

F A € T S

Ausgabe 2/2023

INFORMATIONEN DES FACHVERBANDS FINANZDIENSTLEISTER

www.wko.at/finanzdienstleister



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Finanzdienstleister

www.wko.at/wissensdatenbank

**Europäische Union:
Erster Vizepräsident
Dr. Othmar Karas zum
digitalen Euro** 8

**Die EU-Verordnung über
Märkte für Kryptowerte** 10

**Das qualifizierte
Nachrangdarlehen und
die Frage der Transparenz** 15

Steuertipp: AbgÄG 2022 17

Berufsgruppen 19



Retail Investment Strategy – Fluch oder Segen?

Am 24.5.2023 hat die Europäische Kommission ihren Vorschlag zur Retail Investment Strategy (nachfolgend RIS) veröffentlicht. Die Umsetzung dieser Richtlinie soll grundlegend neue Rahmenbedingungen für die Vermittlung von Finanzprodukten bringen.

Hintergrund und Zielsetzung

Die Europäische Kommission (also die „Regierung“ der EU) hat festgestellt, dass vom Vermögen privater Haushalte in der Europäischen Union nur 17% in Finanzmarktpro-

dukte (Fonds, Anleihen, Aktien) investiert sind. In den USA ist dieser Prozentsatz mit 43% wesentlich höher. Die Europäische Kommission strebt nun an, dass private Haushalte zukünftig mehr in Finanzprodukte investieren. Es ist zu vermuten, dass es zwei Motive für dieses Ansinnen gibt. Einerseits möchte die Europäische Kommission offenbar, dass die Menschen verstärkt privat für den Ruhestand vorsorgen. Andererseits sollen private Investoren einen (großen) Teil zur Finanzierung des „Green Deals“ beitragen. Da geht es bekanntermaßen darum,

dass private Haushalte verstärkt in „grüne Finanzprodukte“ investieren.

Die Europäische Kommission hat vorab eine Studie (sogenannte „Kantar-Studie“) in Auftrag gegeben, um festzustellen warum das finanzielle Engagement privater Haushalte in Finanzprodukte so gering ist. Dabei wurden folgende Problemfelder identifiziert:

1. Die Produktinformationen für Retail-Investoren sind häufig nicht leicht verständlich und schwer mit den Informationen von anderen Produkten vergleichbar. ▶

Liebe Kolleginnen! Liebe Kollegen!



In dieser Ausgabe stehen gesamteuropäische Themen im Focus

Das Thema Bargeld war in Österreich in den letzten Wochen häufig in den Schlagzeilen. Der 1. Vizepräsident des Europäischen Parlaments, Dr. Othmar Karas, berichtet in diesem Zusammenhang in seinem Artikel – aus gesamteuropäischer Sicht – über den digitalen Euro.

Die Vorsitzende unseres Fachausschusses Europäische Angelegenheiten Margit Eidenhammer fasst die wichtigsten Inhalte unseres 2-tägigen Meetings mit Interessenvertretern aus anderen Staaten, das im Juni in Madrid stattgefunden hat, für Sie zusammen. Natürlich stand bei diesem Meeting die Retail Investment Strategy im Vordergrund und wir hatten die Gelegenheit, unter anderem mit wichtigen Personen aus der Europäischen Kommission direkt in Kontakt zu treten und unsere Anliegen und Bedenken zu äußern.

Ich selbst darf einen Überblick über den aktuellen Stand bei der Retail Investment Strategy geben. Wie Sie wissen, möchte die Europäische Kommission die Bürger:innen dazu animieren, verstärkt in Finanzmarktprodukte zu investieren und gleichzeitig den Konsumentenschutz erhöhen. Hier hinterfragen wir als Ihre Interessenvertreter, ob die Mittel für die Erreichung der angestrebten Ziele (die wir positiv sehen) geeignet sind oder nicht sogar kontraproduktiv wirken. Hier steht auf alle Fälle noch viel Arbeit in Brüssel bevor. Es wird sich bis zum Ende des heurigen Jahres zeigen, ob es realistisch ist, dass die Maßnahmen noch vor den Europäischen Parlamentswahlen im Sommer 2024 beschlossen werden oder ob sich ein neu gewähltes Parlament zusammen mit einer neu besetzten Europäischen Kommission zukünftig dieses Themas annehmen darf bzw. soll. Aus unserer Sicht wäre ein Aufschub begrüßenswert, da uns einige Vorschläge der Europäischen Kommission als diplomatisch formuliert „nicht optimal“ erscheinen und mit anderen Personen die Karten möglicherweise grundsätzlich neu gemischt werden und vor allem nicht ein Gesetz „noch schnell“ beschlossen wird. Es hängen einerseits das finanzielle Wohlergehen der europäischen Bevölkerung und andererseits auch damit zusammenhängend die Geschäftsgrundlagen von uns als Finanzdienstleister davon ab.

