„Über unsere Mitglieder vertreten

FONDS professionell sprach mit Johannes Muschik, Initiator und Vorsitzender der neu gegründeten Austria Financial and Insurance Professionals Association, über die Ziele des neuen Lobbyingverbandes.

Die offizielle Gründung der Austrian Financial and Insurance Professionals Association (AFPA) erfolgte Anfang August dieses Jahres. Schon lange im Vorfeld hat sich der Initiator Johannes Muschik um Mitglieder und Förderer für den neuen unabhängigen Lobbyingverband, der die Interessen des österreichischen Finanzvertriebs in Brüssel vertreten wird, bemüht. FONDS professionell traf Muschik Ende August in Wien.

Herr Muschik, in erster Linie drängt sich die Frage auf, warum ein Verband wie die AFPA gegründet werden musste.

Johannes Muschik: Das Ziel besteht darin, eine Schnittstelle zwischen Wien beziehungsweise Österreich und Brüssel zu schaffen, die Informationen zeitnah zwischen diesen Standorten austauscht und vor allem die Standpunkte der österreichischen Vermittler auf EU-Ebene bekannt gibt. Die FECIF hat schon bisher die Interessen von 24 solcher Verbände gegenüber der EU vertreten, darin war aber bisher leider kein heimischer Verband vertreten. Angesichts des Problems, dass wir in Europa nach wie vor keine einheitlichen Rechtsbestimmungen für den Vertrieb von Finanzprodukten haben, ist das dringend notwendig. Naturgemäß tritt nun jedes Land für seine Interessen ein und argumentiert vor seinem jeweiligen rechtlichen Hintergrund. Wenn nun aber der österreichische Markt in jener Phase, in der sich die Entscheidungen für eine Richtlinie anbahnen, nicht vertreten ist, dann fehlt etwas. Und das kann in vielen Fällen nachträglich auch in der nationalen gesetzlichen Umsetzung nicht mehr ausgeglichen werden. Entschieden wird das alles aber sehr viel früher. Wir wollen dem Gesetzgeber in dieser frühen Phase die nötige Expertise zur Verfügung stellen.

Können Sie die Zielgruppen der AFPA beschreiben?

Johannes Muschik ist Initiator und Vorsitzender der neu gegründeten Austria Financial and Insurance Professionals Association.

»Wir verstehen uns nicht als Marketingverbund. Wer meint, dass ihm die AFPA helfen kann, mehr Umsatz zu machen, liegt falsch.«

Johannes Muschik, AFPA

Grundsätzlich ist jedes Unternehmen, das an einem funktionierenden Vermittler- und Beratermarkt interessiert ist, ein potenzielles Mitglied. In Österreich setzt sich der Kern der Mitglieder einerseits aus den Vertriebsunternehmen wie Wertpapierfirmen und Wertpapierdienstleistungsunternehmen, Versicherungspools und andererseits aus Produktlieferanten wie Versicherungen und Fondsgesellschaften, die mit unabhängigen Vertriebspartnern arbeiten, zusammen. Innerhalb der AFPA kann die zweite Gruppe allerdings nur als fördernde Mitglieder auftreten, das heißt, sie können unsere Arbeit mit einem sehr überschaubaren finanziellen Aufwand unterstützen, haben auf operative Entscheidungen aber keinen Einfluss. Die sollen von den Vertriebsunternehmen gefällt werden, die das Herzstück des Verbands sind. Darüber hinaus zeichnet sich ab, dass es auch um diese beiden Gruppen herum einige Interessenten für eine Mitgliedschaft gibt – ein Beispiel wären hier Inkasso-Dienstleister, die für die Finanzbranche arbeiten. Wir suchen hier allerdings nicht aktiv den Kontakt.

Wer entscheidet, ob ein Interessent aufgenommen wird?

Das wird im Vorstand diskutiert und gemeinsam entschieden.

Was wäre ein Grund, jemanden abzulehnen?

Wir verstehen uns grundsätzlich nicht als Marketingverbund. Wer meint, dass ihm die AFPA helfen kann, mehr Umsatz zu machen, liegt falsch. Dafür gibt es eigene Vereinigungen, bei denen man besser aufgehoben ist. Ausgeschlossen sind Mitgliedschaften jeglicher politischer Organisationen wie Parteien oder Vorfeldorganisationen von Parteien. Wir nehmen keine bestehenden Interessenverbände und wir arbeiten auch nicht mit Unternehmen, die über angestellte Außendienste verfügen. Nicht weil wir angestellte Außendienste grundsätzlich ablehnen, sondern weil wir glauben, dass der in unserem Segment entstehende Interessenkonflikt nicht lösbar wäre.

