



Johannes Kepler Universität Linz

Im Auftrag des
Fachverbandes Finanzdienstleister



Fremdwährungskredite in Österreich

Empirische Analyse

Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca
Abteilung für Asset Management

I. Wichtigste Ergebnisse

Zielsetzung und Methodologie

Im Auftrag des Fachverbandes Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich führte die Abteilung für Asset Management (Institut für betriebliche Finanzwirtschaft) der Johannes Kepler Universität Linz, unter Leitung von Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca, eine Befragung zu Fremdwährungskrediten in Österreich durch.

Hierfür wurde ein schriftlicher Fragebogen an 3.845 gewerbliche Vermögensberater (in der Folge FDL genannt) in ganz Österreich versandt. Der Versand der Fragebögen startete im September 2009 und endete mit der Rücksendung der ausgefüllten Fragebögen Anfang Dezember 2009. Der Rücklauf betrug insgesamt 604 Fragebögen (= 15,7%).

Strukturdaten

- Der Großteil (91%) der befragten Finanzdienstleister (FDL) ist hauptberuflich tätig und übt seinen Beruf im Durchschnitt seit 10 Jahren aus.
- Der Strukturvertrieb macht 50% der Branche der FDL aus.
- Ein FDL betreut durchschnittlich 380 Kunden, 84% davon sind private Kunden.

Fremdwährungskredite (FWK)

- 17% aller Kunden der FDL nehmen einen FWK in Anspruch.
- Der Anteil der Kunden, die in Fremdwährung finanzieren gemessen am gesamten Kreditgeschäft der FDL, beträgt 60%.
- 90% der befragten FDL gaben an, FWK mit endfälliger Tilgung zu vermitteln. Dabei wird das angesparte Kapital mit einem Anteil von 62% bevorzugt in fondsgebundene Lebensversicherungen investiert (Garantiefonds 12%, Aktienfonds 11%).
- 42% der FDL bieten einen FWK mit laufender Abstattung aktiv an.
- Das wichtigste Argument für den Verkauf von FWK ist das „niedrige Zinsniveau der gewählten Währung“. Das Gegenargument mit der höchsten Zustimmung ist „kein Ersatz für nicht leistbare Eurokredite“.
- Die beliebteste Währung bei FWK ist mit einem Anteil von 94% ohne Zweifel der Schweizer Franken (CHF), gefolgt vom japanischen Yen (JPY) mit 5%.

- In der Risikoeinstufung verschiedener Anlageinstrumente zeigt sich eine verzerrte Risikowahrnehmung der FDL: z.B. wird ein Schweizer Franken-FWK gleich sicher wie eine österreichische Anleihe eingestuft.

Meinungsbild der FDL

- Bei der Bewertung verschiedener strittiger Aussagen, erhält die Aussage „Der Wegfall von FWK ist ein gutes Geschäft für die österreichischen Kreditinstitute weil dadurch die Banken ihre Zinsspanne erhöhen werden“ mit 84% die größte Zustimmung.
- Die Aussage „Die meisten Kunden, welche FWK in Anspruch nehmen, könnten sich einen Eurokredit gar nicht leisten“ fand mit 4% die geringste Zustimmung.
- Als Hauptgrund für den Rückgang der Kreditnachfrage sehen rund 80% der Befragten die Empfehlung der FMA an die Banken, keine weiteren FWK zu vergeben.
- Über 90% der Befragten erachten Zwangs-Konvertierungen als nicht sinnvoll. Jene, die diese nicht eindeutig ablehnen, sprechen sich für Zwangskonvertierung ab einem Verlust in der Höhe von knapp 15% aus.
- Durch die Empfehlung der FMA, keine Neukredite in Fremdwährung abzuschließen, befürchten die FDL einen Rückgang ihrer Geschäfte mit FWK im Jahr 2010 (im Vergleich zum bisherigen Geschäft) um 70 %.
- Die Frage nach der Zustimmung zu einer verpflichtenden Prüfung (die es für FDL bereits seit vielen Jahren gibt) für alle Berater die Finanzprodukte anbieten, beantworteten 94% der Befragten mit Ja.
- 47% der Befragten begrüßen den Ansatz der FMA, dass der FWK ein Spezialprodukt mit strengen Auflagen werden soll.
- Der Beratungsaufwand von FWK-Kunden wird von 85,9% der Befragten als höher eingeschätzt als dies bei Eurokrediten der Fall ist.
- 96% der Befragten stimmen der Aussage „Die von mir betreuten Kunden haben die Risiken des Produktes FWK vollständig verstanden“ zu.

II. Kommentar zu den Resultaten

Große geschäftspolitische Bedeutung

FWK sind bei den FDL ein enorm beliebtes Produkt im Verkauf gewesen. Die hohe Verbreitung der FWK bei der persönlichen Finanzierung von Wohneigentum der FDL selbst zeugt davon. Zudem spielt das Produkt einen wesentlichen Einfluss auf der Ertragsseite der FDL. Jeder Eingriff in den FWK-Markt beeinflusst somit die Rentabilität der Branche der FDL und die Geschäftsgrundlage der Anbieter. Ohne Kompensation durch andere oder neue Geschäfte ist ein Strukturwandel als Folge des regulatorischen Eingriffs unumgebar.

Verpflichtende Weiterbildung

Obwohl die Vermittlung von Fremdwährungskrediten nur durch das Gewerbe der gewerblichen Vermögensberatung erlaubt ist – was bedeutet, dass vor dem Gewerbestart die Qualifizierung durch eine Befähigungsprüfung vorliegen muss – birgt der Ausbildungsstand der FDL Verbesserungspotential. Deshalb sind die Bemühungen seitens des Fachverbandes zur Weiterbildung sehr zu begrüßen. Es besteht kein Zweifel, dass über eine fachspezifische – und verpflichtende – Weiterbildung die Qualität der Beratungsdienstleistung zum Wohle der Kunden gehoben werden kann. Ebenso ist der Informations- und Kenntnisstand der Kunden zu thematisieren, wobei dieser wiederum durch das Know-how des Beraters und seiner Kommunikationsleistung beeinflusst ist. Entgegen der Auffassung der österreichischen Aufsichtsinstanzen, orten die FDL keinen besonderen Schutzbedarf ihrer privaten Kunden. Diese Kunden sind gut informiert, haben den Entscheid für einen FWK bewusst gefällt und haben die Risiken des Produktes FWK vollständig verstanden. Trotz dieser wohlwollenden Beurteilung durch die FDL erscheinen alle Bestrebungen, welche auch auf der Kundenseite die Transparenz und den Informationsstand erhöhen, als sinnvoll.

Endfällige Tilgung (wirklich) nicht problematisch?

Die starke Propagierung von FWK mit endfälliger Tilgung in Kombination mit einem Tilgungsträger exponiert den Kunden nicht nur gegenüber Wechselkurs- und Zinsrisiken, sondern bürdet ihm Timing- und Marktrisiken auf. Diese Koppelung von Risikokomponenten kann in Zeiten

sehr widriger Verhältnisse an den Finanzmärkten zu unerwünschten Folgen führen, da Marktrisiken in Krisensituationen plötzlich einem sprunghaften Anstieg der Korrelationen ausgesetzt sind. Dieses Mehrisiko dürfte in vielen Fällen nicht durch einen Mehrnutzen für den Kunden zu begründen sein. Allerdings wird diese Ansicht nicht durch die Mehrheit der befragten FDL geteilt. Vielmehr deuten die Antworten darauf hin, dass die Frage der Tilgungsträger nicht als so zentral angesehen wird.

Verzerrte Risikowahrnehmung

Die Risikowahrnehmung der FDL ergibt ein bemerkenswertes Bild. Insbesondere fällt auf, wie gering die Risiken eines FWK in Schweizer Franken eingestuft werden. Dieses über-optimistische Bild dürfte von der Illusion begleitet sein, dass der CHF gegenüber dem EURO keine großen Kurssprünge machen kann. Selbst wenn die Vergangenheit diese Sichtweise zumindest teilweise stützt, kann dies für lange Laufzeiten unmöglich daraus abgeleitet werden. Die enorme Beliebtheit des CHF als Finanzierungswährung in Österreich dürfte deshalb auch von einer psychologischen „Schweizer Franken Illusion“ geprägt sein – sowohl auf Kunden- wie auch auf Beraterseite.

Verbesserungswille und Zukunftsglaube

Erfreulich ist der erkennbare Wille der FDL die Qualität ihrer Arbeit erhöhen zu wollen und aus der Finanzkrise gestärkt hervorzugehen. Die Zustimmung zu einer verpflichtenden Prüfung für alle Berater, die Finanzprodukte anbieten, sowie die (wenn auch etwas weniger klare) Begrüßung des Ansatzes der FMA, dass der FWK ein Spezialprodukt mit strengen Auflagen werden soll, zeigt eindeutig in diese Richtung. Der Zukunftsglaube äußert sich zudem in relativ positiven individuellen Wachstumserwartungen für die eigenen Geschäftstätigkeiten. Allerdings wird für die Gesamtbranche eher ein Null-Wachstum über die kommenden Jahre erwartet. Dies dürfte wohl mit dem erwarteten Strukturwandel erklärbar sein.

III. Empfehlungen

Strengere Regulierung anstatt Verbot

Fremdwährungskredite stellen eine besondere Kreditform dar, welche gegenüber einem Kredit in heimischer Währung erhöhte Risiken wie auch Chancen beinhaltet. Das erhöhte Risikoprofil begründet eine Sonderbehandlung durch den Gesetzgeber, da die finanziellen Risiken für den Einzelnen im Verhältnis zu seinem Vermögen bei diesem Produkt bedeutend sein können. Ein (Quasi-)Verbot von Fremdwährungskrediten, wie von verschiedenen Seiten gefordert, lässt sich aber hieraus nicht ableiten. Auf diese Weise würde man der Gesamtheit der Privat-Kunden den Nutzen eines Fremdwährungskredites entziehen. Das berechtigte Anliegen der Aufsichtsbehörden Privatkunden zu schützen, gleichzeitig aber auch eine durchaus sinnvolle Produktkategorie nicht zu eliminieren, kann durch eine deutliche Verschärfung der rechtlichen Vergabekriterien erreicht werden. Dies ist aus ordnungspolitischer Sicht gegenüber einer a priori Diskriminierung von Privatkunden vorzuziehen.