Aberundet wird das Thema EU mit einem Artikel zur EU-Verordnung über Kryptowerte, verfasst von drei Autoren, welche für einen der europäischen Marktführer – Bitpanda – tätig sind. Hier erhalten Sie also Top-Informationen aus erster Hand.

Außerhalb der europäischen Themen finden Sie interessante Inhalte zu den Themen Nachrangdarlehen (von Mag. Martin Pichler), Kapitalvermögensbesteuerung (von Mag. Cornelius Necas) und – entgegen aller Konjunkturentwicklungen – einen Bericht über sehr erfreuliche Entwicklungen in der Leasingbranche, für Sie verfasst vom Präsidenten des Verbands Österreichischer Leasing-Gesellschaften, Dr. Michael Steiner.

Ihr
Hannes Dolzer

Obmann des Fachverbands Finanzdienstleister, WKO



- ▶ 2. Beratungen und Empfehlungen von Vermittlern oder Produkt-emittenten sind „nicht immer“ im besten Interesse der Kund:innen.
- 3. Die Anleger:innen bekommen zu wenig „value for money“, das heißt die Nettorenditen der Veranlagungen sind zu gering.
- 4. Die Anleger:innen erhalten oft irreführende Informationen – vor allem über Social-Media-Kanäle, aber auch von Vermittlern.
- 5. Das Finanzwissen der Menschen in Europa ist zu wenig stark ausgeprägt.

Das alles führt zu geringem Verbrauchervertrauen in Finanzprodukte und hält die Verbraucher davon ab, in Finanzprodukte zu investieren. Als (Teil)ziele der (RIS-) Richtlinie hat die Europäische Kommission definiert, dass sie damit

- den Konsumentenschutz stärken,
 - einen faireren Markt sicherstellen,
 - kohärente Regeln implementieren,
 - bessere Erträge für die Verbraucher gewährleisten
- möchte, um so – wie zuvor erwähnt – mehr Verbraucherbeteiligung am Finanzmarkt zu erreichen.

Der Fachverband Finanzdienstleister hat in Bezug auf die RIS einige Punkte identifiziert, die starke Auswirkungen auf die Vermittler von Finanzmarktprodukten, aber auch deren Kund:innen haben könnten. Der Fachverband Finanzdienstleister ist diesbezüglich der Ansicht, dass einige der vorgeschlagenen Maßnahmen keinen Mehrwert bringen und andere sogar den Zielen der Europäischen Kommission entgegenwirken. Im Folgenden wird auf die wichtigsten Inhalte des Kommissionsvorschlags näher eingegangen.

Ansätze der Europäischen Kommission – was soll geändert werden?

1. Best-Interest-Test, wonach die kosteneffizientesten Produkte empfohlen werden müssen

Vorschlag der Kommission:

Der Ansatz der Europäischen Kommission betrifft das Handeln im besten Interesse der Kund:innen. Im Bereich der Wertpapierdienstleistungen müssen bisher schon Eignungs- (ist die Person aufgrund ihres persönlichen Profils für die Veranlagung in Wertpapiere geeignet) und Angemessenheitstests (passt das Produkt zum Kunden oder zur Kundin) durchgeführt werden. Im Bereich der Versicherungsvermittlung muss ein Wunsch- und Bedürfnistest gemacht werden und hier gibt es zusätzlich insofern ein „gold plating“ (d. h. das österreichische Recht ist strenger als das EU-Recht), sodass das für den Kunden, die Kundin am besten geeignete Produkt („best advice“) empfohlen werden muss.

Nun möchte die Europäische Kommission einen „Best-Interest“-Tests einführen. Wodurch unterscheidet sich dieser von den bisherigen Tests? Die Empfehlung der Vermittler sollte auf einer breiten Auswahl von Finanzprodukten basieren. Im Sinne des „Best-Interest“ Tests muss zukünftig ausdrücklich das jeweils kosteneffizienteste Produkt empfohlen werden. Zusätzlich sollen Vermittler ihren Kund:innen auch ein weiteres Produkt zeigen müssen, das zwar nicht zu den bzw. allen Wünschen und Bedürfnissen der Kund:innen passt, aber am billigsten ist. Von Mitarbeitern der Europäischen Kommission wurde im Zuge einer Diskussion angemerkt, dass mit dem kosteneffizientesten Produkt jenes gemeint ist, welches das beste Kosten-Ertrags-Verhältnis aufweist.