Wie sind hier Fondsgesellschaften zu bewerten, deren Vertrieb über Bankenmütter mit angestellten Beratern erfolgt?

Diese Fondsgesellschaften haben selbst keinen Außendienst und arbeiten teilweise intensiv mit unseren Mitgliedern zusammen, daher gibt es hier keinen Grund, eine Mitgliedschaft abzulehnen.

Foto: © Günter Menzl

wir mehr als 10.000 Berater“

Johannes Muschik, AFPA-Initiator: „Die FECIF hat schon bisher die Interessen von 24 solcher Verbände gegenüber der EU vertreten, darin war aber leider kein heimischer Verband vertreten.“

Wie groß ist Ihre Zielgruppe in Österreich?

Die ist sehr überschaubar, sie liegt bei maximal 200 Unternehmen, dazu zählen eben Vertriebe, Wertpapierfirmen, Pools, Haftungsdächer und die mit diesen Unternehmen arbeitenden Produktlieferanten. Unser Ziel besteht darin, die 50 bis 80 wichtigsten Unternehmen für eine Mitgliedschaft zu gewinnen.

Wo liegt Ihr – nennen wir es – Break-even-Ziel?

Das haben wir bereits erreicht, andernfalls hätten wir den Verband gar nicht gegründet. Alles, was jetzt dazukommt, kann die Position des Verbandes stärken, für sein Überleben beziehungsweise den Betrieb ist es aber nicht entscheidend.

»In der Lobbying-Arbeit auf EU-Ebene ist Größe allein noch kein Kriterium, sie muss immer mit Kompetenz kombiniert sein.«

Johannes Muschik, AFPA

Wie groß ist die vertretene Gruppe?

Derzeit werden über die bestehenden Mitgliedsunternehmen schon etwa 10.000 Berater beziehungsweise mehr als 140 Wertpapierfirmen und Wertpapierdienstleistungsunternehmen erfasst – und das ist eine vorsichtige Schätzung.

Damit ist ja schon der Großteil des heimischen Marktes abgedeckt …

Das war uns auch wichtig: Wenn man so etwas startet, muss man vom Start weg repräsentativ sein.

Um in den Gesprächen in Brüssel ernst genommen zu werden?

Das spielt natürlich eine Rolle, ist aber nur einer von mehreren Faktoren. In der Lobbyingarbeit auf EU-Ebene ist Größe allein noch kein Kriterium, sie muss immer mit Kompetenz kombiniert sein. Aus der Sicht des Entscheidungsträgers ist die Größe des Verbandes eines Gesprächspartners deshalb wichtig, weil er daraus ableiten kann, wie die Mehrzahl der Betroffenen denkt, um daraus dann eine Entscheidung abzuleiten.

Haben Sie nicht das Problem, dass die Interessen der einzelnen Gruppen, die Sie nun mit Ihrem Verband vertreten, keineswegs immer einheitlich sind?

Durchaus, es wird auch Interessenkonflikte geben, das haben wir von vornherein klargestellt. Es geht auch gar nicht darum, dass immer alles harmonisch ist, viele Dinge wird man ausdiskutieren müssen. Kommt man zu keinen gemeinsamen Lösungen, wird es auch die Aufgabe der AFPA sein, den Entscheidungsträgern zu vermitteln, dass es auch innerhalb der Gruppe der von einer Regulierung Betroffenen keine Einigung beziehungsweise nicht in allen Punkten eine Einigung gibt. An dem Punkt ist dann die Politik gefordert, eine Lösung vorzuschlagen.

Wie häufig kommt das vor?

Es ist in Brüssel seit Jahren Praxis, dass die Landesbeauftragten von Interessenvertretungen manche geplanten Entscheidungen nicht mittragen können, weil sie für betroffene Unternehmen im jeweiligen Staat existenzbedrohend wären. In diesen Fällen profitiert auch die Kommission von dieser Erkenntnis, um unter Umständen darauf Rücksicht zu nehmen.

Haben Sie dafür ein Beispiel?

