

ENTSCHLIESSUNGSANTRAG

der Abgeordneten Pilz, ~~Lichtenegger~~, Kogler, Freundinnen und Freunde

betreffend ein Verbot pyramidenspielartiger Strukturvertriebe für Finanzinstrumente

eingebraucht im Zuge der Debatte über den Bericht des Finanzausschusses über den Antrag 37/A der Abgeordneten Dkfm. Dr. Günter Stummvoll, Kai Jan Krainer, Kolleginnen und Kollegen betreffend ein Bundesgesetz, mit dem das Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetz 1981 geändert wird.

Mit dem gegenständlichen Bundesgesetz wird der bestehende Haftungsrahmen für die Ausfuhrförderung um 5 Milliarden Euro erweitert. Während somit neuerlich der Staat mit massivem finanziellem Einsatz dem Bankensektor und der Exportwirtschaft angesichts der bestehenden Finanzkrise zur Seite springt, wurden nach wie vor keine ausreichenden Maßnahmen zum Schutz der PrivatkreditnehmerInnen, Einpersonen-, Klein- und Mittelunternehmen und jener Personen, die durch Beratungsfehler von FinanzberaterInnen Schäden erlitten, ergriffen. Solche Maßnahmen sind jedoch zur ausgewogenen Unterstützung unbedingt erforderlich.

Durch die internationale Finanzkrise haben viele KleinanlegerInnen massive Verluste erlitten. Zahlreiche Geschädigte klagen nachvollziehbar darüber, dass sie von AnlageberaterInnen unzureichend über die Risiken der ihnen empfohlenen Finanzinstrumente, zB sogenannter „Immobilienaktien“, aufgeklärt wurden. Häufig erfolgten Investitionen ohne ausreichende Risikostreuung und Wertpapierdepots mit spekulativem Charakter wurden als Tilgungsträger für endfällige (Fremdwährungs-) Kredite herangezogen, obwohl sie für einen solchen Zweck völlig ungeeignet sind.

Angesichts dieser gehäuften Fehlberatungen liegen offenkundig massive Mängel im System der Anlageberatungsberufe vor. Um in Zukunft derartige gravierende Beratungsfehler zu vermeiden wird daher das System der Anlageberatungsberufe umfassend zu reformieren sein.

Ein wesentlicher Teil dieser Bemühungen muss ein Verbot pyramidenspielartiger Strukturvertriebe für Finanzinstrumente sein. Nach derartigen Systemen arbeiten zB die bekannten Anbieter AWD, OVB, DVAG, EFS, MLP und andere.

In den letzten 20 bis 30 Jahren entwickelten sich mehrere sogenannte „Finanzvertriebe“, welche Anlageberatung sowie den Vertrieb von – teils spekulativen – Finanzinstrumenten nach dem Prinzip sogenannter „Strukturvertriebe“ anbieten.

Ein Strukturvertrieb in diesem Sinne ist durch den pyramidenartigen, hierarchisch organisierten Aufbau seiner VerkäuferInnen- bzw. BeraterInnenstruktur charakterisiert, wobei die BeraterInnen regelmäßig als (Schein-) Selbständige agieren. Neu eingestiegene BeraterInnen sind neben der intensiven KundInnenakquisition gehalten, auch ihrerseits weitere BeraterInnen anzuwerben. Nach komplizierten Bewertungssystemen können dadurch die BeraterInnen in der Struktur der Vertriebspyramide nach oben steigen. Die ihnen untergeordneten, insbesondere von ihnen angeworbenen NeuberaterInnen bilden ihre Substruktur, an deren erwirtschafteten Provisionserträgen die höherstehenden BeraterInnen wesentlich mitverdienen. Im Beispiel des Strukturvertriebes AWD ist etwa nachgewiesen,

dass die Provisionsanteile für die BeraterInnen auf den untersten Stufen für von ihnen vermittelte Abschlüsse deutlich geringer sind, als für die BeraterInnen der oberen Stufen.