Meinung des Fachverbands

Finanzdienstleister:

Es ist seltsam, dass es plötzlich eine Abkehr von jenen Regelungen, welche in den Jahren 2018 und 2019 umgesetzt werden mussten, gibt. Nämlich die Kund:innen nach ihren Wünschen und Bedürfnissen zu fragen und dann Produkte auszuwählen bzw. zu empfehlen, die zu diesen passen. Ein „Best Interest“-Test, bei welchem es darum geht, explizit das kostengünstigste Produkt empfehlen zu müssen, würde dazu führen, dass im Fondsbereich vermutlich nur mehr ETFs empfohlen werden dürfen – auch wenn Kund:innen angeben, eine gemanagte Fondsvariante zu bevorzugen. Weiters ist noch nicht abschließend geklärt, ob mit „kostengünstigstem Produkt“ wirklich das mit dem besten Kosten-Ertrags-Verhältnis gemeint ist oder doch einfach das billigste Produkt empfohlen werden muss. Hinzu kommt, dass die Entscheidung, was das billigste Produkt ist, zeitnah zum Moment der Beratung festgestellt werden müsste. Kosten und Erträge ändern sich aber (laufend). Ein dynamisches Problem (die Parameter Kosten und Erträge ändern sich im Zeitablauf) anhand von statischen Daten (Moment der Empfehlung) optimal lösen zu können, ist betriebswirtschaftlich gesehen unmöglich. Es kann im Gegenteil sogar der umgekehrte Effekt eintreten. Es kann passieren, dass ein Produkt empfohlen werden muss, welches das Gegenteil von dem bewirkt, was die Europäische Kommission möchte. Dazu ein Beispiel: Was ist, wenn in einem Jahr Aktien(fonds) um 50% einbrechen? Diese bringen langfristig den meisten Ertrag, dürften aber im betreffenden Jahr nicht empfohlen werden, weil sie aufgrund der negativen Performance ein schlechtes Preis-Leistungs-Verhältnis haben. Das Empfehlungsverbot gilt auch dann, wenn Kund:innen ausdrücklich in Aktien(fonds) investieren möchten, z. B. um günstige Einstiegsmomente auszunutzen.

Lösungsansatz/Vorschlag des Fachverbands:

Es sollte die Verpflichtung, Kund:innen passende Produkte empfehlen zu müssen, bestehen bleiben. Dabei sollen wie bisher Anlageziele, Kenntnisse und Erfahrungen, Risikobereitschaft und finanzielle Verhält-

nisse der Kund:innen berücksichtigt werden müssen, zukünftig aber auch das Kosten-Ertrags-Verhältnis (unter Berücksichtigung von Steuern) zu berücksichtigen sein. So bleibt die Möglichkeit, Produkte, die zu den Präferenzen der Kund:innen passen, empfehlen zu dürfen, und es würden auch Kosten und Ertrag explizit berücksichtigt werden.

2. (Teilweises) Provisionsverbot

Vorschlag der Kommission:

Die Europäische Kommission ist der Meinung, dass durch die gegenwärtigen Regelungen die Interessenskonflikte für Vermittler (bestes Interesse der Kund:innen versus höchstmögliche Provision) nicht beseitigt werden konnten. Darüber hinaus hat die Europäische Kommission den Eindruck, dass Produkte, welche Vertriebskosten in Form von Provisionen beinhalten, höhere Kosten aufweisen als Produkte die provisionsfrei gestaltet sind und daher die Anleger:innen bei Provisionstarifen zu wenig „value for money“ bekommen. Um mehr „value for money“ für die Anleger:innen zu erreichen, schlägt die Europäische Kommission ein stufenweises Provisionsverbot vor. (Die Europäische Kommission bedenkt bei diesem Ansatz offenbar nicht, dass in jedem Fall Vertriebskosten anfallen – auch wenn keine Vermittler involviert sind.)