Ein Thema auf EU-Ebene war die Tatsache, dass Tied Agents in drei Ländern noch Kundengelder entgegennehmen durften. Die Interessenvertreter jener Länder, in denen das noch möglich ist, sind natürlich dagegen, dass das verboten wird. Sie haben zum Teil über Jahre eine entsprechende Infrastruktur aufgebaut und haben sich dabei niemals etwas zuschulden kommen lassen. Wenn der Zug aber in 24 Ländern in die andere Richtung abgefahren ist, hat auch ein Verband wie die FECIF keine Lösung anzubieten. Der Verband setzt sich im Gegenzug aber dafür ein, dass die nächste MiFID-Novelle das potenzielle Verbot von Tied Agents nicht ermöglicht, was ja geplant war. Die Aussichten, dass das gelingt, sind günstig, bisher ist die Vorschau allerdings unverbindlich.

Gibt es aktuell Themen, bei denen sich solche Konflikte abzeichnen?

In den kommenden Jahren sind drei große Richtlinien umzusetzen: die MiFID, die ja jetzt einer Revision unterzogen wird, die Vermittlerrichtlinie und schließlich die EU-Kleinanlegerprodukterichtlinie. Konfliktpotenzial gibt es bei allen Themen reichlich – etwa ob und in welcher Form Vermittler weiterhin Provisionen bekommen und wie sie ihre Kunden beraten dürfen. Es wird also jeder grundlegende Baustein der Finanzberatung noch einmal einer Prüfung unterzogen.

Johannes Muschik: „Wo Verbände wie die AFPA existieren, die sich auch austauschen, ist die Umsetzung deutlich besser."

»Grundsätzlich ist es nicht der Unwille der Behörden, sich anzusehen, was in anderen Ländern schon vorhanden ist, es ist eine Ressourcenfrage.«

Johannes Muschik, AFPA

In den letzten Jahren erfolgte – zumindest nach Ansicht vieler Beobachter – die Umsetzung einschlägiger EU-Richtlinien in Österreich teilweise wesentlich strenger, als die EU dies gefordert hätte. Dagegen könnte ja auch ein Verband wie die AFPA nichts machen.

Das Problem, das Sie ansprechen, zieht sich durch alle EU-Länder und wird als „Gold Plating" bezeichnet. Hier kann man sich nur bemühen, schon sehr früh, also lange bevor die EU ihre Richtlinien formuliert, so viele Informationen wie möglich nach Brüssel zu transportieren – etwa indem man den Entscheidern in einer Art Szenarioanalyse zeigt, was die eine oder andere gesetzliche Vorgabe bewirken würde, oder indem man Lösungen präsentiert, die sich in anderen EU-Ländern auf nationaler Ebene schon bewährt haben.

Sich anzusehen, ob es in anderen EU-Staaten schon Lösungen für konkrete Probleme gibt, wäre ja eigentlich eine sehr vernünftige Praxis. Passiert das, beziehungsweise wird die AFPA hier systematisch Informationen aufbereiten?

Grundsätzlich ist es nicht der Unwille der Behörden, wenn sie sich nicht ansehen, was in anderen Ländern schon vorhanden ist, es ist eine Ressourcenfrage. Die Frage lautet: Hat die Behörde die Möglichkeit zu studieren, was in den unmittelbaren Nachbarländern passiert? Das lässt sich nicht in einer Stunde pro Monat abhandeln. Man müsste sich in die Gesetzestexte einlesen, mit den Behörden und Verbänden sprechen.

Ein gangbarer Weg wäre die Beauftragung zur Erstellung von entsprechenden Studien und Analysen – etwa von Universitäten oder Wirtschafts- und Forschungsinstituten –, um hier für Beamte und Ministerien Arbeitsgrundlagen zu schaffen.

Das unterstreiche ich 100-prozentig. Fakt ist auch: In all jenen Ländern, in denen Verbände wie die AFPA existieren, die sich auch austauschen, ist diese Umsetzung deutlich besser als da, wo es keine solchen Organisationen gibt. Vielfach geht es einfach nur darum, dass ein Ansprechpartner existiert, an den sich eine Behörde wenden kann, wenn sie eine bestimmte Expertise sucht. Die AFPA wird sich auch bemühen, regelmäßig Treffen zu organisieren – etwa in Konferenzform –, wo sich die Verbände der umliegenden Länder treffen und austauschen können. Selbstverständlich werden wir dazu auch Behördenvertreter einladen, sich ein Erste-Reihe-fußfrei-Bild von den Entwicklungen zu machen.

Foto: © Günter Menzl

Steckt in solchen Vorhaben nicht auch implizit ein Vorwurf gegenüber den bestehenden Interessenvertretungen der Finanzberatungsbranche, weil ja all das, was Sie planen, schon längst existieren sollte, bisher aber nicht stattgefunden hat?

