alle, die im Finanzdienstleister-Business erfolgreich sind Impressionen vom FORUM FINANZ 2004 (1)



Mehr als 400 Teilnehmer aus dem Kreis der Finanzdienstleister informierten sich beim diesjährigen FORUM FINANZ



Podiumsdiskutanten zur Zukunft der Finanzdienstleistungen: Komm.-Rat Wolfgang K. Göttl (Fachverbandsobmann/WKO), GD Dr. Susanne Riess-Passer (Wüstenrot), Moderator Ronald Barazon (v.l.)

Der jährliche Kongress für alle, die im Finanzservice-Business weiterdenken
Impressionen vom FORUM FINANZ 2004 (2)



Das Führungsteam der Wiener Finanzdienstleister: Fachgruppen-GF Georg Plesnik, WKW-Präsident a.D. Senator h.c. Prof. Komm.-Rat Walter Nettig, Komm.-Rat W.K.Göttl, Ing. G. Heinrich (v.l.)



VIP-Runde zum Abschluss des FORUM FINANZ: Gerhard Heinrich, Maria Wisur, Wolfgang K. Göttl, Ronald Barazon, Susanne Riess-Passer, Kurt Pribil (v. l.)

Zur Stabilisierung und Absicherung der Erträge von gemischten Portfolios Immobilienaktien haben noch immer Potenzial



Noch immer ein großes Potenzial haben Immo-Aktien nach Meinung von Herbert Trimmel, IR-Mann der Conwert AG. Beim FORUM FINANZ meinte er gegenüber dem BE Weekly, dass in al-

len Portfolios ein Immo-„Aufholpotenzial“ bis zu einem Anteil von 15-25% bestehe. Dieser Anteil sei als Absicherung zur Stabilisierung und Absicherung der Erträge zu sehen. Langfristige Anlage sei bei Immo-Aktien wünschenswert - mit einem Mindestanlagehorizont von einem Jahr. Immowerte seien für Spekulationen ungeeignet, weil die Volatilität fehle und daher das kurzfristige Handeln wenig

Sinn mache.

Das Steigerungspotenzial des Conwert Wertes liegt laut Trimmel bei 6-8% Kursentwicklung p.a. Die AG und ihre Aktionäre könnten bisher zufrieden ein. „Ideal“ sei, wenn der innere Wert in der Aktie abgebildet sei. Dann gebe es keine Kurssprünge durch Abschläge oder Prämien. Conwert-Investoren kommen auch aus Deutschland, UK, Niederlande, Schweiz und Frankreich, „wegen der nachhaltigen Entwicklung der AG“.

Auf „Alternatives plus Sicherheit“ setzt AMIS Financial Consulting. Wie Vertriebsleiter Wolfgang Beisskammer beim FORUM FINANZ sagte, biete man bewußt keine Garantieprodukte, sondern „innovative, strukturierte, chancenreiche Investmentprodukte mit Absicherung nach unten“. Damit seien realistisch 12-15% p.a. möglich. Underlying: Anleihen, Aktien oder Immo-Werte. Zusätzlich wird mit der Kombination von Derivatstrategien für eine Erhöhung des angestrebten Renditepotenzials gesorgt („Hebel“).



Die Bündelung angesparter britischer Lebensversicherungspolizen (TEPs) zu maßgeschneiderten Portfolios für jede Kombination von Investmentvolumen und gewünschter Restlaufzeit ist eine junge Anlageform. AVD Allgemeiner Versicherungsdienst erschliesst diese für Österreich mit mehreren Portfolioerien und Varianten. Wie Prokurist Helmut Gaun beim FORUM FINANZ sagte, sind Portfolios auf Basis von TEPs eine „faszinierende Invest-Alternative mit attraktiven Renditen und hoher Flexibilität“.