Professionelles Währungsrisiko-Management

Währungsrisiken sind insbesondere aufgrund der langen Laufzeiten beachtlich und werden gerne unterschätzt. Zudem tragen die hohen Summen der Kredite im Verhältnis zum Gesamtvermögen des Kunden häufig zu einer sehr hohen absoluten Belastung bei. Dies ist mit vielen anderen Finanzinstrumenten nicht gemeinsam, versucht man doch beispielsweise die Aktivseite des Kunden stark zu diversifizieren. Bei einem Fremdwährungskredit wird der Aspekt der Diversifikation stark vernachlässigt. Umgekehrt gilt allerdings der Schluss, dass Kunden, welche eine sehr diversifizierte Finanzierungsstruktur haben bzw. Kunden, bei denen der Fremdwährungskredit einen geringen Anteil am Gesamtvermögen ausmacht, nicht besonders zu schützen sind. Die besonderen Risiken eines Fremdwährungsgeschäftes könnten den Regulator aber auch dazu veranlassen, deutlich höhere Anforderungen an Risiko-Begrenzungsstrategien (Risiko-Management) zu stellen. Dies würde einen Fremdwährungskredit ohne Zweifel teurer machen, was allerdings aus Sicht des Gesetzgebers die gewünschte Reduktion der scheinbaren Attraktivität bewirken würde. Somit würden nur noch diejenigen Kunden das Produkt nachfragen, welche eine hohe Präferenz dafür hätten. Eine aufsichtsrechtlich geforderte Professionalisierung des Währungsrisiko-Management könnte somit eine effiziente Form von Konsumentenschutz sein.

Transparenz bei Tilgungsträger erhöhen

Im Zuge einer Interpretation der gesetzlichen Sorgfaltspflichten im Zusammenhang mit der Vergabe endfälliger Fremdwährungskredite hat die Finanzmarktsaufsicht (FMA) bereits vor über sechs Jahren die „FMA-Mindeststandards für die Vergabe und Gestionierung von Krediten mit Tilgungsträgern vom 16. Oktober 2003“ veröffentlicht. Als größtes Problem galten schon damals die Tilgungsträger. Gemäß Punkt 1 der FMA-FX-MS haben die kreditinstitutsinternen Leitlinien für die Vergabe und Gestionierung von Krediten mit Tilgungsträgern, insbesondere auch angemessene Anforderungen an Tilgungsträger, an eine sorgfältige Renditeprognose, an einen kontinuierlichen Informationsfluss über die Werthaltigkeit und ordnungsgemäße Bedienung des Tilgungsträgers, an Verwaltungs-, Rechnungs- und Kontrollverfahren sowie an die Risikosteuerung zu enthalten. Diese Thematik hat sich durch die Ereignisse rund um die aktuelle Finanzmarktkrise wiederum bestätigt. Nebst dem Fremdwährungsrisiko beinhalten FWK häufig eine Koppelung von Risikofaktoren, welche gerade in Krisensituationen desaströs sein können. Die vom Gesetzgeber vorgesehene Verschärfung der Informationspflichten (siehe Entwurf zum Darlehens- und Kreditrechts-Änderungsgesetz – DaKRÄG) gehen aus diesem Grund in die richtige Richtung – anstatt eines allgemeinen Verbotes werden die Rahmenbedingungen verschärft.

Unabhängigkeit und Kundennähe stärken

Das stärkste Ass im Ärmel der FDL ist deren Unabhängigkeit und die Kundennähe. Ihr Geschäftsmodell gilt es möglichst kompromisslos entlang dieser Kernkompetenzen weiter auszubauen. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass die Ausgestaltung bestimmter Vergütungssysteme Interessenkonflikte herbeiführen, welche direkt und unmittelbar im Kundenkontakt schlagend werden und dazu geeignet sind, die Interessen von Kunden zu beeinträchtigen. Die FDL sind, genauso wie die übrigen Anbieter, herausgefordert neue zu entwickeln. Da Unabhängigkeit und Kundennähe nicht nur zwei wichtige Differenzierungsmerkmale in der Finanzindustrie sind, sondern auch den Zeitgeist treffen, sind die Voraussetzungen für einen Zugewinn von Marktanteilen in der Zukunft gegeben. Eine konsistente und glaubwürdige Umsetzung wird von den Kunden honoriert werden.

IV. Hintergrund

Im Zuge der Verwerfungen der Finanzkrise wurde im Sommer 2009 aufgrund der immanenten Risiken die Neuaufnahme von Fremdwährungskrediten von den österreichischen Aufsichtsbehörden drastisch erschwert. Um ihr Ziel zu erreichen, unterwarf die Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) die in Österreich tätigen Kreditinstitute einer Selbstregulierung, unter welcher die Banken eine mehrjährige Strategie zur nachhaltigen Verringerung des Gesamtvolumens an FWK und Tilgungsträgerkrediten an private Haushalte festlegen müssen.

Von einer Neuvergabe von Fremdwährungskrediten an private Haushalte, die ihr Einkommen nicht in dieser Fremdwährung beziehen, sollte daher nach Auffassung der FMA Abstand genommen werden. Der Fremdwährungskredit sollte kein standardisiertes Massenprodukt mehr sein.

Zudem legt die FMA einen besonders strengen Maßstab bzgl. der Einhaltung des § 39 BWG (Begrenzung der bankgeschäftlichen Risiken) im Zusammenhang mit der Neuvergabe von Fremdwährungskrediten an. Die FMA wird daher bei jenen Kreditinstituten, die weiterhin Fremdwährungskredite an private Haushalte vergeben, eine genaue Prüfung der Vereinbarkeit mit § 39 BWG vornehmen und allenfalls Maßnahmen gem. § 70 Abs. 4 BWG in die Wege leiten.

Insbesondere sollen laut FMA keine endfälligen Kredite mit Tilgungsträger mehr vergeben werden, was letztlich zu einem De-Fakto-Verbot für die Neuvergabe von FWK führte. Es sind nur mehr Abstattungskredite mit zum Beispiel monatlichen Rückzahlungen erlaubt. Dies gilt für Fremdwährungskredite - wo das Modell weit verbreitet war - wie auch für private Euro-Kredite. Ausnahmen etwa für Kredite in Schweizer Franken wird es in Zukunft beispielsweise nur mehr für jene Vorarlberger geben, die auch ihr Einkommen in Schweizer Franken erhalten, oder für Personen, deren Vermögen auf Fremdwährung lautet, sowie in der Vermögensverwaltung für gehobene Privatkunden. Der FWK wird somit als Spezialprodukt mit strengen Auflagen spezifiziert.

Das FMA-Modell sieht zudem vor, dass sich die Banken bei Fremdwährungskrediten strenge Aufklärungspflichten in ihrer Kundenberatung auferlegen und dadurch die Kostentransparenz erhöhen und die Anforderungen beim Umstieg in einen Euro-Kredit festlegen. Auch wenn ein Finanzdienstleister als Berater bei der Kreditvergabe mitwirkt, muss die Bank schlussendlich die Beratung sicherstellen und dokumentieren. Weiters müssen die Banken die Einhaltung dieser Leitlinien quartalsweise durch die interne Revision überprüfen.

Der Markt für Fremdwährungskredite ist mittlerweile stark zurückgegangen. Die Neuverschuldung wie auch das Gesamtvolumen sind rückläufig. Die gesamten FWK an private Haushalte machten im Dritten Quartal 2009 35,9 Mrd. Euro bzw. 29,4 Prozent aller Privatkredite aus. Das außerordentlich hohe Fremdwährungskredit-Volumen in Österreich wird von den internationalen Finanzorganisationen (wie z. B. dem IWF) unter Stabilitätsgesichtspunkten äußerst kritisch gesehen.

V. Inhaltsverzeichnis

I. Wichtigste Ergebnisse	2
II. Kommentar zu den Resultaten	4
III. Empfehlungen	6
IV. Hintergrund.....	8
V. Inhaltsverzeichnis	9
VI. Abbildungen	10
VII. Tabellen	11
1. Zielsetzung und Methodologie	14
2. Positionierung des Finanzdienstleisters	14
2.1 Vertriebsform und Umfang der Beschäftigung	14
2.2 Umfang der angebotenen Dienstleistungen	15
2.3 Dauer der Tätigkeit	16
2.4 Kundenanzahl und Anzahl der FWK-Kunden	17
2.5 Verhältnis von privaten zu gewerblichen Kunden	18
3. Leistungsangebot des Finanzdienstleisters	19
3.1 Aktiv angebotene Finanzierungsformen	19
3.2 Bedeutung der Fremdwährungsfinanzierungen	19
3.3 Tilgungsformen des FWK-Betrages	20
3.4 Laufzeit eines FWK	21
3.5 Bevorzugte Fremdwährung	21
3.6 Wahl des Tilgungsträgers	22
3.7 Verwendungszweck von FWK	23
3.8 Argumente für den Einsatz von FWK in der Finanzierung sowie deren Einsatz in der Beratung	23
3.9 Dauer des Beratungsaufwands bei FWK im Vergleich zu Eurokrediten.....	27
3.10 Verständnis der FWK-Kunden bezüglich des FWK-Risikos	27
3.11 Risikowahrnehmung	28
3.12 Auswirkungen der Finanzkrise	29
3.13 Sinnhaftigkeit der Zwangskonvertierung	30
3.14 Geschäftspotential für FWK im Jahr 2010 trotz FMA-Empfehlung	31
3.15 Geschäftspotential für FWK im Jahr 2010 ohne FMA-Empfehlung	31

VI. Abbildungen

Abbildung 1: Angebotene Dienstleistungen	15
Abbildung 2: Verhältnis von privaten und gewerblichen Kunden	18
Abbildung 3: Aktiv angebotene Finanzierungsformen	19
Abbildung 4: Anteil der privaten und gewerblichen FWK-Kunden am Gesamtkreditgeschäft	20
Abbildung 5: Tilgungsformen	21
Abbildung 6: Laufzeit des FWK.....	21
Abbildung 7: Bevorzugte Fremdwährungen.....	22
Abbildung 8: Bevorzugte Tilgungsträger	22
Abbildung 9: Verwendungszweck von FWK	23
Abbildung 10: Argumente die für die Finanzierung mittels FWK sprechen.....	24
Abbildung 11: Argumente die in der Beratung verwendet werden	24
Abbildung 12: Argumente die gegen die Finanzierung mittels FWK sprechen	25
Abbildung 13: Zustimmung zu unterschiedlichen Aussagen.....	25
Abbildung 14: Zustimmung zu unterschiedlichen Aussagen abhängig vom Anteil der FWK-Kunden.....	26
Abbildung 15: Zustimmung zu unterschiedlichen Aussagen bezüglich gesetzlicher Regelungen von FWK	26
Abbildung 16: Dauer des Beratungsaufwands bei FWK	27
Abbildung 17: Verständnis der FWK-Kunden für FWK-Risiko.....	27
Abbildung 18: Risikowahrnehmung von Anlageprodukte	29
Abbildung 19: Veränderung der Nachfrage und deren Ursachen.....	30
Abbildung 20: Sinnhaftigkeit der Zwangskonvertierung	30