Nein, denn der Auftrag der bestehenden Interessenvertretungen sieht so aus, dass sie aktiv werden müssen, sobald in Österreich Gesetze formuliert werden sollen. Da werden die Kammern eingeladen, an dem Prozess teilzunehmen, und das tun sie auch. Wir haben hier den großen Vorteil, dass wir nicht auf eine solche Vielzahl anders gelagerter Interessen Rücksicht nehmen müssen. Die Wirtschaftskammer ist ja die Interessenvertretung aller Unternehmen, sie muss sich um den Interessenausgleich im Großen kümmern. Wir konzentrieren uns auf ein ganz kleines Teilsegment und können auch nur das machen. Ich glaube, das wird sich auf Dauer sehr gut ergänzen. Das Beispiel Deutschland zeigt, dass das gut funktioniert, unsere Partnerorganisation Votum arbeitet sehr eng mit Banken- und Versicherungsverbänden zusammen. Das ist in Wahrheit in Europa gelebte Praxis, und nun haben wir das eben auch in Österreich. Viele heimischen Kammerfunktionäre begrüßen unsere Initiative, und namhafte Vertreter – etwa der Obmann der Versicherungsmakler Günter Riedelsperger mit seinem Unternehmen Styria West – sind auch Mitglied der AFPA.

Johannes Muschik, AFPA: „Das Ziel besteht darin, dass die Kommission den Begriff ‚Versicherungsberatung' ganz eindeutig definiert."

»Der Kunde kann nicht nachvollziehen, warum er von einem angestellten Versicherungsberater anders beraten wird als von einem selbstständigen.«

Johannes Muschik, AFPA

Sie haben die unmittelbar anstehenden Themen bereits erwähnt. Könnten Sie skizzieren, in welcher Reihenfolge sich die AFPA damit beschäftigen wird? Oder anders gefragt: Gibt es derzeit auch Bedrohungsszenarien, die es zu vermeiden gilt?

Im Bereich MiFID geht es aktuell darum, bisher unregulierte Marktbereiche zu regulieren. Das sind zum Beispiel sogenannte Dark Pools, also außerbörsliche Wertpapierhandelsplattformen, die inzwischen ein enormes Volumen abwickeln, dabei aber jeder Kontrolle entzogen sind. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die von uns angestrebte Gleichstellung von Wertpapierfirmen und manchen Banken. Bisher war es zum Beispiel so, dass Sparkassen beim Thema Best Execution nicht denselben Pflichten unterworfen waren wie Wertpapierfirmen, die stets nachweisen müssen, dass alle Kundenorders bestmöglich ausgeführt wurden. Manche Sparkassen müssen hingegen nur einmal jährlich eine Art Ausschreibung durchführen, um den optimalen Abwicklungspartner zu finden, unterjährig erfolgt dann keine weitere Evaluierung mehr. Direkt auf Vermittlerebene werden wir in Brüssel massiv anregen, dass man vor einer weiteren Verschärfung der Aufklärungs- und Dokumentationspflichten die Frage klären muss, ob das überhaupt noch sinnvoll ist. Die Berater berichten, dass die viele Kunden davon inzwischen mehr beunruhigt als informiert sind. In unserer jüngsten Umfrage aus dem Dezember, bei der 1.087 Berater in sieben Mitgliedsländern befragt wurden, gaben diese an, dass sie inzwischen 50 und 60 Prozent ihrer Zeit nur noch mit der Erfüllung aller Dokumentationspflichten beschäftigt sind und dass 85 Prozent der Kunden durch diese Formularberge abgeschreckt werden. Ein weiterer Punkt hinsichtlich der MiFID ist die angestrebte Streichung der Optionsklausel, die ein Verbot der Tied Agents ermöglicht. Das war so eine Art Versicherung, die eigentlich nicht notwendig wäre. Es hat sich in allen Ländern gezeigt, dass die Arbeit mit gebundenen Vermittlern sehr gut funktioniert, weil ihre Auftraggeber die Verantwortung für Schulung und Administration übernehmen. Das ist ein bewährtes Modell.

Was steht im Bereich Versicherungsvermittler aus AFPA-Sicht an?