Die Finanzvertriebe insgesamt vermitteln Vertragsabschlüsse mit Unternehmen der Finanzwirtschaft und finanzieren sich durch Provisionen, welche das vermittelte Unternehmen an den Finanzvertrieb zahlt und mitunter indirekt auf die EndkundInnen abwälzt. Den BeraterInnen gegenüber zahlt der Finanzvertrieb anteilige Provisionen je nach der Stellung in der Vertriebspyramide aus. Diese fallen – jedenfalls in den unteren Stufen der Pyramide – regelmäßig deutlich geringer aus als jene Provisionen, die tatsächlich selbständige VermittlerInnen auf dem freien Markt erzielen könnten.

Die BeraterInnen in einem derartigen Strukturvertrieb tragen somit wirtschaftlich das unternehmerische Risiko genügend KundInnen (und SubberaterInnen) anzuwerben, während sie gleichzeitig in ihren Ertragschancen gegenüber tatsächlich selbständigen FinanzvermittlerInnen eingeschränkt sind. Trotz häufig intensiver organisatorischer Einbindung in die Vertriebsstrukturen des Finanzvertriebes (bis hin zu Kleidungsvorschriften, Arbeitszeitvorgaben (zB Vermitteln insb. während der Weihnachtsfeiertrage)) bestehen durch die Ausgestaltung der Vertragsbeziehung als (Schein-)Selbständige auch massive Probleme bei der sozialrechtlichen Absicherung (Arbeitnehmerschutz, Kranken- und Pensionsversicherung, Arbeitslosenversicherung etc.).

Die neu eingestiegenen BeraterInnen werden massivem Druck in der KundInnenakquisition ausgesetzt, was zu extrem hohen Arbeitszeiten bei aufgrund der Provisionsstruktur geringen Erträgen führt. Es ergibt sich aufgrund der ausbeuterischen Arbeitsbedingungen eine hohe Fluktuation der BeraterInnen. Schätzungen zufolge sollen etwa bei AWD bei einem Beraterstand von österreichweit ca. 1600 BeraterInnen jährlich rund 500 BeraterInnen ausscheiden. Bis zur Absolvierung der internen „Wirtschaftsberaterprüfung“ sollen ca. 80-90% der neu eingestiegenen BeraterInnen wieder aussteigen, und finden sich dann in einer schwierigen wirtschaftlichen Situation wieder: Für die ersten „Einschulungsmonate“ wird den BeraterInnen ein „Provisionsvorschuss“ gewährt, welcher im Fall AWD nach Ausscheiden der BeraterInnen häufig zurückgefordert und eingeklagt wird.

Die hohe Fluktuation und die ständige aggressive Neuanwerbung von EinsteigerInnen in die Pyramide erscheint dabei als Teil des Geschäftskonzeptes: NeueinsteigerInnen sind nämlich gehalten, von Beginn an möglichst viele KundInnenkontakte zu bringen, und bearbeiten zu diesem Zweck insbesondere ihre Verwandten und Bekannten. Bei diesen Personen besteht aufgrund der persönlichen Beziehungen ein besonderer Abschlussdruck. Von diesen durch die laufend neu herangezogenen BeratungseinsteigerInnen ständig ausgedehnten KundInnenkreisen profitiert der Finanzvertrieb insgesamt.

Dies führt neben der wirtschaftlichen Ausbeutung der NeuberaterInnen zu einer weiteren wesentlichen negativen Auswirkung der pyramidenspielartigen Strukturvertriebe: mangelhafte KundInnenberatung aufgrund hohen wirtschaftlichen Drucks und mangelnder Kenntnisse.

Durch die geringe Entlohnung, welche ausschließlich aus abschlussbezogenen Provisionszahlungen besteht, sind die BeraterInnen wirtschaftlich dem Zwang ausgesetzt, möglichst viele Abschlüsse zu erzielen – unabhängig ob diese im Interesse der KundInnen liegen oder nicht.

Die Beratungstätigkeit erfolgt dabei ab einem sehr frühen Stadium alleine. Regelmäßig werden NeuberaterInnen bereits nach 5-10 Kundengesprächen, die sie in Begleitung einer „Führungskraft“ absolvieren, alleine zu KundInnen ausgesandt. Formell werden sie dabei als FinanzdienstleistungsassistentInnen gem. § 2 Abs 1 Z 15 WAG 2007 tätig – ein freies Gewerbe ohne jeden Befähigungsnachweis. Zwar erhalten nach Angaben der Finanzvertriebe wie etwa AWD die BeraterInnen intern Schulungen, welche letztlich zur

Ablegung der internen „Wirtschaftsberaterprüfung“ und extern zum Erwerb des Befähigungsnachweises für VermögensberaterInnen nach § 136 GewO führen sollen, diese Schulungen sind jedoch einerseits an die Erreichung bestimmter KundInnenkontaktzahlen und Erfolgsquoten geknüpft, und bestehen andererseits zu wesentlichen Teilen in Vorträgen über Verkaufspsychologie, die Bedienung der AWD Softwareinstrumente usw., während inhaltliche finanzwirtschaftliche Kenntnisse insbesondere im Hinblick auf Risiken nur rudimentär vermittelt werden.