VII. Tabellen

Tabelle 1: Vertriebsform und Umfang der Beschäftigung	14
Tabelle 2: Dauer der Tätigkeit nach Vertriebsform	16
Tabelle 3: Dauer der Tätigkeit nach Kundenanzahl.....	16
Tabelle 4: Dauer der Tätigkeit nach eigenem FWK	16
Tabelle 5: Kundenanzahl gesamt und FWK-Kunden.....	17
Tabelle 6: Kundenanzahl gesamt und FWK-Kunden nach eigenem FWK	17
Tabelle 7: Private und gewerbliche Kunden nach Vertriebsform und Dienstalter ...	18

Abkürzungen der Studie

Abs.....	Absatz
BWG.....	Bankwesengesetz
bzw.	beziehungsweise
DaKRÄG.....	Darlehens-und Kreditrechts-Änderungsgesetz
FDL.....	Finanzdienstleister
FMA.....	Finanzmarktaufsicht
FWK.....	Fremdwährungskredit
p.a.	per anno
vs.	Versus
z.B.	zum Beispiel
AUD.....	Australischer Dollar
CAD.....	Kanadischer Dollar
CHF.....	Schweizer Franken
CZK.....	Tschechische Krone
JPY.....	Japanischer Yen
SEK.....	Schwedische Krone
USD.....	US-Dollar

Subkategorien

Die folgenden Gruppen wurden bei einer Vielzahl von Fragestellungen zusätzlich zur Grundgesamtheit untersucht. Zur besseren Verständlichkeit sowie zur Verbesserung des Leseflusses wurden für die einzelnen Gruppen einheitliche Bezeichnungen definiert.

Gruppe Vertriebsform:

- Strukturvertrieb
- kein Strukturvertrieb

Gruppe Dienstalter:

- hohes Dienstalter (Oberes Quartil, Tätigkeit als FDL seit mindestens 13 Jahren)
- geringes Dienstalter (Unteres Quartil, Tätigkeit als FDL seit maximal 6 Jahren)

Gruppe Kundenanzahl gesamt:

- große Kundenanzahl (Oberes Quartil, mindestens 450 Kunden)
- geringe Kundenanzahl (Unteres Quartil, maximal 150 Kunden)

Gruppe Kundenanzahl-FWK:

- FDL mit großem FWK-Anteil (Oberes Quartil, mindestens 85% der Kreditkunden finanzieren in FWK)
- FDL mit geringem FWK-Anteil (Unteres Quartil, maximal 40% der Kreditkunden finanzieren in FWK)

Gruppe Risikoneigung:

- risikofreudig (nach Selbsteinschätzung des FDL)
- risikoneutral (nach Selbsteinschätzung des FDL)

Gruppe FWK-Finanzierung:

- selbst FWK (der FDL finanziert privat mit FWK)
- selbst kein FWK (der FDL finanziert privat nicht mit FWK)

Studie erstellt unter Mithilfe von:

Hannes-Ludwig Böhm, Diplomand, Johannes Kepler Universität, Linz

Josef Pfeiffer, Diplomand, Johannes Kepler Universität, Linz

1. Zielsetzung und Methodologie

Im Auftrag des Fachverbandes Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich führte die Abteilung für Asset Management (Institut für betriebliche Finanzwirtschaft) der Johannes Kepler Universität Linz, unter Leitung von Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca, eine Befragung zu Fremdwährungskrediten in Österreich durch.

Hierfür wurde ein schriftlicher Fragebogen an 3.845 gewerbliche Vermögensberater (in der Folge FDL genannt) in ganz Österreich versandt. Der Versand der Fragebögen startete im September 2009 und endete mit der Rücksendung der ausgefüllten Fragebögen Anfang Dezember 2009. Der Rücklauf betrug insgesamt 604 Fragebögen (= 15,7%).

2. Positionierung des Finanzdienstleisters

2.1 Vertriebsform und Umfang der Beschäftigung

Der Großteil (91,4%) der befragten FDL ist hauptberuflich tätig. Nur 8,6% der Befragten üben ihre Tätigkeit nebenberuflich aus. Auf Strukturvertrieb entfallen insgesamt 49,8% der gültigen Antworten. 50,2% geben an, keinem Strukturvertrieb anzugehören (vgl. Tabelle 1).

(n=592)		Strukturvertrieb					
		Ja		Nein		Gesamt	
Umfang der Tätigkeit	hauptberuflich	269	45,4%	272	46,0%	541	91,4%
	nebenberuflich	26	4,4%	25	4,2%	51	8,6%
		295	49,8%	297	50,2%	592	100,0%

Tabelle 1: Vertriebsform und Umfang der Beschäftigung

Differenziert nach der Dauer der Beschäftigung sind 96,2% der FDL mit hohem Dienstalter hauptberuflich tätig, unter jenen mit geringem Dienstalter sind dies 83,2%.

2.2 Umfang der angebotenen Dienstleistungen

Bei der Frage nach den angebotenen Dienstleistungen wird von 96,1% der Befragten die Vermittlung von Hypothekarkrediten genannt. Darauf folgt die Vermittlung von FWK mit einem Anteil von 93,9%¹. Die Wertpapierberatung bzw. -vermittlung wird von 87,6% angeführt (vgl. Abbildung 1).

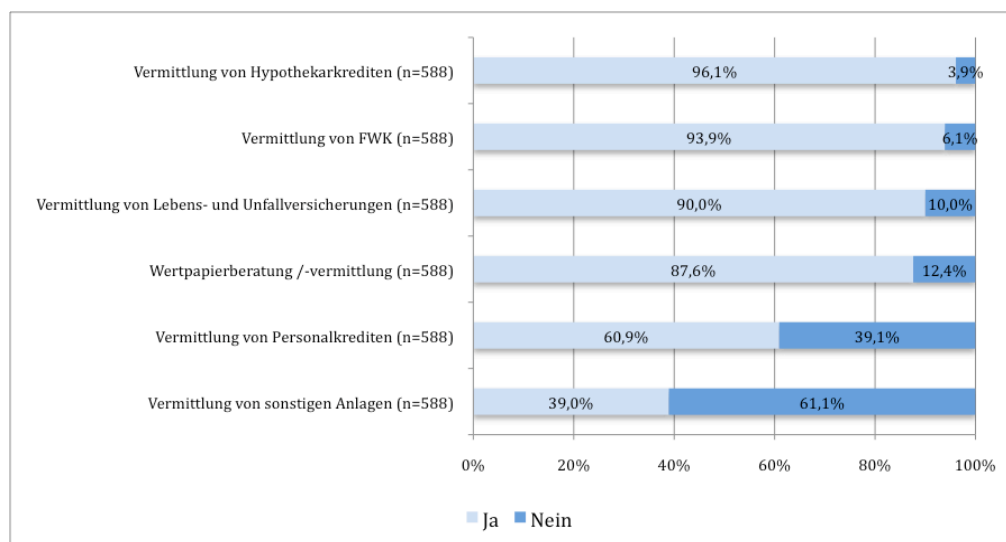


Abbildung 1: Angebotene Dienstleistungen

Die Wertpapierberatung bzw. -vermittlung wird im Strukturvertrieb von 94,9% der Befragten angeboten, ohne Strukturvertrieb verringert sich der Anteil auf 80,2%. Bei den FDL mit hohem Dienstalder bieten 81,5% Wertpapierberatung bzw. -vermittlung an, bei den FDL mit geringem Dienstalder erhöht sich der Anteil auf 91,1%. FWK werden von den Befragten mit großer Kundenanzahl zu 97,3% angeboten, jene mit geringer Kundenanzahl bieten zu 89,5% FWK an. Unter jenen Befragten, die selbst einen FWK aufgenommen haben, bieten 97,0% FWK an. Jene FDL die selbst keinen FWK haben, bieten zu 87,2% FWK an.

¹ Unter Einbeziehung jener Befragten die in Zusammenhang mit den Fragen nach aktiv verkauften Produkten FWK angeführt haben bzw. jene die einen FWK-Umsatz oder FWK-Kunden vorweisen, steigt der Anteil der Befragten, die in irgendeiner Form Kontakt zu FWK haben, auf 97,1%.

2.3 Dauer der Tätigkeit

Die Dauer der Tätigkeit als FDL reicht von einem Jahr bis zu 46 Jahren. Im Schnitt sind die Befragten seit 10,3 Jahren beschäftigt, das getrimmte Mittel beträgt 9,8 Jahre. Der Median liegt bei 10 Jahren.

Die Dauer der Tätigkeit ist bei jenen Befragten, die nicht im Strukturvertrieb tätig sind, durchschnittlich um die Hälfte höher als bei den Befragten im Strukturvertrieb (vgl. Tabelle 2).

	Strukturvertrieb Ja (n=294)	Strukturvertrieb Nein (n=295)
Mittelwert	8,3	12,4
getrimmtes Mittel (5%)	7,9	11,9
Median	8,0	10,0

Tabelle 2: Dauer der Tätigkeit nach Vertriebsform

Erwartungsgemäß sind die Befragten mit großer Kundenanzahl durchschnittlich länger als FDL tätig als jene mit geringer Kundenanzahl (vgl. Tabelle 3).

	große Kundenanzahl (n=147)	geringe Kundenanzahl (n=179)
Mittelwert	13,0	8,2
getrimmtes Mittel (5%)	12,3	7,6
Median	11,0	7,0

Tabelle 3: Dauer der Tätigkeit nach Kundenanzahl

Jene Befragten, die selbst einen FWK aufgenommen haben, sind länger als FDL tätig als jene die selbst keinen FWK haben (vgl. Tabelle 4).

	selbst FWK (n=406)	selbst kein FWK (n=175)
Mittelwert	10,7	9,3
getrimmtes Mittel (5%)	10,2	8,4
Median	10,0	7,0

Tabelle 4: Dauer der Tätigkeit nach eigenem FWK

2.4 Kundenanzahl und Anzahl der FWK-Kunden

Die befragten FDL betreuen durchschnittlich 380 Kunden. Das getrimmte Mittel liegt bei 312 Kunden, der Median bei 290 Kunden (vgl. Tabelle 5). 6,5% der Befragten betreuen mindestens 1.000 Kunden. Die Gesamtzahl der FWK-Kunden beträgt 17,2% der Gesamtkunden.

