

„Die Konsolidierungsphase ist

Aricon-Chef Werner Barwig und Mag. Michael Hanak, Aricon-Geschäftsführer und Vorstand der Aricon Asset Management AG, über die vor Kurzem erfolgte Übernahme der BCA Austria und über die weiteren Zukunftspläne des Finanzdienstleisters.

1999 wurde die Konzessionspflicht für Wertpapierdienstleistungsunternehmen angekündigt. Nur konzessionierte Unternehmen sollten Wertpapiergeschäfte anbieten dürfen, für einzelne unabhängige Finanzberater hieß das, dass sie sich einen entsprechend berechtigten Partner suchen mussten, um weiter aktiv bleiben zu können. Ariconsult-Gründer Werner Barwig sah damals seine große Stunde gekommen, war damit aber nicht der Einzige: Binnen weniger Monate boten fast 20 Unternehmen ihre Dienste als Maklerpools an. Heute, fast 14 Jahre danach, ist Barwig dort, wo er von Anfang an sein wollte: Er ist praktisch die einzige unabhängige österreichische Schnittstelle zwischen unabhängigen Beratern und dem Markt für Finanzprodukte. Mit der Übernahme des langjährigen Konkurrenten BCA Austria hat er sein Unternehmen kürzlich nochmals vergrößert und die Position als Marktführer gefestigt. Mit der Bedeutung seiner Stellung im Finanzvertrieb nahm auch das Standing der von Barwig und Michael Hanak gegründete Aricon Asset Management AG kontinuierlich zu. FONDS professionell sprach mit Barwig und Hanak über die jüngsten Ereignisse und ihre Bedeutung für den heimischen Finanzvertrieb.

Nach der Übernahme von BCA Austria durch Aricon könnte man sagen, dass das Experiment „unabhängiger Vertrieb“ in Österreich gescheitert ist. Ohne finanzstarken Partner können die meisten Vertriebe offensichtlich nicht mehr überleben.

Barwig: Es stimmt, dass sich viele Strukturvertriebe, aber auch Pools in Mehrheitseigentum von Finanzkonzernen oder Produktanbietern befinden. Aber es gibt noch einzelne unabhängige Vertriebe, somit kann man nicht von einem vollständigen Scheitern sprechen.

Zumindest das Geschäftsmodell des reinen Abwicklungspools für den Wertpapierbereich hat sich nicht als überlebensfähig erwiesen. Ohne eigene Produkte fällt ein Überleben angesichts extrem enger Margen in dem ohnedies unter Druck stehenden Markt schwer.

Barwig: Viele Pools sind gescheitert, weil die Margen im klassischen Poolgeschäft – vor allem wenn man sich nur auf einen Bereich wie etwa Wertpapiere konzentriert – einfach zu gering sind. Diese Entwicklung wurde auch noch massiv durch die Regulierung und die Finanzmarktkrise vorangetrieben. Damit man das Geschäft profitabel betreiben kann, benötigt man im Wertpapierbereich enorm hohe Bestände, und die lassen sich in Österreich fast nicht aufbauen. Das Geschäftsmodell des Pools stand für uns aber nie im Vordergrund. Das Angebot des Haftungsdachs ist für uns nur eine Zusatzdienstleistung, wir sind Abwickler, eine Art Großhändler für Finanzprodukte aller Art für Berater und Vertriebe. Unser Geschäftsmodell heißt Financial Provider und war immer viel breiter ausgelegt. Wir haben uns schon sehr lange über das Poolkonzept hinaus weiterentwickelt, weil klar war, dass das notwendig sein würde. Eines der häufig übersehenen Kernthemen in diesem Bereich ist zum Beispiel die Technik. Das, was wir bieten, können sich auch größere Unternehmen in der Qualität und zu den Preisen nicht mehr leisten.

Wo liegt die kritische Grenze für einen Pool?