Diese mangelnden Kenntnisse über Funktionsweise und Risiken der Finanzwirtschaft führen dazu, dass die BeraterInnen in ihrer Beratungstätigkeit zu den von ihnen vermittelten Geschäften ausschließlich auf die ihnen vom Finanzvertrieb zur Verfügung gestellten Informationen angewiesen sind.

Das fehlende Risikobewusstsein zeigt sich etwa auch daran, dass in vielen Fällen berichtet wird, dass die gesetzlich vorgeschriebene Risikoberatung mit Aufnahme eines schriftlichen Beratungsprotokolls von BeraterInnen als bloßer Formalakt dargestellt wurde, wobei vorausgefüllte Formulare den KundInnen mit beschwichtigenden Erklärungen zur Unterschrift vorgelegt wurden.

Zusammengefasst zeigt sich daher, dass durch den Strukturvertrieb von Finanzinstrumenten die KundInneninteressen an objektiver und fachkundiger Anlageberatung massiv verletzt werden, und gleichzeitig die BeraterInnen in unzumutbarer Weise ausgebeutet werden.

Diesen Missständen kann nur durch ein generelles Verbot der Vermittlung von Finanzinstrumenten nach Art eines Strukturvertriebes begegnet werden.

Eine derartige Regelung der zulässigen Organisation von Berufsausübung in sensiblen Bereichen ist dem österreichischen Recht nicht fremd, denkt man etwa an die entsprechenden berufsrechtlichen Vorschriften hinsichtlich der Ausübung der Rechtsanwaltschaft oder der Steuerberatung. Die Finanzvermittlung und -beratung ist diesen Berufen hinsichtlich der Risikoträchtigkeit und dem notwendigen Schutz der KundInneninteressen durchaus vergleichbar.

Es wird daher die Bundesregierung einen Gesetzesentwurf zu erarbeiten haben, wonach im Wertpapieraufsichtsgesetz und begleitend in der Gewerbeordnung Regelungen vorgesehen werden, wonach die Entlohnung von Vermittlungsleistungen für Finanzinstrumente über strukturell gestaffelte Provisionszahlungen bei Strafe verboten und die Einhaltung dieses Verbotes durch die Offenlegung sämtlicher Provisionen gegenüber den KundInnen und gegenüber der Finanzmarktaufsicht garantiert wird.

Möglicherweise könnte es sich im Rahmen der Überlegungen zur Erarbeitung dieses Gesetzesentwurfes auch als sinnvoll erweisen, die Erbringung von Beratung und Vermittlung betreffend Finanzinstrumente in einem eigenen Bundesgesetz umfassend zu reglementieren und auf eine eindeutige gesetzliche Basis mit strengen Ausbildungserfordernissen zu stellen.

Die unterfertigten Abgeordneten stellen daher folgenden

ENTSCHLIESSUNGSANTRAG:

Der Nationalrat wolle beschließen:

„Die Bundesregierung wird aufgefordert, dem Nationalrat einen Gesetzesvorschlag vorzulegen, mit dem im Wertpapieraufsichtsgesetz und begleitend in der Gewerbeordnung oder allenfalls in einem neu zu schaffenden Bundesgesetz über die Beratung und Vermittlung betreffend Finanzinstrumente Regelungen vorgesehen werden, wonach die Entlohnung von Vermittlungsleistungen für Finanzinstrumente über strukturell gestaffelte Provisionszahlungen bei Strafe verboten und die Einhaltung dieses Verbotes durch die Offenlegung sämtlicher Provisionen gegenüber den KundInnen und gegenüber der Finanzmarktaufsicht garantiert wird.“

15K / Run 11
Hillier-Savill
Q. Mumb