Hier müssen die Abweichungen in der Regulierung von angestelltem und freiem Vertrieb angeglichen werden. Vor allem die Unterschiede im Verkaufsablauf sind für den Kunden nicht zumutbar. Der kann nicht nachvollziehen, warum er von einem angestellten Versicherungsberater anders beraten wird als von einem selbstständigen. Das Ziel besteht darin, dass die Kommission den Begriff „Versicherungsberatung" ganz eindeutig definiert. Davon ausgehend muss es dann egal sein, über welche Vertriebsschiene diese stattfindet.

Würde das auch die Unterschiede zwischen Agenten und Maklern egalisieren?

Nein, das ist eine Frage der gewerblichen Ausübung und unterliegt der nationalen Rechtsordnung. Die Richtlinie sagt ja, dass die Vermittlung auf zwei Arten stattfinden kann, entweder als Makler oder als Agent. Sie haben aber insofern recht, als das Problem darin besteht, dass viele Konsumenten die Unterschiede nicht kennen. Wir haben daher bei der Kommission angeregt, dass es ein europäisches Vermittlerregister geben soll – nicht zuletzt um den grenzüberschreitenden Versicherungsverkauf zu ermöglichen. In diesem Register muss auf standardisierte Weise dokumentiert werden, was der jeweilige Vermittler darf und was er nicht darf, und diese Information muss er gegenüber dem Kunden offenlegen, sie muss so formuliert sein, dass sie auch der Normalverbraucher versteht.

Wie wahrscheinlich ist die Schaffung eines solchen Registers, und ist sie nicht mit dem Problem einer weiteren Deklarationspflicht verbunden?

Wir können nur hoffen, dass diese Anregung aufgegriffen wird. Die Deklarationspflicht gibt es ja auch heute schon, der Unterschied bestünde nur darin, dass sie dann europaweit einheitlich standardisiert wäre.

Wie könnte das aussehen?

Es wäre ein Dokument, in dem steht: „Ich berate Sie in der Rechtsform als – sagen wir – Versicherungsagent, meine Befugnisse sehen so und so aus, Folgendes darf ich nicht" und so weiter. Und da steht auch drin, wie der Berater honoriert wird. Also etwa: „Ich verrechne für meine Beratung Provisionen von der Versicherung, ich kann mit Ihnen aber auch eine Honorarvereinbarung treffen." Was nicht drinsteht, ist die Höhe der Vergütung. Das ist ein Punkt, bei dem bei der Versicherungsvermittlerrichtlinie klar darauf hingewiesen wurde, dass es nicht einzusehen ist, dass Kunden die Summe, die infolge der Beratungstätigkeit als Honorar anfällt, offengelegt wird. Wir sind dafür, dass dem Kunden alle Kosten und Gebühren, die mit Abschluss eines Vertrags anfallen, bekanntgegeben werden, das interessiert ihn ja wirklich. Es soll aber keineswegs nur der Vertrieb – der bekommt ja nur einen Teil der Kosten –, sondern auch die Administration sowie alle anderen Bereiche, die über die gesamt Laufzeit eines Vertrags hinweg bezahlt werden, ihre Bezüge offenlegen. Am besten sollte dies anhand einer einheitlichen Kennzahl passieren, über die der Kunde mithilfe einer Art Factsheets informiert wird. Er soll auf einen Blick erkennen können, dass etwa von einer monatlichen Sparleistung von 100 Euro X Euro für Gebühren und Kosten anfallen, Y Euro bleiben übrig und stellen das tatsächliche Investment dar.

Die Kosten eines Produkts sollen also nur in ihrer Gesamtheit dargestellt werden?

Richtig, und zwar auf möglichst genormte Art, sodass nicht jeder Produktgeber hier wieder mit eigenen Kennzahlen und Angaben arbeiten kann.

Werden die Produktgeber dabei mitziehen?

Durchaus. Wenn das genormt europaweit stattfindet, hat man als Produktanbieter ja auch den Vorteil, das Konzept europaweit verwenden zu können.

Auch die Kleinanlegerproduktrichtlinie steht vor der Tür – wo sehen Sie da die wichtigsten Aufgaben für die Interessenvertreter der Berater?