(n=581)	Kundenanzahl gesamt	Kundenanzahl FWK
Mittelwert	380,2	65,4
getrimmtes Mittel (5%)	311,6	43,7
Median	290,0	30,0

Tabelle 5: Kundenanzahl gesamt und FWK-Kunden

Die Anzahl der Kunden jener Befragten, die selbst einen FWK haben, beträgt durchschnittlich 414. Bei jenen Befragten ohne eigenen FWK liegt der Durchschnitt bei 309. Noch deutlicher ist der Unterschied bei der Anzahl der FWK-Kunden. Der Mittelwert reicht von 83 bei jenen Befragten, die selbst einen FWK haben bis zu 23 FWK-Kunden bei jenen Befragten die selbst keinen FWK haben (vgl. Tabelle 6).

selbst FWK (n=394)	Kundenanzahl gesamt	Kundenanzahl FWK
Mittelwert	414,4	83,8
getrimmtes Mittel (5%)	336,0	57,4
Median	300,0	40,0

selbst kein FWK (n=173)	Kundenanzahl gesamt	Kundenanzahl FWK
Mittelwert	308,7	23,1
getrimmtes Mittel (5%)	258,6	17,2
Median	200,0	10,0

Tabelle 6: Kundenanzahl gesamt und FWK-Kunden nach eigenem FWK

2.5 Verhältnis von privaten zu gewerblichen Kunden

Bei der Frage nach dem Verhältnis von privaten zu gewerblichen Kunden gaben die befragten FDL an, dass es sich bei 83,5% der Kunden um private handelt, 16,5% sind gewerblich (vgl. Abbildung 2).

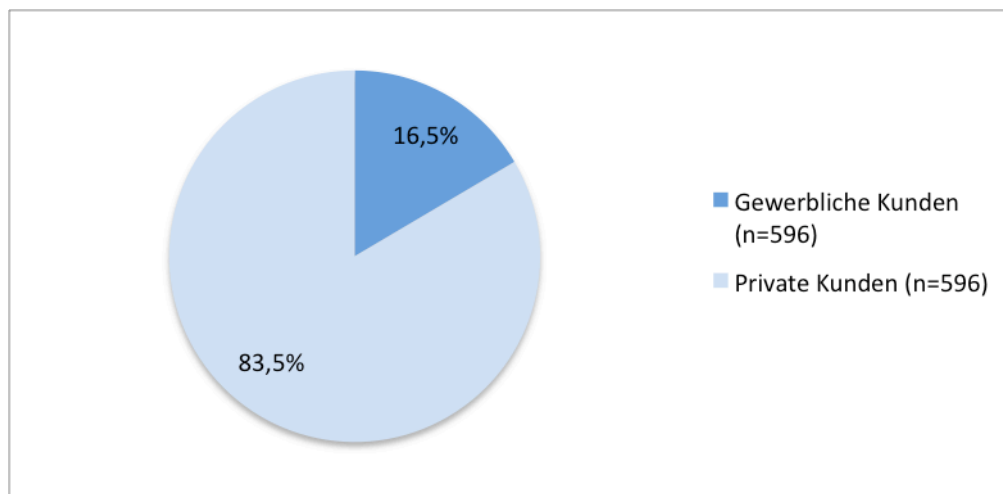


Abbildung 2: Verhältnis von privaten und gewerblichen Kunden

Die Verteilung verändert sich nach der Vertriebsform bzw. Dienstalter entsprechend der Darstellung in Tabelle 7.

	gesamt (n=596)	Struktur- vertrieb: Ja (n= 294)	Struktur- vertrieb: Nein (n=295)	Hohes Dienstalter (n=157)	Geringes Dienst- alter (n=178)
Gew. Kunden	16,5%	12,6%	20,7%	21,6%	14,5%
Priv. Kunden	83,5%	87,4%	79,3%	78,4%	85,5%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

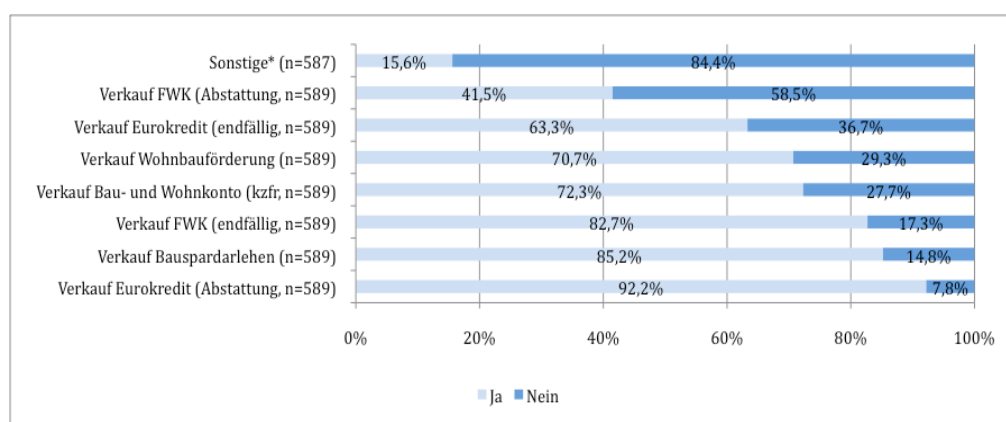
Tabelle 7: Private und gewerbliche Kunden nach Vertriebsform und Dienstalter

3. Leistungsangebot des Finanzdienstleisters

3.1 Aktiv angebotene Finanzierungsformen

Die österreichischen FDL bieten eine vielfältige Palette an Finanzierungsmöglichkeiten an. Angeführt vom Eurokredit, der von 92,2% aller Befragten das am häufigsten vermittelte Produkt ist, folgen das Bauspardarlehen und der endfällige FWK mit 82,7% (vgl. Abbildung 3).

Bei genauerer Betrachtung kann festgestellt werden, dass jene FDL, die ihre Dienstleistung unter einer gemeinsamen Marke (Strukturvertrieb) vertreiben vermehrt Bauspardarlehen, Bau- und Wohnkonto und Wohnbauförderung aktiv anbieten. Sieht man von den Fremdwährungskrediten ab ist festzuhalten, dass die im Strukturvertrieb tätigen FDL generell ein größeres Leistungsangebot offerieren.



*(Leasing, Lombardkredit, Umschuldungen, andere Kredite)

Abbildung 3: Aktiv angebotene Finanzierungsformen

3.2 Bedeutung der Fremdwährungsfinanzierungen

Der Anteil der Kunden, die in Fremdwährung finanzieren gemessen am gesamten Kreditgeschäft der FDL beträgt 60,1% (vgl. Abbildung 4). Weiters ist ein klarer Fokus auf den Privatkundensektor ersichtlich. Gewerbliche Kunden sind mit 12,7% deutlich in der Minderheit, was aber auch eine Chance in der Entwicklung zukünftiger Märkte der FDL darstellen kann.

Bei genauerer Betrachtung ist der Anteil an gewerblichen Kunden bei jenen FDL, die ihre Finanzdienstleistungen nicht unter einer gemeinsamen Marke vertreiben erwartungsgemäß größer als bei Strukturvertrieben. Dies ist auch bei FDL höheren Dienstaltes festzustellen.

Andererseits ergab die Untersuchung, dass Berater mit geringem Dienstaltes einen niedrigeren Anteil an FWK-Kunden haben (54,9%). Dies trifft nicht auf FDL mit großer Kundenanzahl zu, weisen diese doch einen höheren Anteil an FWK Kunden auf (64,5%).

Des Weiteren kann auch festgestellt werden, dass sich deren Fokus auf das Segment der Privatkunden konzentriert. Im Vergleich dazu weisen Finanzdienstleister mit geringer Kundenanzahl einen größeren Anteil an gewerblichen Kunden auf (17,7%).

Erwartungsgemäß spiegelt sich auch das Vertrauen in das Produkt des Beraters, der selbst einen FWK aufgenommen hat, in dessen Kundenstruktur wider. Dieser weist mit 65,9% einen deutlich höheren Anteil an Kreditkunden auf, die in Fremdwährung finanzieren als bei jenen FDL (53,9%), die keinen FWK aufgenommen haben.

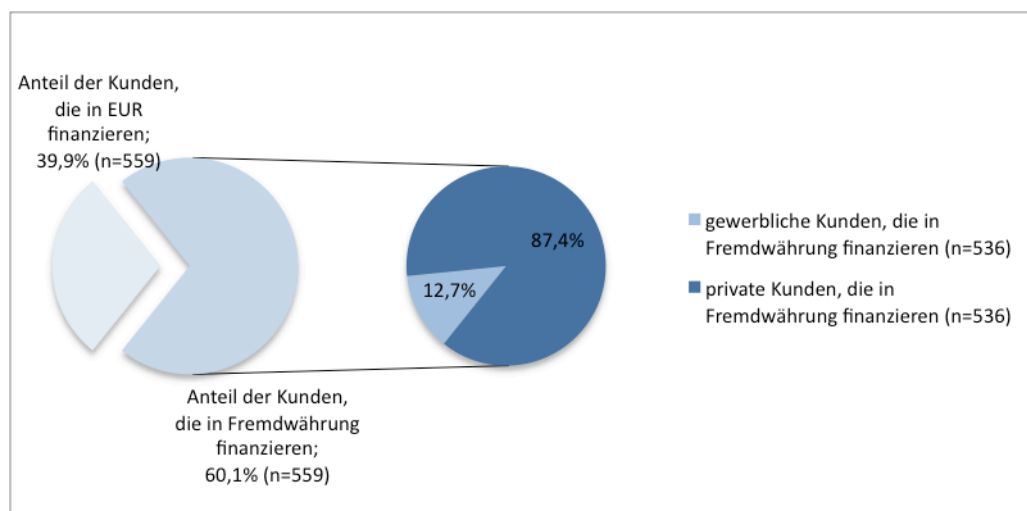


Abbildung 4: Anteil der privaten und gewerblichen FWK-Kunden am Gesamtkreditgeschäft

3.3 Tilgungsformen des FWK-Betrages

Die Frage nach der Art der Tilgung eines FWK brachte ein eindeutiges Bild zu Tage. 89,7% der Befragten gaben an, dieses Produkt mit endfälliger Tilgung zu vermitteln (vgl. Abbildung 5).

Genauere Analysen ergaben, dass 14,3% des Klientels von FDL, die ihre Dienstleistungen nicht im Rahmen eines Strukturvertriebes anbieten, eine laufende Tilgung von FWK bevorzugen. Auch FDL mit hohem Dienstalter weisen eine Kundenstruktur auf, die einen überdurchschnittlichen Anteil an FWK mit laufender Tilgung zeigt (15%). Dies wird auch durch die Resultate in Abschnitt „Aktiv angebotene Finanzierungsformen“ bestätigt.