Regionen und Asset Klassen, die Zukunft haben sollten: Vier attraktive Invest-Bereiche Emerging Markets und Rohstoffe nicht unterschätzen

Wie und wo anlegen? Das ist die Frage, die sich Geldanleger immer stellen. Beim FORUM FINANZ nannte Franz Xaver Jahrstorfer, Vice President Mutual Fund Distribution Austria von Credit Suisse Asset Management, vier Bereiche:
1. In Emerging Markets positionieren - aber vorsichtig, denn es gebe keinen „free lunch“. Mit einem Total Return Produkt könne man sich nach unten absichern. Unter Emerging Markets versteht er Asien und Central Europe (Risiko!). In „Emerging Asia“ seien vor allem Indien und Greater China interessant, genereller: „Asien ex Japan“. Ein Engagement in der dortigen Region sei als Teil der Diversifikation außerhalb Europas zu sehen - aber nur mit einem geringen Vermö-

gensanteil oder mit einem Total Return Produkt abgesichert.

2. Nach wie vor sei das Thema Rohstoffe attraktiv. Diese werden - unter hohen Schwankungen - eine Richtung haben: die Verteuerung. Neben Energierohstoffen gelte das auch für Basismetalle und für Rohstoffe des Landwirtschaftssektors weltweit. Das spreche dafür, einen breit gestreuten Rohstoffaktienfonds beizuziehen.

3. Zum Thema Dollarschwäche: Anleger könnten sich getrost in europäischen Anleihen und Corporate Bonds positionieren. Letztere seien vielleicht sogar weniger riskant als die Staatshaushalte. Mit



einem Inflation Linked Bond könne man sich mit maximal 5-10% absichern. Und mit High Yield Bonds könne man die abflachende Verzungskurve von Staatsanleihen auffetten.

4. Bei Immobilien sei kein Platzen einer Blase in Sicht. Es gebe einige Städte, wo die Märkte zuversichtlich sind. Beispiele: Die Großräume Frankfurt, München (Gewerbeimmobilien), die Region Rhein-Main. Zentral- und Osteuropa sei gegenüber den vergangenen Jahren für Immokäufe schon teurer geworden.

Lassen Sie Ihre Wohnung arbeiten.



1070 Wien, Halbgasse 15

Volle Vermietung. Voller Profit. Die neuen Constantia Vorsorge Wohnungen in der Halbgasse 15 im 7. Bezirk bestehen durch ihre Lage in einer urbanen Umgebung mit zahlreichen Unterhaltungs- und Einkaufsmöglichkeiten. Die hervorragende Verkehrsanbindung (U6, 5, 48A und 49) und die attraktive Ausstattung der Wohnungen sind optimale Bedingungen für beste Vermietung. Und mit der Constantia Privatbank haben Sie einen kompetenten Partner, der Ihnen als Generaldienstleister alles aus einer Hand anbietet: Finanzierung, Errichtung, Vermietung und Verwaltung. Dieses Know-how bietet nur die Nummer 1. Informationen bei Frau Mag. Christine Cieslar (01/53616-234) bzw. Frau Dr. Katja Horinek (01/53616-233) oder unter www.constantia.at

**In Vorsorge Wohnungen investieren.
Von bester Vermietbarkeit profitieren.**



CONSTANTIA PRIVATBANK
AKTIENGESELLSCHAFT

Ein breites Spektrum an Anbietern präsentierte Highlights beim FORUM FINANZ Die Palette der Anlagemöglichkeiten ist bunt

Gegen Jahresende bekommt das Thema Altersvorsorge zusätzliche besondere Brisanz, meint Karl Mauracher, Vorstand von Meinl Success. Anlässlich des FORUM FINANZ betont er, dass gerade jetzt mehr Geld denn je nach hervorragenden Veranlagungen suche, denn viele Anleger überprüfen ihre Portfolios. Deshalb bietet sein Haus ertragsstarke Rentenprodukte mit beeindruckender Wertentwicklung bei niedrigen Kosten. Bei Investmentfondsanlagen gelte es „Quattro“ zu denken: mit einem Mix aus Aktien, Anleihen, Immos und Hedge-Produkten. Weiters empfiehlt er Immobilienaktien wegen ihrer stabilen Entwicklung und überdurchschnittlichen Rendite. Meinl European Land, börsennotierte Immobiliengesellschaft mit Fokus auf die Immomärkte in Zentral- und Osteuropa, wurde gerade in den GPR 250 Index aufgenommen. In diesem Index wird die Performance jener 250 Immobiliengesellschaften der Welt zusammengefasst, die über die höchsten Börsenumsätze verfügen.