Barwig: Im Wertpapierbereich allein ist ein Pool unter einem Bestand von 500 bis 600 Millionen Euro langfristig nicht überlebensfähig. Diese Grenze hat sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich nach oben verschoben,

was zu einer Bereinigung des Marktes geführt hat. Wir verfügen über eine Milliarde Euro an Bestand und könnten somit vom Wertpapierbereich allein leben, haben aber zusätzlich auch unsere anderen Geschäftsbereiche.

Ist die Konsolidierungsphase im heimischen Finanzvertrieb Ihrer Ansicht nach bereits abgeschlossen?

Barwig: Nein, die eigentliche Konsolidierung der Branche hat vor fünf Jahren bei den Beratern eingesetzt und ist über die vergangenen drei Jahre hinweg bei den großen Unternehmen angelangt. Wenn man natürlich große Konzerne im Hintergrund hat, kann man eine Zeitlang überleben, allerdings stellt sich dann die Frage, wie lange die Tochtergesellschaft von außen weiter finanziert wird.

noch nicht vorbei“



Werner Barwig,
Aricon-Holding



Mag. Michael Hanak,
Aricon-Holding und
Ariqon Asset Management

Ich glaube daher nicht, dass alle Vertriebe in den kommenden zwei bis drei Jahren noch in dieser Form weiter bestehen werden.

Durch die Übernahme der BCA Austria kommen zu den rund 1.200 Ariconsult-Beratern weitere 500 hinzu. Wie haben diese auf die Übernahme reagiert?

Barwig: Die Gespräche mit den Beratern sind aktuell im Gange, aber natürlich kennen wir viele der BCA-Berater schon. Die Fragen, die sich auftun, werden von den Mitarbeitern und der Geschäftsführung der BCA, die alle mitübernommen wurden, beantwortet. Im Herbst wird es zudem eigene Veranstaltungen für die BCA-Vertriebspartner geben. Drei der ehemaligen BCA-Mitarbeiter werden künftig im Wiener Aricon-Büro als Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Die BCA Austria betreut ein Depotvolumen von rund 300 Millionen Euro und erzielte dabei im vergangenen Jahr einen Umsatz von 2,6 Millionen Euro. Der Kaufpreis wurde nicht bekannt gegeben, trotzdem wird innerhalb der Branche aktuell gemutmaßt, dass Aricon zu viel für das Unternehmen bezahlt hat.

Barwig: Hätten wir es nicht gekauft, hieße es, dass wir es uns nicht leisten können, man kann es halt nicht allen rechtmachen. Wir haben in unseren Kalkulationen auch die Entwicklung der Branche mit möglichen Abschwüngen berücksichtigt, und es geht sich aus. Der Deal war mit Sicherheit für beide Seiten zufriedenstellend. Uns geht es relativ zur Marktlage sehr gut, das vergangene Jahr war das beste unserer Unternehmensgeschichte. Im ersten

Halbjahr haben wir einige neue Mitarbeiter eingestellt. Heuer wird die Gruppe, ohne BCA, trotz eines schwierigen Umfelds einen Umsatz von etwa zwölf Millionen Euro machen. Wir hatten noch nie so viel zu tun, mehrere große Projekte sind in Arbeit, die BCA ist nur eines davon. Wir verfügen über eine sehr erfahrene Mannschaft, die Führungscrew ist mit elf Vorständen und Geschäftsführer besetzt, zudem gibt es noch zehn Prokuristen und Abteilungsleiter, die alle fünf Jahre oder länger bei uns sind. Somit verfügen wir über eine enorme Schlagkraft und können mehrere Projekte zugleich steuern und betreuen.

Gibt es Berater, die seit der Übernahme die BCA verlassen haben?

Barwig: So schnell geht das nicht, das können wir erst in ein paar Monaten feststellen.

