

Vom Nischenprodukt zum Mainstream – immer mehr Anleger setzen auf soziale und ökologische Nachhaltigkeit im Wirtschaftsleben. Mit Neuen Energien, Ressourceneffizienz und vielen anderen „SRI/ESG“-Themen (socially responsible investment/environmental, social and governance) lässt sich mit gutem Gewissen auch gutes Geld verdienen. Wie man am meisten davon profitieren kann, erfuhren ein reichlich erschienen Publikum beim vom GELD-Magazin veranstalteten Institutional Investors Congress (IIC). Die Reihen im Haus der Industrie in Wien waren dicht gefüllt, als Experten von Raiffeisen Capital Management (RCM), DWS, MEAG und Jupiter Asset Management ihre Vorstellungen von nachhaltigem Veranlagen erläuterten. Charlie Thomas von Jupiter meinte etwa, dass die Thematik nicht zuletzt von der Entwicklung in Schwellenländern getrieben sei: „Der Wohl-

stand in den Emerging Markets wächst und mit ihm auch der Ressourcenverbrauch. Eine Herausforderung für das Ökosystem.“ RCM-Experte Michael Huber erklärte wiederum, wie durch das Nutzen des sogenannten „ESG-Momentums“ Mehrwert generiert werden kann. Susanne Gülpen von MEAG stellte ganz klar fest, dass es sich bei „Nachhaltigkeit um keinen Modetrend handelt. Sie ist nicht nur für Mensch und Umwelt gut, sondern bietet auch finanzielle Vorteile.“ DWS-Experte Carsten Keil erklärte, wie aus mehreren subjektiven Meinungen zum Thema Nachhaltigkeit „objektive Signale“ generiert werden können – ein entscheidender Faktor für effizientes Asset Management. Am Beginn des IIC stand aber die Key-Note von Günther Ritzinger (Kapitalmarkt Consult KCU). Er befasste sich mit der Problematik, wie Anlageberatung in Zeiten von MiFID II nachhaltig funktionieren kann.

KAPITALMARKT CONSULT ^o *Vieles neu macht MiFID II*



GÜNTHER RITZINGER, Geschäftsführer,
Kapitalmarkt Consult KCU GmbH

Gut gemeint, aber... Es ist ein mehr als herausforderndes Umfeld, vor das Anlageberater durch MiFID II gestellt werden. Einige Beobachter sehen das neue Regelwerk sogar als missglückt an. Günther Ritzinger, Geschäftsführer der Kapitalmarkt Consult KCU, zeigt sich ebenfalls nicht besonders glücklich mit dem Status quo: „Bei MiFID I konnte ich noch Sinnvolles erkennen, beim Nachfolger MiFID II gelingt mir das aber kaum noch. Der europäische Gesetzgeber hat es sicher gut gemeint, allerdings schlecht umgesetzt. Man merkt hier, dass ganz einfach die Praxiserfahrung fehlt.“ In diesem Zusammenhang fürchtet der Experte, dass „der Schuss nach hinten losgehen kann“. Er sieht nämlich die Gefahr, dass „alles mit Verordnungen zubetoniert wird, sodass sowohl Beratern auch als Anlegern die Lust vergeht, irgendetwas Vernünftiges im Investmentbereich zu tun. Das Auseinanderklaffen von Gesetzeslage und Realität ist eklatant.“ Dass jetzt mancherorts sogar schon über die nächste Stufe, MiFID III, nachgedacht wird, trägt auch nicht gerade zur Beruhigung bei.

Viele Fallstricke. Dennoch muss man sich derzeit notgedrungen auf MiFID II einstellen und damit zu leben lernen. In seinem Vortrag am IIC ging Ritzinger deshalb im Schnelldurchlauf auf die wichtigsten Punkte ein, die Anlageberatung als Wertpapierdienstleistung betreffen. Hier gilt es, einige Stolpersteine zu beachten, so muss der Berater unbedingt seiner Informationspflicht nachkommen – dazu zählt etwa die Offenlegung aller Kosten und die Aufklärung der Risiken, die aus möglichen Investments entstehen könnten. Auch muss abgeklärt werden, welches Produkt zu den individuellen Bedürfnissen des Kunden, seiner finanziellen Situation etc. passt.

Guter Rat: Sich Zeit lassen. Ein wichtiger Punkt, der aber oft unterschätzt wird: Nicht nur das Beratungsgespräch selbst sollte natürlich ausführlich sein, auch vom Moment der ersten Informationsübergabe an den Kunden (schriftlich und elektronisch) bis zum Beratungsgespräch selbst sollte eine gewisse Zeitspanne vergehen. Dem Kunden sollten laut Ritzinger zumindest zwei bis drei Tage gegeben werden, um das durchaus umfangreiche Informationsmaterial durchzusehen. Es ergibt nämlich kein gutes Bild, wenn sich ein Kunde innerhalb von sagen wir zwei Stunden für ein bestimmtes Produkt entscheidet. Käme es zu einem Zivilprozess wegen Fehlberatung, hätte in so einem Fall der Berater von Anfang an schlechte Karten. Ein Richter würde hier von keiner seriösen Beratung ausgehen.

www.kapitalmarktconsult.at