Eine internationale Fondsgesellschaft mit österreichischem Rechtsstatus ist die DWS Austria. „Das ist mit ein Faktor für den großen Erfolg auf dem österreichischen Markt“, betonten die Kundenberater beim FORUM FINANZ. Seit 1995 hiezulande tätig, sind heute 17 Fonds in Österreich aufgelegt.



Drei Pioniere des deutschen Investmentpool-Geschäfts, Dr. Jung & Partner GmbH, DMS Deutsche Maklerservice AG und Finanzplan Fonds-Marketing GmbH, haben sich 2003 zu einer neuen Unternehmensgruppe für Finanzdienstleister, der Jung, DMS & Cie. AG, zusammengeschlossen. In Österreich ist der Pool durch die Jung, DMS & Cie. GmbH vertreten. Das Leistungsspektrum, von Österreich-Geschäftsführer Helmut Egel auch beim FORUM FINANZ vorgestellt, umfasst mehr als 300 Produktgesellschaften aus dem Investment-, Beteiligungs- und Versicherungsbereich. Mit einem vermittelten Anlagevolumen von über 2,7 Milliarden Euro allein im Investmentfondsgeschäft stellen die unter dem Dach vereinten Vertriebspartner und Makler eine der größten Einkaufsgemeinschaften von unabhängigen Finanzdienstleistern in Europa dar.



Im Jahr 2002 wurde die SEG Immo AG von der SEG Stadterneuerungs- und Eigentumswohnungsgesellschaft m.b.H. gegründet. Vollkommen unabhängig von Banken oder Versicherungsgruppen investiert die Immobilien AG in neu errichtete Immobilien in Stadtgebieten mit Entwicklungspotenzial in Wien. Zu den bekanntesten Eigentumsobjekten zählen u.a. die Büroflächen der Gasometer A und C, die Wienerberg City und der Wohnpark Neue Donau.



Eine Palette von ausgesuchten Fonds, die in jedes Portfolio passen, bietet Nordea Investments an. Der Österreich-Direktor Johannes Rogy stellte beim FORUM FINANZ die Nordea Value Fonds und jene Aktienfonds vor, die nach dem thematischen Ansatz gemanagt werden. Insgesamt können die Anleger wählen zwischen 5 Value Fonds, 12 themenorientierten Fonds, von denen drei Sektorfonds sind, sowie 10 regionalen, länderspezifischen und währungsspezifischen Rentenfonds und 5 geldmarktnahen Fonds.



Drei Herausforderungen stellen heute eine große Chance für die Versicherungen dar: Die Pensionsreform, das steigende Geldvermögen der Österreicher und der gleichzeitig steigende Beratungsbedarf der 16- bis 60-jährigen. Davon geht Helmut Horeth, Direktor der Nürnberger Versicherung in Österreich, aus. Im Gespräch mit dem Börse Express Weekly beim FORUM FINANZ 2004 erklärte er: „Mit unseren Konzepten zur Berufsunfähigkeitsversicherung gibt es für die Anleger die zusätzliche Chance auf einen Return of Investment - durch die Veranlagung der Überschüsse in internationale Investmentfonds.“ Die Fondskonzepte mit Kapitalgarantie und mit Höchststandsgarantie sind für konservative Anleger gedacht. Für „Premiumkunden“ gibt es ein Trendfolgemodell (verfolgt tausende internationale Fonds) der Veranlagung mit Cost Average und Leverage Effekt.