Ebenfalls erwähnenswert erscheint die Tatsache, dass Unternehmen mit geringem FWK-Anteil einen höheren Anteil an laufenden Tilgungen aufweisen (14,8%).

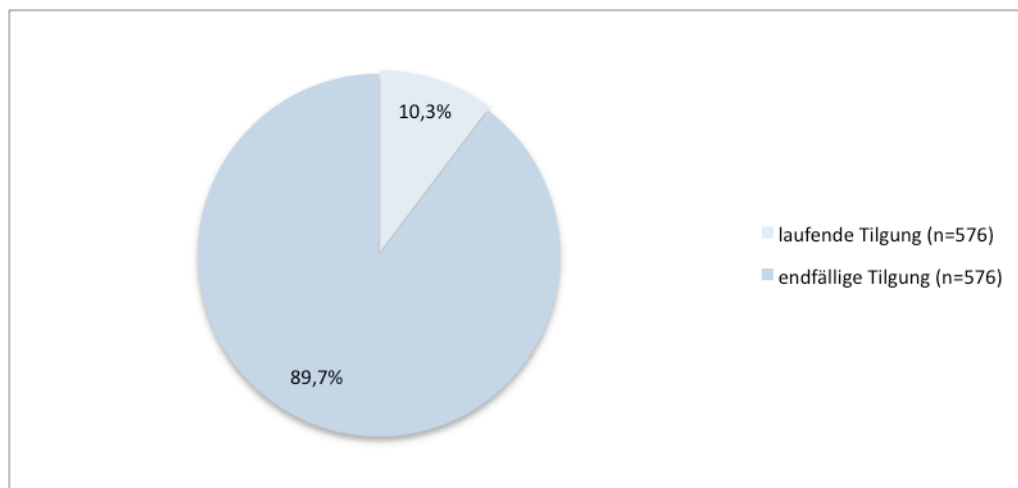


Abbildung 5: Tilgungsformen

3.4 Laufzeit eines FWK

Als erwartungsgemäß kann die Analyse der Dauer von FWK bezeichnet werden. Laut Umfrage sind 98,2% aller Kredite dieser Art langfristiger Natur (vgl. Abbildung 6).

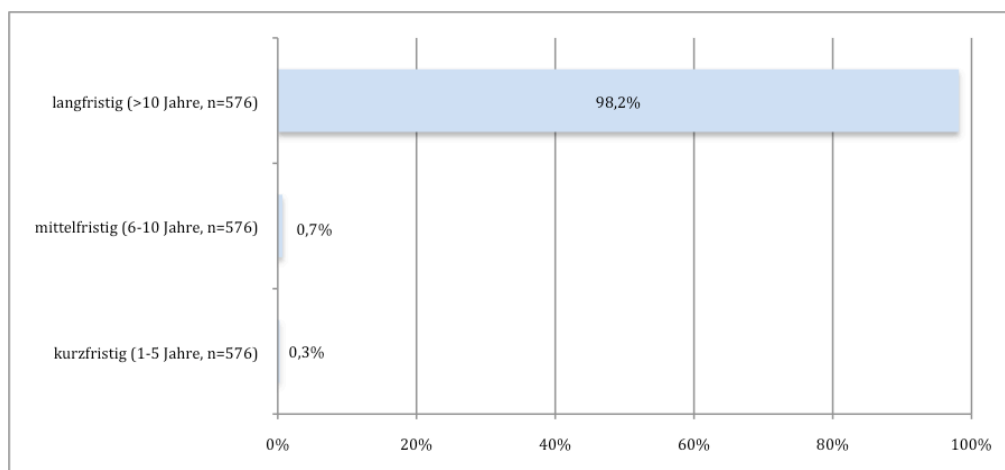


Abbildung 6: Laufzeit des FWK

3.5 Bevorzugte Fremdwährung

Die beliebteste Währung bei FWK ist ohne Zweifel der Schweizer Franken. Mit sehr großem Abstand folgt der japanische Yen (Abbildung 7). FDL mit hohem Dienstalter haben überdurchschnittlich mehr Geld in den Yen investiert (7,7%) als jene mit geringem Dienstalter (2,4%). Bedingt durch bessere Zinsen und günstige Wechselkurse des Yen in früheren Jahren ist die unterschiedliche Höhe der Veranlagung in diese Fremdwährung erklärbar.

Ebenfalls erwähnenswert sind jene Unternehmen mit großem FWK-Anteil, finanzieren diese doch häufiger in Yen (7,5%) als jene, mit einem deutlich geringeren FWK-Kundenanteil (3,4%).

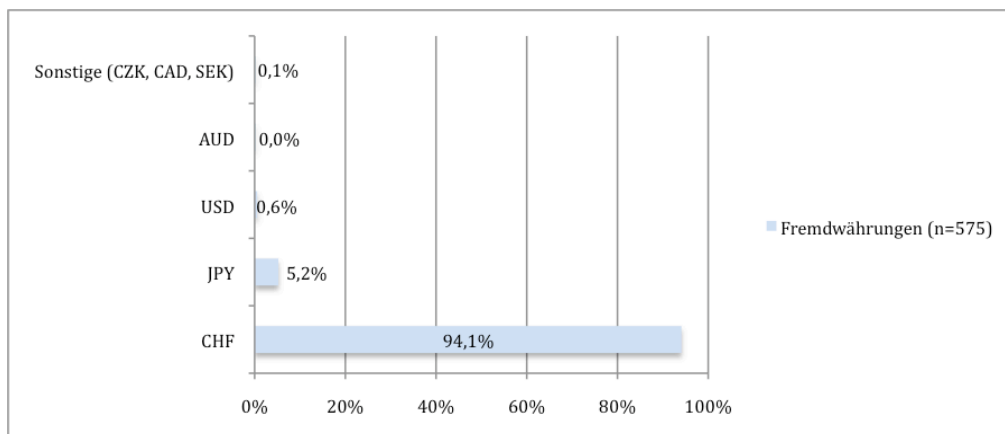


Abbildung 7: Bevorzugte Fremdwährungen

3.6 Wahl des Tilgungsträgers

Die Wahl des Tilgungsträgers ist von vielen Determinanten abhängig, gilt es doch ein Optimum aus Rendite und Risiko zu erreichen. Laut Umfrage gaben die befragten FDL an, 62,2% des angesparten Kapitals in fondsgebundene Lebensversicherungen zu investieren. Garantiefonds mit 11,6% sowie Aktienfonds mit 11% rangieren auf den nächsten Plätzen (vgl. Abbildung 8).

Genauere Nachforschungen ergaben, dass FDL mit geringer Kundenanzahl – abgesehen von fondsgebundene Lebensversicherungen, die sich auch bei größeren FDL größter Beliebtheit erfreuen – bevorzugt in Aktienfonds (17,9%) und Dachfonds (14,6%) investieren. Bei FDL mit großer Kundenanzahl folgt jedoch der Garantiefonds an zweiter Position.

Bei FDL-Unternehmen, die einen überdurchschnittlich hohen Anteil von FWK Kunden aufweisen genießt der Dachfonds mit 11,2% wesentlich größere Beliebtheit als bei FDL mit einem geringen FWK-Anteil (3,6%). Erwähnenswert erscheint auch die Tatsache, dass risikofreudige FDL Aktienfonds mit 16,4% nach den fondsgebundenen Lebensversicherungen mit 64,5% an zweiter Position nennen.

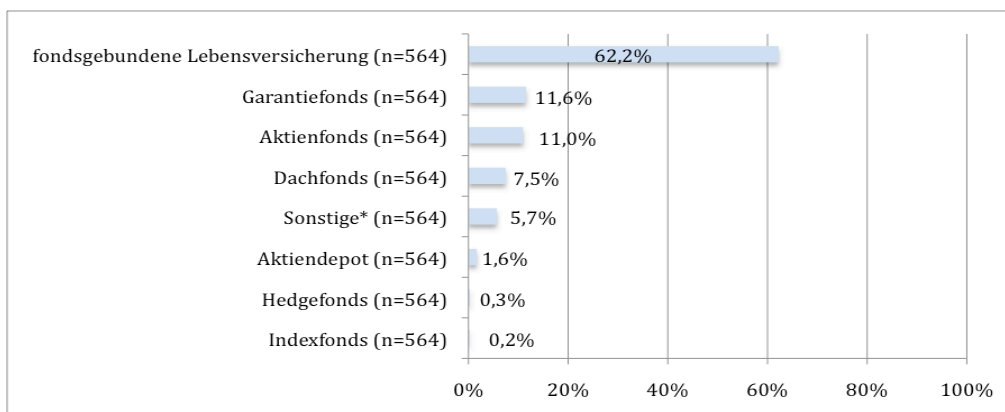


Abbildung 8: Bevorzugte Tilgungsträger

3.7 Verwendungszweck von FWK

Keine überraschenden Ergebnisse erbrachte die Frage nach dem Verwendungszweck des vermittelten FWK-Volumens.

Wie schon in Abschnitt „Laufzeit eines FWK“ gezeigt, wird das Produkt FWK fast ausschließlich zur Finanzierung langfristiger Projekte herangezogen. Dies bestätigt auch das erwartungsgemäße Resultat der Auswertung der Umfrage, wonach über 95% des Volumens in den Eigenheimerwerb investiert werden (vgl. Abbildung 9).

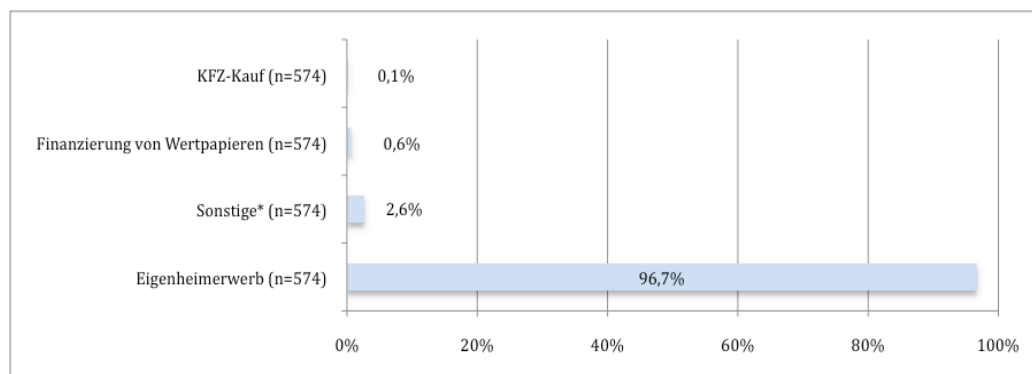


Abbildung 9: Verwendungszweck von FWK

3.8 Argumente für den Einsatz von FWK in der Finanzierung sowie deren Einsatz in der Beratung

Die Befragten wurden aufgefordert, vorgegebene Argumente die für die Finanzierung mittels FWK sprechen zu bewerten und andererseits jene Argumente zu nennen, die aktiv in der Beratung eingesetzt werden. Die höchste Zustimmung erhielt das Argument „niedriges Zinsniveau der gewählten Währung“ mit 98,2% der Antworten (vgl. Abbildung 10). Gleichzeitig wird das Argument in der Beratung verwendet. Bei 91,5% wird das Argument auf den Rängen eins bis drei gereiht. Die verwendeten Pro-Argumente entsprechen in der Reihenfolge der Zustimmung meist der Reihung der Beratungsargumente, die Anzahl der Nennungen variiert allerdings (vgl. Abbildung 11).