Bei den größten 50 Beratern, auf die etwa 80 Prozent des Bestandes entfallen und die wir zum Großteil persönlich kennen, merken wir aktuell keine Reaktion in diese Richtung. Zudem muss man festhalten, dass es immer weniger Alternativen für den Berater gibt. Wenn der Berater jetzt wechselt, sollte er sich die Frage stellen, ob er nicht aufgrund einer aktuell noch nicht absehbaren Konstellation in einem Jahr wieder bei uns landet. Neue Übernahmen stehen dabei nicht im Vordergrund, wir sind in den vergangenen Jahren vor allem durch Bestandsübertragungen gewachsen. Hier generieren wir mehr Volumen als durch das klassische Neugeschäft. Wir bieten schließlich ein unglaublich breit aufgestelltes Dienstleistungspaket an, was die Technik betrifft, die Provisionen und unser Backoffice mit 40 Mitarbeitern in Graz – also warum sollten die Berater überhaupt wechseln wollen?

Ein Vorwurf, den man trotzdem immer wieder hört, ist, dass man als Aricon-Berater quasi gezwungen wird, auch die Ariqon-Fonds zu verkaufen.

Barwig: Wir haben vorgezeigt, dass man auch eigene Produkte bringen kann, allerdings ohne die Berater dazu zu zwingen, diese Produkte zu verkaufen. Hätten wir dies getan, wären wir niemals derartig gewachsen. Natürlich weisen wir darauf hin, dass die Produkte weitestmöglich gestreut werden sollten, und dafür bietet der Dachfonds die Möglichkeit, allerdings ist er nicht das einzige Instrument. Wir sind ja eigentlich aus dem Produktbereich gekommen und hatten unsere Dachfonds schon, bevor wir den Pool gegründet haben. Die Strategie, eigene Produkte anzubieten, haben mittlerweile auch viele Vertriebe übernommen. Dabei ist nicht nur die Marge ein Thema, sondern auch die Sicherheit dieser Produkte. Hätten in der Vergangenheit alle Berater vermögensverwaltende Produkte vermittelt, ginge es ihren Kunden und ihnen selbst heute wesentlich besser.

Rückblickend kann man sagen, dass die Ariqon Asset Management ein wesentlicher Teil der Erfolgsgeschichte ist.

Barwig: Zweifellos, schließlich haben wir in Österreich eine der größten unabhängigen Vermögensverwaltungen aufgebaut. Als KAG wären wir, gemessen am Dachfondsvolumen,



Werner Barwig, Aricon: „Zudem muss man festhalten, dass es immer weniger Alternativen für den Berater gibt.“

»Hätten in der Vergangenheit alle Berater vermögensverwaltende Produkte vermittelt, ginge es ihren Kunden und ihnen selbst heute besser.«

Werner Barwig, Aricon

an zehnter oder elfter Stelle in Österreich. Die Ariqon Asset Management, die die Dachfonds verwaltet, ist vor mittlerweile fast zwei Jahren gesellschaftsrechtlich von der Holding getrennt worden. Auch die Eigentümerstruktur unterscheidet sich. Die Ariqon-Fonds konnten in der Vergangenheit verschiedenste Preise abräumen. An erster Stelle natürlich der Ariqon Konservativ, der in einer eigenen Liga spielt. Der Fonds kommt auch in vielen Versicherungen zum Einsatz.

Einige Aufregung löste Ihre Entscheidung aus, den Carmignac Patrimoine im Jahr 2010 plötzlich in eine höhere Risikokategorie einzustufen. Das sah

ganz danach aus als ob man den Ariqon-Fonds Schützenhilfe geben wollte. Kunden, die den Fonds über einen Aricon-Berater kaufen wollten, mussten ein zusätzliches Risiko-protokoll unterschreiben.