Repräsentative Marktteilnehmer formulierten beim FORUM FINANZ ihre USPs Der Markt der Finanzdienstleistungen ist vielfältig

Allfinanzcoaching ist das Erfolgskonzept der Kapital & Sicherheit Finanzberatung. Die Mitarbeiter, die sog. „Allfinanzcoaches“, setzen auf produktanbieterunabhängige Analyse der individuellen Kundensituation und auf ein Beratungskonzept, das den „Vollkunden“ in Investments, Versicherung und Finanzierung zum Ziel hat. Das Berufsbild „Allfinanzcoach“ ist europaweit geschützt. Es signalisiert, dass man die „Mandanten“ langfristig begleitet und serviert. Das betonte der geschäftsführende Gesellschafter Wolfgang Hauser anlässlich des FORUM FINANZ. Die Zielgruppen sind Privatkunden und das Gewerbe.

Kapital & Sicherheit

A L L F I N A N Z C O A C H

Den unabhängigen Versicherungsvermittlern steht die Donau Brokerline als Servicegesellschaft der Donau Versicherung zur Verfügung. Für die Makler-Partner bedeutet das schnelle und unbürokratische Betreuung, wurde bei der Präsentation beim FORUM FINANZ betont. Das Produktangebot spannt sich von Geldanlage, Vorsorge, Kfz, Unfall- und Rechtsschutz bis Betrieb und Wohnen.



Kreative Lösungen bietet die Constantia Privatbank für alle Bereiche der Veranlagung an. Das komme besonders Kunden mit größeren und damit entsprechend komplexen Anlageportfolios zugute, war beim FORUM FINANZ zu hören. Die Dienstleistungen umfassen Vermögensverwaltung, Investmentfonds, Immobilien, Alternative Investments, Strukturierte Produkte, „Family Office“ und „Global Custody“. Die Kundengruppen sind vermögende Privatkunden im In- und Ausland, Unternehmer, Privatstiftungen und institutionelle Anleger.

CONSTANTIA PRIVATBANK
AKTIENGESELLSCHAFT

Versicherungsschutz „à la carte“ stellte die Dialog Lebensversicherungs-AG beim FORUM FINANZ vor. Aus der Produktpalette kann der individuell passende Tarif für Risikolebensversicherung, Risk-light, Berufsunfähigkeits-, Kapitallebens-, fondsgebundene Lebens- und fondsgebundene Rentenversicherung, Erwerbsunfähigkeitszusatz- sowie Unfalltodzusatzversicherung gewählt werden.



Kommentar von Michael Müller, Chef von muellertraining.com finanztraining & coaching sowie Co-Veranstalter des FORUM FINANZ: „Wieder war das FORUM FINANZ der Abschlussevent des Jahres, ein Marktplatz für Finanzdienstleister und Produktanbieter. Interessante Diskussionen auf der Bühne, angeregte Diskussionen an der Bar und den Sponsorständen und alles in einem Saal - dies ergibt eine spezielle Stimmung von der mittlerweile auch im dritten Jahr ca. 400 Fachbesucher profitieren. Höhepunkt in diesem Jahr war sicher der Auftritt des Stargastes Alexander Christiani, der von den wichtigen Kaufmagneten und von den Strategien des US-Network-Marketing berichtete. Weiters konnten die beiden Podiumsdiskussionen über die Zukunft der Strukturvertriebe und die Anforderung an die Finanzberatung der Zukunft interessante Inputs liefern. Schon jetzt beginnen die Vorbereitungen für das FORUM FINANZ 2005, um auch im kommenden Jahr eine Plattform für wichtige Kontakte und ertragreiche Geschäfte zu bieten.“



Mobiles arbeiten, Telefonie, Administration und Firmenhandy-Anforderungen. Das sind Themen, die jeden Finanzdienstleister beschäftigen. Der Kommunikationsanbieter ONE war beim FORUM FINANZ präsent, weil er nach eigener Aussage „maßgeschneidert für Unternehmen Produkte und Lösungen“ für die genannten Businessbereiche anbietet.



Der Börse Express Weekly im Internet:

Unter www.boerse-express.at finden Sie sämtliche Ausgaben des Börse Express Weekly zum downloaden, also auch rückblickend bis zur ersten Nummer. Dieser Service ist für Sie gratis.

Der Download der Finanztageszeitung Börse Express ist hingegen ausschließlich Abonnenten vorbehalten. Unter www.boerse-express.at finden Sie aktuelle Abo-Angebote, eine Diashow aller Cover und mehrere Demo-Exemplare.