Aus unserer Sicht gibt es hier noch einen heiklen Punkt, bei dem nicht sicher ist, ob das in Brüssel eindeutig geklärt werden kann: nämlich die Entscheidung darüber, was überhaupt ein Kleinanlegerprodukt ist. Diese Richtlinie ist als sogenannte Lamfalussy-Richtlinie konzipiert. Da ist es so, dass die Kommission nur einen ganz kleinen Teil des Rahmens festlegt und die Umsetzung zu einem sehr großen Teil von den sogenannten Komitologieausschüssen, in denen die Mitgliedsstaaten mit ihren Regulierungsbehörden vertreten sind, und nationalen Behörden abhängt. Es gibt derzeit sogar die Idee, dass nationale Behörden – wie bei uns die FMA – mittels Liste taxativ bestimmen, was so ein Kleinanlegerprodukt ist. Damit wären wir aber nicht sehr glücklich, uns wäre es lieber, wenn die Kommission das bestimmen würde. Im Herbst wird es dazu weitere Gespräche geben.

Welche Ansätze gibt es derzeit, diesen Punkt zu regeln?

Es gibt sehr unterschiedliche Ideen. Einer der ursprünglichen Ansätze bestand darin, dann von einem Kleinanlegerprodukt zu sprechen, wenn mehrere Produktbestandteile zu einem neuen Ganzen werden. Ein Beispiel wäre etwa die fondsgebundene Lebensversicherung: Ich habe einen Versicherungskern, Fonds und vielleicht auch noch eine Garantie. Der Kunde denkt, dass er ein einzelnes Produkt hat, tatsächlich besteht es aber aus drei Bausteinen. Und es ist klar, dass mit der Anzahl der verpackten Produkte die Komplexität steigt. Um ein solches Konzept zu durchschauen, müsste man Versicherungsspezialist, Fondsexperte und im Fall einer Garantie unter Umständen auch noch Fachmann für strukturierte Investmentprodukte sein. Wegen dieser Komplexität wäre es uns recht, wenn die Produktgeber verpflichtet wären, genormte Unterlagen bereitzustellen. Wir als Vermittler verpflichten uns im Gegenzug, unseren Kunden den Aufbau und die Funktionsweise eines Produkts näherzubringen, die Haftung für die Richtigkeit der Darstellung sollte aber der Produktgeber tragen. Und aus diesem Grund wünschen wir uns, dass das von der Kommission festgelegt wird und nicht in jedem einzelnen Mitgliedsland von den lokalen Behörden, weil wir dann wieder 27 kleine und unterschiedliche Produkterichtlinien hätten.

Das wird nur funktionieren, wenn die Produktlieferanten dafür sind. Wie ist deren Haltung bei diesem Punkt?

Versicherungen und Banken sind hier klar für eine einheitliche Regelung, weil sie natürlich ebenso an einem hohen Maß an Rechtssicherheit interessiert sind wie die Berater. Sie wollen langfristig zufriedene Kunden, denen sie vielleicht auch ein weiteres Produkt verkaufen können, und haben kein Interesse an Schadenersatzprozessen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Nach vielen Monaten Vorbereitungszeit wurde die **Austrian Financial and Insurance Professionals Association** (AFPA) am 24. August 2011 erstmals öffentlich vorgestellt. Die neue unabhängige Interessenvertretung ist in Brüssel mit einem eigenen Büro vertreten, auch in Wien gibt es eine Anschrift.

Die Liste der Mitglieder umfasste vom Start weg eine große Zahl der am heimischen Markt relevanten Unternehmen. Sie reicht von der **Ariconsult Holding AG**, **Alternative Innovations, Clerical Medical Österreich, Direktanlage.at,** der **EFM Versicherungsmakler AG, EFS-AG, Fidelity, Jung. DMS & Cie., Konzept Finanz,** der **OVB Vermögensberatung AG, Partnerbank AG, SerVers Versicherungen GmbH, Styriawest GmbH, Vermittlerakademie** über die **Versfinanz GmbH** und die **VPI-AG** bis zu **WWK Versicherungen.** Laut AFPA-Initiator **Johannes Muschik**, der auch für die seit 1999 aktive europäische Finanzberaterinteressenvertretung FECIF (Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers) tätig ist, meldete sich umgehend nach Bekanntwerden eine Reihe von Unternehmen, die an einer Mitgliedschaft Interesse zeigen. Die AFPA unterscheidet zwei Formen der Mitgliedschaft: Ordentliche Mitglieder beteiligen sich voll an der Vereinsarbeit (Mitgliedsbeitrag nach Jahresprovisionsumsatz gestaffelt) sowie fördernde Mitglieder, die die Vereinstätigkeit durch Zahlung eines Mitgliedsbeitrags unterstützen (ab 300 Euro pro Monat), aber keinerlei Einfluss auf die operativen Vorhaben nehmen können. **FONDS professionell** ist förderndes Mitglied der AFPA.