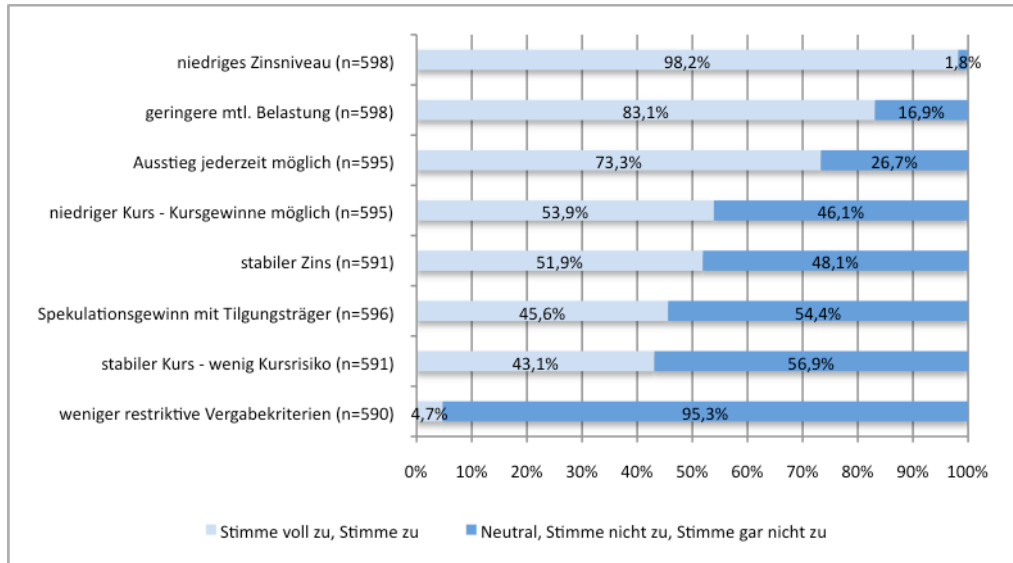


Abbildung 10: Argumente die für die Finanzierung mittels FWK sprechen

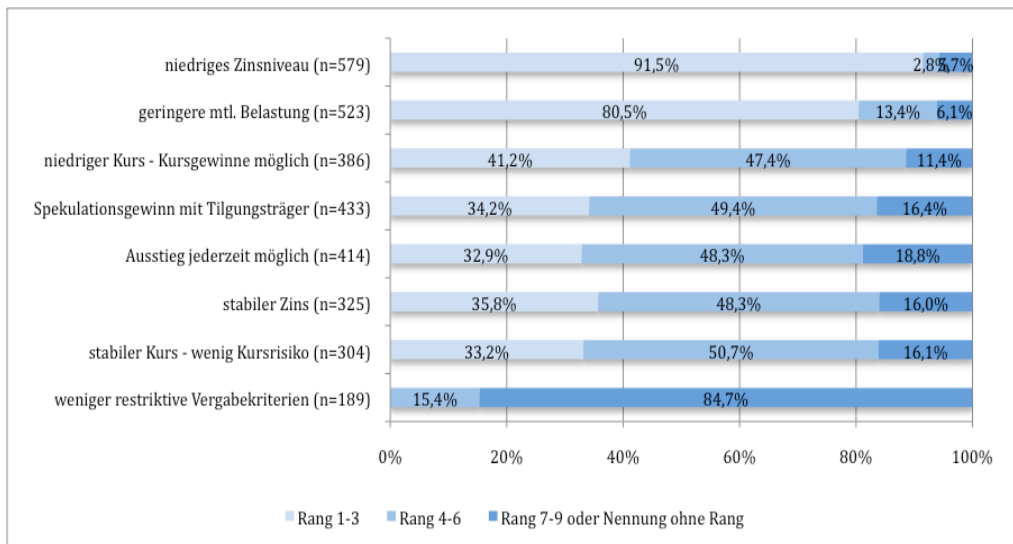


Abbildung 11: Argumente die in der Beratung verwendet werden

Gemeinsam mit den Pro Argumenten wurde die Einstellung der Befragten zu Argumenten die gegen FWK als Finanzierungsvariante sprechen, erhoben. Die höchste Zustimmung erhielt das Argument „kein Ersatz für nicht leistbare Eurokredite“ mit 81,3%. Das Contra Argument mit der geringsten Zustimmung ist „Zinsrisiko der gewählten Währung“(vgl. Abbildung 12).

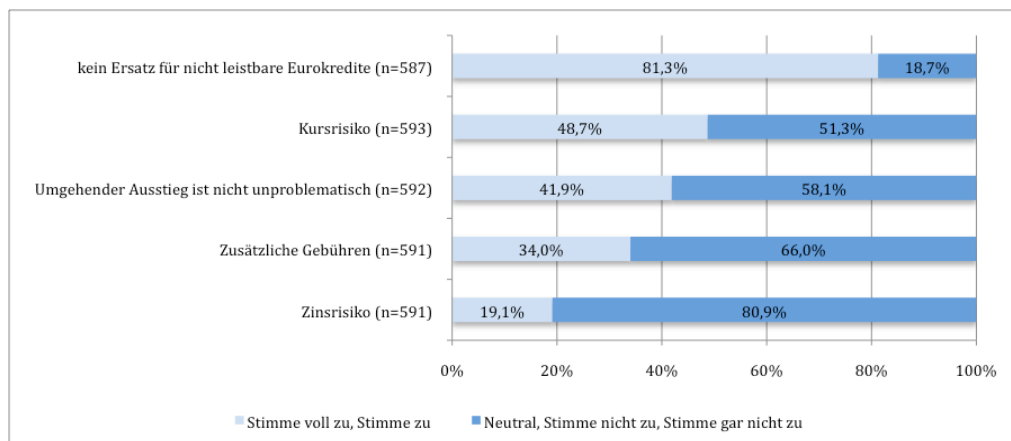


Abbildung 12: Argumente die gegen die Finanzierung mittels FWK sprechen

Die Befragten wurden aufgefordert, mehrere unterschiedliche Aussagen zu bewerten. Die größte Zustimmung erhielt die Aussage „Der Wegfall von FWK ist ein gutes Geschäft für die österreichischen Kreditinstitute weil dadurch die Banken ihre Zinsspanne erhöhen werden“ mit 84,4%. Die Aussage „Die meisten Kunden, welche FWK in Anspruch nehmen, könnten sich einen Eurokredit gar nicht leisten“ fand mit 3,7% die geringste Zustimmung (vgl. Abbildung 13).

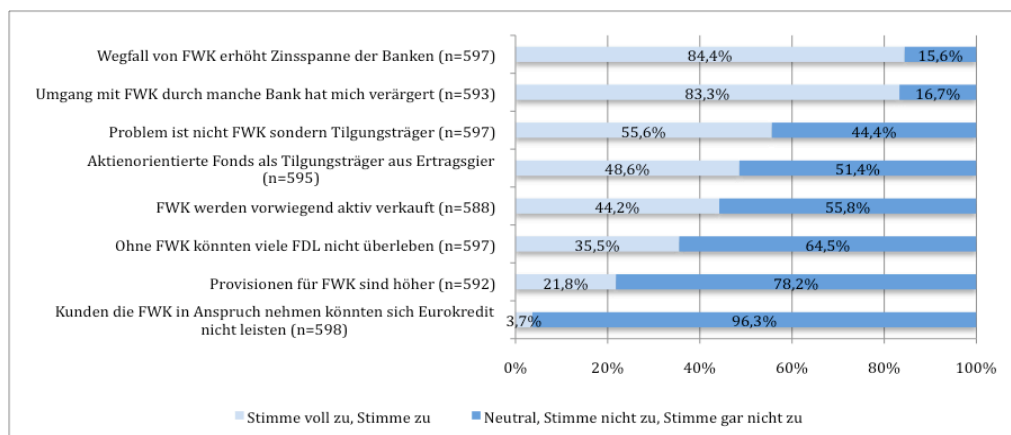


Abbildung 13: Zustimmung zu unterschiedlichen Aussagen

Die Aussagen „Der Wegfall von FWK ist ein gutes Geschäft für die österreichischen Kreditinstitute, weil dadurch die Banken ihre Zinsspanne erhöhen werden“ sowie „ohne die Vergabe von FWK könnten viele (selbständige) FDL nicht mehr überleben“ werden von den FDL mit großem FWK-Anteil häufiger genannt als von jenen mit einem geringen FWK-Anteil. Umgekehrt verhält es sich bei der Aussage „aus Ertragsgier haben in der Vergangenheit viele Banken und Vermittler auf aktienorientierte Fonds als Tilgungsträger statt auf sichere Produkte gesetzt“ (vgl. Abbildung 14).