Ihr Börse Express-Team

Förderprogramm des European Investment Fund EIF bietet „Access to Finance“ Aus Brüssel kommen spezielle Finanzdienstleistungen

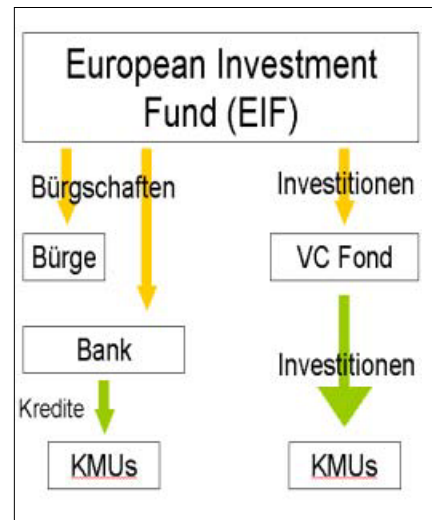


Stefan Zickgraf, CEA-PME Brüssel:
„Zugang zu Finanzierungen“

„Access to Finance“ nennt sich ein spezielles Förderprogramm der EU, das den Finanzdienstleistern zur Verfügung steht. Davon berichtete Stefan Zickgraf, Brüsseler Experte des Europäischen Verbandes für Klein- und Mittelbetriebe CEA-PME, beim FORUM FINANZ 2004.

Das Ziel dieses Förderprogrammes sei die Verbesserung der finanziellen Rahmenbedingungen für den Mittelstand in der EU, also auch für die Finanzmarktteilnehmer. Im Mehrjahresförderprogramm 2001 bis 2005 umfasst das Budget 317 Millionen Euro für Darlehens-, Bürgschafts- und Beteiligungsfazilitäten. Abwickler ist der Europäische Investitionsfonds. Dieser investiert nicht direkt in Firmen, sondern nur über nationale Intermediäre, die er aussucht. Die Finanzdienstleister können als Intermediäre oder als Berater Adressaten sein. Für die Bürgschaftsfazilitäten kommen Banken in Betracht, für die Beteiligungsfazi-

litäten Venture-Capital-Investoren, und für die Beratungen kommen „alle kompetenten Konsulenten“ in Betracht. Der European Investment Fund wählt seine Finanzintermediäre nach Leistungsfähigkeit, Referenzen und Solvenz aus.



WEBTIPPS

- Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Wien:
www.diefinanzdienstleister.at
- muellertraining.com finanztraining & coaching: www.muellertraining.com
- www.wirtschaftsblatt.at
- www.boerse-express.at
- <http://boerse.wirtschaftsblatt.at>

VORSCHAU

IM NÄCHSTEN WEEKLY:

Ausblicke auf das Anlagejahr 2005

Haben Sie Themen-Anregungen?

m.kainz@wirtschaftsblatt.at

BÖRSE EXPRESS WEEKLY:

Medieneigentümer:

wirtschaftsblatt: online GmbH

Chefredakteur: Manfred Kainz (kama)

Herausgeber: Christian Drastil (dra)

Redaktion: Andreas Wölfl (aw)

Layout/Grafik/Produktion: Philipp Schlörb, Bettina Pfluger

Technische Leitung: DI Josef Chladek

Anzeigen: Reinhard Brunner (Tel. 01/60 117-309), Claus Schaffelner (Tel. 01/60 117-285)

Internet: www.boerse-express.at

Der „Börse Express Weekly“ ist das neue Gratis-Wochen-Special der 12 Uhr-PDF-Tageszeitung „Börse Express“ - dem Wirtschaftsblatt-Produkt mit konkreten Kauf- und Verkaufsempfehlungen. Das „Weekly“ ist für alle Leser von www.wirtschaftsblatt.at for free downloadbar.

Bezug des Börse Express: Nur im Jahresabo (150 EUR). Das Abo läuft nach dem Bezugszeitraum automatisch aus. Gerichtsstand ist Wien.

Abo-Aktionen: www.boerse-express.at