Barwig: Als Rechtsträger für Berater ohne Konzession haben wir eine Verantwortung in alle Richtungen. Das Umfeld war damals angesichts der Menge an gescheiterten Produkten und anhängigen Rechtsfällen sehr sensibel. Da passt man natürlich auf, sonst steht man möglicherweise in ein paar Jahren wieder vor einem Richter. Beim Carmignac Patrimoine wurde die Risikoklasse auch nur von zwei auf drei angehoben. Ein zusätzliches Risiko-protokoll haben wir auch bei anderen Produkten wie etwa Immobilienaktien. Beim Patrimoine haben wir die Risikoklasse im Übrigen schon wieder auf zwei zurückgenommen. Zudem muss man sagen, dass bei unseren Gesprächsprotokollen eine einzige Unterschrift ausreicht, und das gilt für alle Produkte außer Einzeltitel. Mehr Vertriebsfreundlichkeit geht eigentlich gar nicht.

Wie viel Volumen verwaltet Ariqon AM aktuell? Und wie viel Prozent des Umsatzes machten die Ariqon-Produkte im vergangenen Jahr bei der Aricon?

Barwig: Etwa 270 Millionen Euro werden insgesamt verwaltet. Im vergangenen Jahr entfielen etwa 20 Prozent des Neugeschäfts der Aricon auf die Ariqon-Fonds, wobei der Schwerpunkt auf dem 130 Millionen Euro schweren Ariqon Konservativ lag.

Hanak: Diese Zahlen zeigen, dass die Aricon-Partner nicht ausschließlich unsere Fonds vertreiben.

Barwig: Im vergangenen Jahr wurden insgesamt mehr als 600 unterschiedliche Produkte vermittelt.

Wie viel von den 270 Millionen entfallen insgesamt auf Aricon-Depots?

Barwig: Etwa 55 Prozent. Der Rest verteilt sich auf institutionelle Kunden, Versicherungen und Banken. In den ersten Jahren wurden die Fonds ja fast ausschließlich über die Aricon vertrieben. Heute entwickelt sich das Neugeschäft im institutionellen Bereich bereits stärker.

Somit haben viele Aricon-Kunden auch den Ariqon Konservativ im Port-

folio. Im Endeffekt handelt es sich bei dem Fonds um einen weltweit anlegenden Anleihendachfonds – müssen sich die Berater angesichts des schwierigen Rentenmarktes Sorgen machen?

Hanak: Wir verfolgen einen Absolute-Return-Ansatz und können daher in alle Anleihssegmente investieren. Die Investitionschancen sind für uns heute besser denn je, High Yield Bonds haben heute möglicherweise eine Rally von zwei bis drei Jahren vor sich, dasselbe gilt für Emerging Markets Bonds. Ich sehe also weiterhin sehr viel Potenzial. Mit einem Produkt wie dem Aricon Konservativ kann man eigentlich immer Geld verdienen, wir sind komplett unabhängig vom Zinsumfeld. In den acht Jahren, seit es den Aricon Konservativ gibt, hatten wir im September 2008, als Lehman in die Insolvenz ging, den schlimmsten Monat mit minus zwei Prozent. Trotz vier Jahren mit stark steigenden Zinsen – beginnend in den USA im Jahr 2004, 2005, 2006 bis 2007 übergehend auf Europa – hatten wir keine Schwierigkeiten, und auch jetzt mit der Eurokrise haben wir kein Problem. Seit Auflage haben wir eine Volatilität von 1,9 Prozent bei 5,6 Prozent Performance per annum, und heuer sind wir sechs Prozent im Plus, ich bin vollkommen entspannt. Das Schlimmste, was passieren könnte, ist, dass wir überall ausgestoppt werden und irgendwann vollständig in Cash sind.

Barwig: Natürlich gibt es nie eine Garantie für die Zukunft, aber angesichts der bisherigen Entwicklung ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass der Fonds auch in Zukunft eine gute Performance erzielen wird.

Hanak: Selbst wenn es den Euro nicht mehr geben sollte – dies ist ja aktuell so eine Urangst –, dann gibt es halt einen Rescue-Basket aus anderen Währungen, wo wir dann investiert wären.