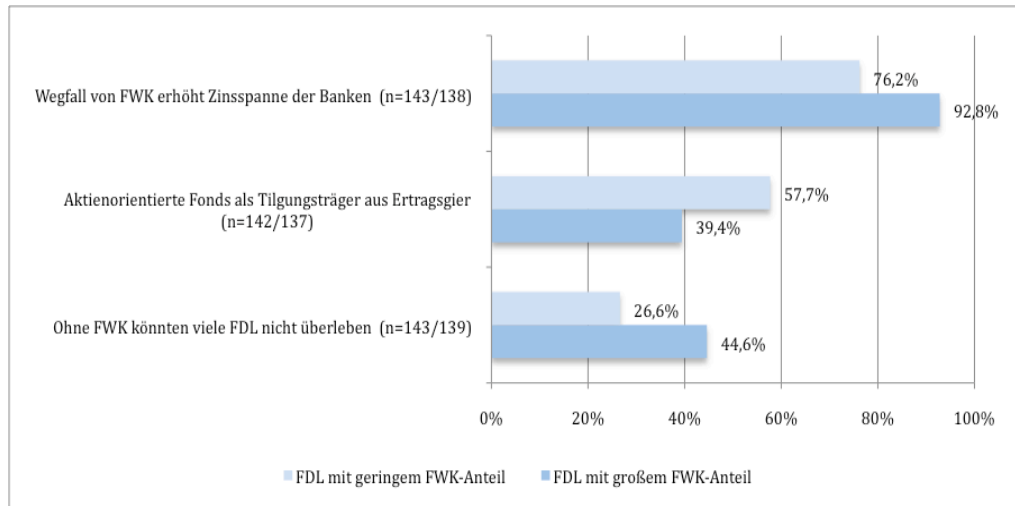


Abbildung 14: Zustimmung zu unterschiedlichen Aussagen abhängig vom Anteil der FWK-Kunden

Die Frage nach der Zustimmung zu einer verpflichtenden Prüfung für alle Berater die Finanzprodukte anbieten, beantworteten 93,8% der Befragten mit Ja. Mehr als drei Viertel (76,1%) der FDL stimmen zu, dass die Vergabe von FWK aufgrund der strengeren Auflagen praktisch zum Erliegen komme. 47,2% der Befragten begrüßen den Ansatz der FMA, dass der FWK ein Spezialprodukt mit strengen Auflagen werden soll (vgl. Abbildung 15).

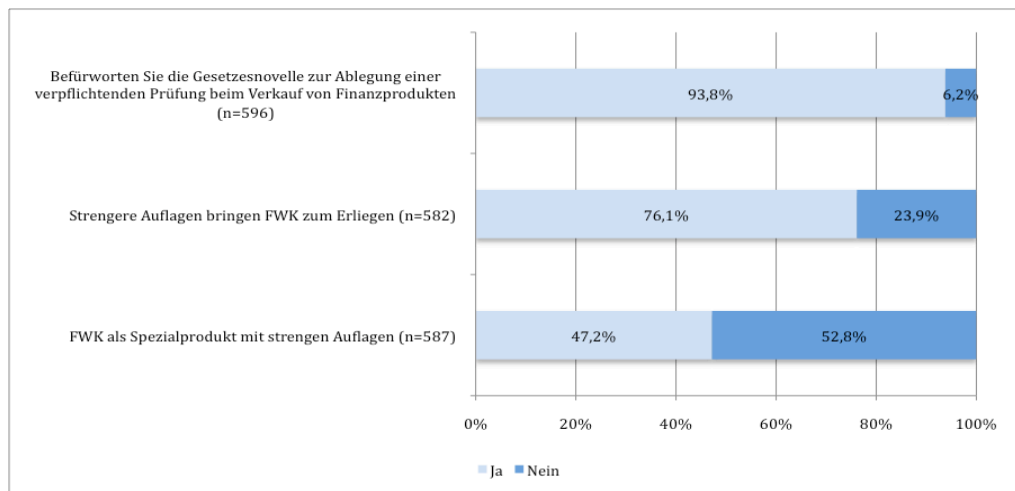


Abbildung 15: Zustimmung zu unterschiedlichen Aussagen bezüglich gesetzlicher Regelungen von FWK

3.9 Dauer des Beratungsaufwands bei FWK im Vergleich zu Eurokrediten

Der Beratungsaufwand von FWK-Kunden wird von 85,9% der Befragten als höher eingeschätzt als dies bei Eurokrediten der Fall ist (vgl. Abbildung 16).

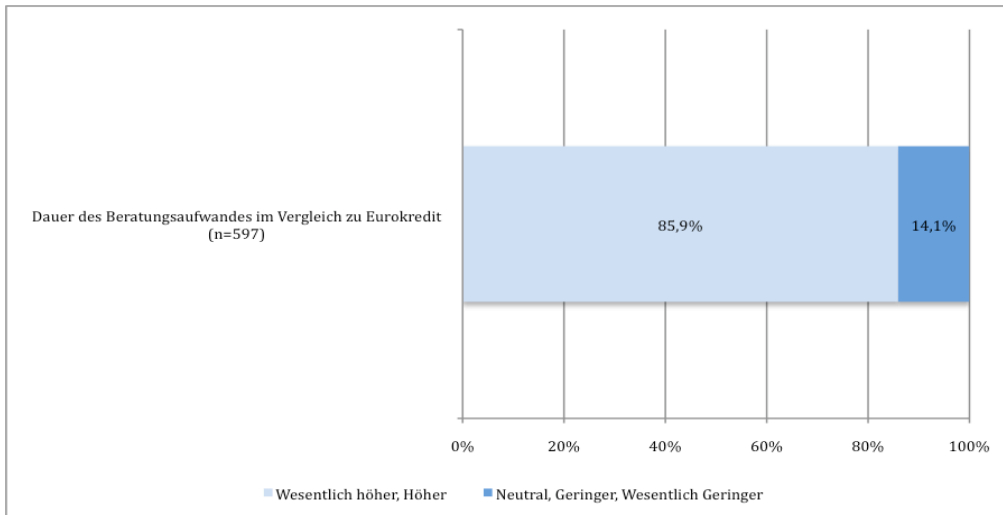


Abbildung 16: Dauer des Beratungsaufwands bei FWK

3.10 Verständnis der FWK-Kunden bezüglich des FWK-Risikos

95,8% der Befragten stimmen der Aussage „Die von mir betreuten Kunden haben die Risiken des Produktes FWK vollständig verstanden“ zu (vgl. Abbildung 17).

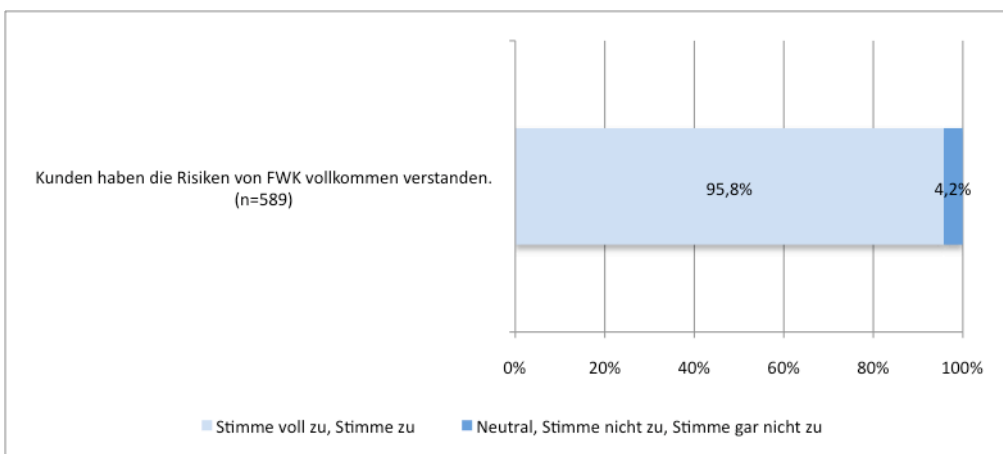


Abbildung 17: Verständnis der FWK-Kunden für FWK-Risiko

3.11 Risikowahrnehmung

Abbildung 18 zeigt die Ergebnisse der Risikoeinschätzung verschiedener Anlageprodukte durch die befragten FDL. Dabei ging es um die persönliche Einschätzung des Risikos der verschiedenen Anlageinstrumente durch den befragten FDL selbst (also nicht um die Einschätzung seiner/ihrer Kunden).

Es wurden zwei Aktien mit ähnlichen Risiko-Rendite-Parametern (OMV, Swisscom), zwei Anlagefonds (Österreich, USA), zwei Fremdwährungskredite (in CHF, in JPY) sowie zwei Anlagen mit geringem Risiko (Anleihe Telekom Austria, Sparbuch) zur Auswahl gestellt. Erwartungsgemäß müssten Kollektivanlagen weniger riskant eingestuft werden als einzelne Aktientitel.

Heimische Anlagemöglichkeiten werden klassischerweise sicherer eingestuft als Anlagen in ausländischen Märkten: in der Literatur spricht man dabei von der Heimmarktorientierung (engl. home bias) – es handelt sich hierbei allerdings um einen psychologischen Effekt und nicht um einen fundamental begründeten Aspekt. Nebst der Heimmarktorientierung drückt sich eine mögliche Währungs-Präferenz zwischen der Bewertung von heimischen und ausländischen Anlagemöglichkeiten aus.

Die Auswertung in Abbildung 18 zeigt eine deutliche Heimmarktorientierung, nachdem erwartungsgemäß alle ausländischen Anlageprodukte riskanter als deren inländische Äquivalente beurteilt werden. Die Heimmarktorientierung drückt sich sogar durch eine Präferenz für die (heimische) Aktie der OMV gegenüber einem USA-Aktienfonds aus, was aus reiner Risiko-Rendite-Sicht nicht nachvollziehbar wäre.

Besonderes Augenmerk gilt der Einordnung der beiden Fremdwährungskredite. Auffällig ist die enorme Diskrepanz in der Bewertung, während der JPY-FWK als riskantestes Instrument eingestuft wird, genießt der CHF-FWK eine Sonderstellung im Risikobewusstsein der FDL. Dieser wird wesentlich sicherer eingestuft und sogar in der Nähe einer fast „risikolosen“ Anlage eingestuft. Zudem fällt auf, dass der Unterschied innerhalb einer Anlageklasse bei den beiden FWK am größten ist, was auf eine sensiblere Wahrnehmung des Fremdwährungsrisikos innerhalb des Produktes FWK schließen lässt.

Die Befragten scheinen also durchaus die Risiken einer Währungsspekulation (sichtbar an der Einstufung JPY-FWK) zu fürchten, dem Schweizer Franken scheint aber seitens der befragten österreichischen FDL ein besonders hohes Maß an Berechenbarkeit und Sicherheit zugetraut zu werden. Die vermeintliche Nähe oder Affinität zum Schweizer Franken dürfte somit eine gewisse suggestive Wirkung bei den FDL entfachen.

FDL mit höherem Dienstalter stufen die österreichischen Produkte riskanter ein als jene, die ein geringes Dienstalter aufweisen. Dieses Erkenntnis ist auch bei der Größe der Unternehmen ersichtlich: Unternehmen mit großer Kundenanzahl stufen österreichische Produkte riskanter ein. Bei einem genaueren Vergleich der unterschiedlichen Veranlagungsmöglichkeiten fällt auf, dass die Gruppe der FDL mit hohem Dienstalter die Aktie der OMV ähnlich bzw. gleich riskant einstuft wie jene FDL mit geringem Dienstalter den ausländischen Aktienfonds.

Eine tendenziell weniger riskante Einstufung der Veranlagungsmöglichkeiten durch die risikofreudigeren Anleger unter den FDL kann nicht festgestellt werden. Deren Risikobewusstsein ähnelt jenem

der FDL, die sich selber als risikoneutral einschätzen. Sowohl das Währungsrisiko zwischen den inländischen Anlagen und deren ausländisches Äquivalenten als auch das Risiko der verschiedenen Produkte wird von beiden Gruppen in fast gleicher Weise wahrgenommen.

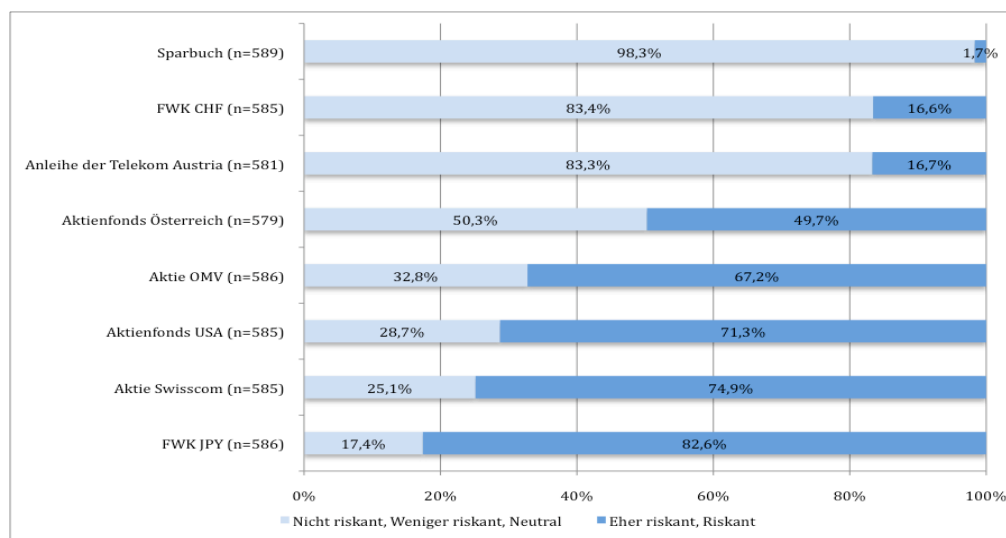


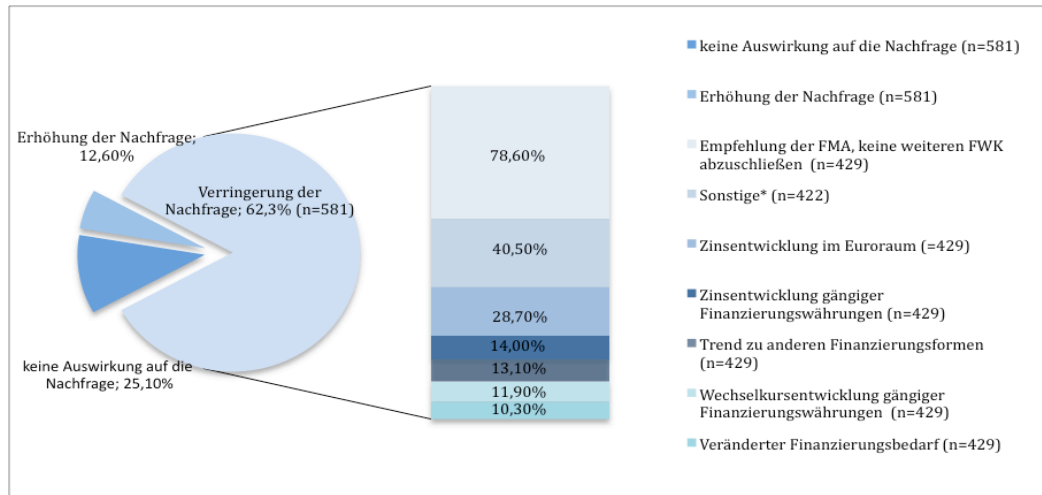
Abbildung 18: Risikowahrnehmung von Anlageprodukte

3.12 Auswirkungen der Finanzkrise

Die Kreditnachfrage leidet nach Ansicht von 63,3% der Befragten unter den Auswirkungen der Finanzkrise. Dafür sehen 78,6% der Befragten die Empfehlung der FMA an die Banken, keine weiteren FWK zu vergeben, als Hauptgrund (vgl. Abbildung 19). In Folge dessen sehen die österreichischen FDL die restriktive Vergabe der Banken sowie die negative Berichterstattung der Medien (siehe Sonstige*) als weitere Hauptursachen für den Rückgang der Nachfrage im Kreditgeschäft. Rund 30% befinden auch die Zinsentwicklung im Euroraum als Auslöser einer Veränderung der Nachfrage.

Die Untersuchung der Ursachen für eine Erhöhung der Nachfrage ergab, dass der Grund hierfür hauptsächlich in der Zinsentwicklung gängiger Finanzierungswährungen zu suchen ist. Eine Zunahme im Kreditgeschäft sehen vor allem jene Befragten mit geringem Dienstalter Ebenfalls weniger betroffen von der Finanzkrise sind laut Umfrage Unternehmen mit geringer Kundenanzahl sowie jene mit niedrigem FWK-Anteil.

FDL, die ihre Dienstleistungen unter keiner gemeinsamen Marke anbieten (20,8%), Unternehmen mit geringer Kundenanzahl (29,5%) sowie jene FDL mit niedrigem FWK-Anteil sehen – neben den bereits oben erwähnten Gründen – die Zinsentwicklung im Euroraum als wesentlich mitverantwortliche Ursache für einen Rückgang der Nachfrage. Des Weiteren ist anzuführen, dass jene FDL mit eigenem FWK die Finanzkrise und in weiterer Folge einen Rückgang des Kreditgeschäfts stärker wahrnehmen.



*Restriktive Vergabe der Banken, negative Berichterstattung der Medien

Abbildung 19: Veränderung der Nachfrage und deren Ursachen

3.13 Sinnhaftigkeit der Zwangskonvertierung

Zur Begrenzung des Verlustrisikos durch ungünstige Wechselkursbedingungen und in Folge dessen auch steigende Refinanzierungskosten veranlassten Banken, FW-Kreditnehmer ab einem bestimmten – temporären – Verlust zu einer Konvertierung in einen Eurokredit beziehungsweise zu einer Aufstockung des Tilgungsträgers zu bewegen.

Die Umfrage ergab, dass über 90% der Befragten diese Konvertierung als nicht sinnvoll erachten (vgl. Abbildung 20). Jene, die diese nicht eindeutig ablehnen, sprechen sich für Zwangskonvertierung ab einem Verlust in der Höhe von knapp 15% aus.

Erwartungsgemäß sind jene Unternehmen mit geringem FWK-Anteil demgegenüber positiver gestimmt (14,6%). Erwähnenswert erscheint ebenfalls die Erkenntnis, dass risikofreudigere Anleger unter den FDL das Instrument Zwangskonvertierung als sinnvoller betrachten (11,6%) als jene, die sich selbst als risikoneutral bezeichnen (7,3%).

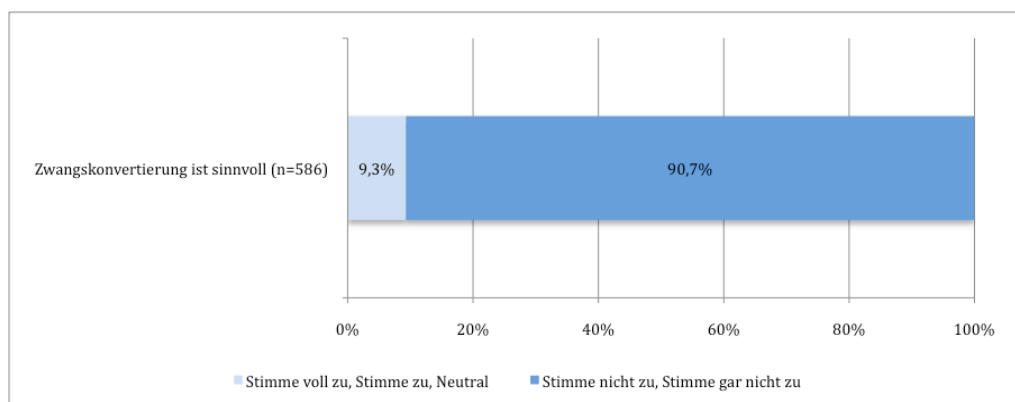


Abbildung 20: Sinnhaftigkeit der Zwangskonvertierung

3.14 Geschäftspotential für FWK im Jahr 2010 trotz FMA-Empfehlung

Durch die Empfehlung der FMA, keine Neukredite in Fremdwährung abzuschließen befürchten die österreichischen FDL einen Rückgang ihrer Geschäfte für FWK im Jahr 2010 (im Vergleich zum bisherigen Geschäft) um 68,6%. Dies bestätigt auch Abschnitt „Bedeutung der Fremdwährungsfinanzierung“, da hier ersichtlich ist, dass der Anteil der Kreditkunden, die in einer Fremdwährung finanzieren ebenfalls über 60% beträgt.

Bei genauerer Betrachtung fallen jene Unternehmen mit großem FWK-Anteil auf. Diese rechnen gar mit einem Verlust von 72,2%. Erwartungsgemäß rechnet jene Gruppe mit geringem FWK-Anteil mit weniger, aber dennoch 66% Rückgang. Erwähnenswert erscheint hier die Wahrnehmung der FDL, die selber keinen FWK aufgenommen haben. Diese Gruppe rechnet mit einem Rückgang des Geschäftspotentials um 61,6%.

3.15 Geschäftspotential für FWK im Jahr 2010 ohne FMA-Empfehlung

Wesentlich hoffnungsvoller würde die Prognose für das Jahr 2010 ohne der FMA-Empfehlung aussehen. Mit einem Wachstum von knapp 22% sehen die österreichischen FDL ein gutes Geschäftspotential für nächstes Jahr. In Strukturvertrieben Tätige und FDL mit geringem Dienstalter blicken sogar noch optimistischer in die Zukunft, sehen diese doch ein Wachstum von 27,7% bzw. 26,7%.

Als erwartungsgemäß bezeichnet werden kann demnach auch die Erkenntnis, dass Finanzberater mit einem großen FWK-Anteil eine Zukunftsprognose von +31,7% abgeben. Jene, die unter einem Strukturvertrieb ihrer Tätigkeit nachgehen, sind mit einer Schätzung von 16,1% eher zurückhaltend.