Auch wenn man Produkte wie den Aricon Konservativ vertreibt, wird das Wertpapiergeschäft immer schwieriger. Der Versicherungsbereich gewinnt dafür an Bedeutung – wie wichtig ist dieser für Ariconsult?

Barwig: Das Wachstum ist im Wertpapierbereich zum Stillstand gekommen, Berater müssen sich zwar nicht zwangsläufig umorientieren, aber doch darauf reagieren. Aber auch im Versicherungsbereich ist es nicht



Mag. Michael Hanak, Aricon AM: „Die Investitionschancen sind für uns heute besser denn je.“

»Mit einem Produkt wie dem Aricon Konservativ kann man eigentlich immer Geld verdienen, wir sind komplett unabhängig vom Zinsumfeld.«

Mag. Michael Hanak, Aricon AM

einfach: Schließlich haben die meisten Kunden ja schon einen Berater. Die Bedeutung des ganzheitlichen Beraters wird dennoch zunehmen, denn eines hat die Zäsur im Beratermarkt schon gezeigt: Diejenigen die übrig geblieben sind, waren schon vorher stark und qualifiziert, haben übergreifend gearbeitet und den Kunden ganzheitlich versorgt. Der Versicherungsbereich wird künftig innerhalb unserer Gruppe mit Abstand der größte werden. Im freien Markt werden hier mehr Umsätze bewegt als im Wertpapierbereich. Bei uns machte der Versicherungsbereich im ersten Halbjahr 2012 bereits mehr als 20 Prozent des Umsatzes aus. Rechnet man nur das Neugeschäft, liegen wir bei etwa 35 Prozent.

Das Echo, das wir von Ariconsult-Partnern hören, ist durchwegs gut, der einzige Kritikpunkt ist das Weiterbildungssystem. Hier stört erstens die Anzahl der Veranstaltungen, die besucht werden muss, und zweitens die Auswahl – vielfach handle es sich hier eher um Produktpräsentationen.

Barwig: Da muss ich massiv widersprechen, die Veranstaltungen und Schulungen haben ein hohes fachliches Niveau. Bei den Roadshows sind zweifellos auch Produktpräsentationen mit dabei, das ist vom Referenten abhängig. Die Gesellschaften machen dies allerdings bei Weitem nicht mehr so aggressiv wie noch vor fünf bis sechs Jahren. Es macht ja auch durchaus Sinn, dass die Gesellschaften Produkte präsentieren, die gerade en vogue sind. Der Berater muss neue Produkte ja auch kennenlernen und verstehen. Die klassischen Schulungen werden von unserer Führungscrew auf höchstem Niveau durchgeführt. Ich verstehe, dass die Berater nicht vor Begeisterung in die Höhe springen, aber uns steht hier die FMA gegenüber, und diese kontrolliert, ob die Berater auch ihre Schulungen absolviert haben. In Rechtsfällen kann es durchaus sein, dass sich der Richter das ansieht.

Die Regulierung hat die Branche in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Mit MiFID II könnte ein mögliches Provisionsverbot kommen – was würde das für Aricon bedeuten?

Barwig: Ob das kommen wird, lässt sich aktuell noch nicht abschätzen. Unsere Aufgabe ist es, dem Berater zu ermöglichen, in jedem Umfeld weiterarbeiten zu können. Das Honorarberatungsmodell haben wir schon lange fertig in der Schublade, sollte das ein Thema werden, können wir die Berater aus dem Stand damit versorgen.

Dass Aricon das abwickeln kann, ist klar – die Frage ist, ob die Berater mit dem Umstieg umgehen können?

Barwig: Die Frage ist natürlich berechtigt, die Umstellung dürfte vor allem für kleinere Berater eine sehr große Herausforderung sein. Aber warten wir ab, ich glaube nicht, dass dies in der vollen Auswirkung kommen wird. Die Honorarberatung vorzuschreiben halte ich auch für keinen guten Weg.

Vielen Dank für das Gespräch.

FP

Foto: © Günter Menzel