In einem ersten Schritt sollen nun auch im Versicherungsbereich (Lebensversicherungen im weitesten Sinne) Provisionen bei deklarerter unabhängiger Beratung/Vermittlung verboten werden. Dies bedeutet, dass es hier die gleiche Regelung geben soll, wie sie schon im Wertpapierbereich und zum Teil im Finanzierungsbereich besteht. Darüber hinaus soll es zu einem Provisionsverbot bei beratungsfreien Geschäften sowie bei „Execution-only-Geschäften“ (reinen Ausführungsgeschäften) kommen. Drei Jahre nach Inkrafttreten der Richtlinie soll dann das generelle Provisionsverbot umgesetzt werden. Die Europäische Kommission schreibt dazu explizit in ihren Erwägungsgründen zur Richtlinie, dass dies ihr Ziel ist und die Übergangsfrist nur dazu angedacht ist, den Vermittlern Zeit zu geben, um sich auf das generelle Provisionsverbot einzustellen. Somit würde es – je nachdem wie schnell sich die EU-Institutionen (Europäische Kom-

mission, Europäisches Parlament und Europäischer Rat) einig werden, zwischen 2027 und 2029 zu einem generellen Provisionsverbot kommen.

Meinung des Fachverbands

Finanzdienstleister:

Das vorgeschlagene Provisionsverbot für unabhängige Beratung ist in Österreich im Bereich der Wertpapierdienstleistungen bereits Standard. Hierzu gab es keine negativen Rückmeldungen der Betriebe. So gesehen wäre ein Provisionsverbot bei deklarerter Unabhängigkeit ein Ansatz, mit der Vermittler vermutlich leben könnten. Es ist hier ausdrücklich anzumerken, dass es natürlich so sein soll (und wird), dass Versicherungsvermittler in der Form Makler nicht automatisch als unabhängig eingestuft werden. Die Europäische Kommission hat ausdrücklich kommuniziert, dass die Unabhängigkeit von Fall zu Fall deklariert werden darf. Provisionsverbote bei „Execution-only-Geschäften“ und beim beratungsfreien Geschäft sind abzulehnen. Warum? Nicht nur, weil hier für die betroffenen Betriebe der Geschäftsbetrieb unnötig erschwert wird, sondern auch weil in beiden Fällen die Vermittler Aufgaben der Produktemittenten übernehmen (Wunsch- und Bedürfnistest, Identifikation etc.) und dafür zu Recht Geld von den Emittenten erhalten. Die Europäische Kommission übersieht bei ihren Ansätzen offenbar völlig, dass den Vermittlern natürlich ein Entgelt zustehen muss, wenn Produktemittenten bestimmte Tätigkeiten an sie auslagern. Würden die Emittenten diese Aufgaben selbst wahrnehmen, würde das auch Geld kosten und es darf nicht sein, dass Vermittler die Tätigkeiten für die Emittenten quasi gratis machen müssen bzw. Kund:innen dafür extra zahlen müssen. Wenn Kund:innen Vermittler extra bezahlen müssten, würde das den Wettbewerb einschränken und zu Lasten der Vermittler verzerren.

Ein generelles Provisionsverbot schrittweise einzuführen ist abzulehnen, da hier versucht wird, eine wesentliche Änderung des Marktes im Grunde durch die Hintertür einzuführen und die Betriebe lange Zeit Rechtsunsicherheit hätten. Bei einem generellen Provisionsverbot würden dann in kurzer Zeit enorme Kosten durch die EDV- ▶

Umstellung anfallen und auch die Prozesse müssten entsprechend vorbereitet werden. Hier bis drei Jahre nach Inkrafttreten zu warten und dann die Entscheidung zu treffen, wäre überbordend und belastend. Bezüglich eines generellen Provisionsverbots gibt es auch Daten aus Österreich, die eindeutig darauf hinweisen, dass Anleger:innen mit kleinen Sparbeträgen bei Provisionsmodellen günstiger aussteigen (und mehr „value for money“ erhalten) als bei einer reinen Honorarvermittlung. Daher verwundert es nicht, dass es sogar österreichische Konsumentenschützer gibt, die der Meinung sind, dass ein generelles Provisionsverbot „nichts bringt“ und befürworten sie ein solches daher auch nicht. Nicht außer Acht zu lassen ist auch der Umstand, dass gerade in Österreich und Deutschland viele Anleger:innen aus historischen Gründen bereit sind, Vermittler über ein Honorar zu bezahlen.

Lösungsansatz/Vorschlag des Fachverbands:

Wie oben angeführt, ist der Ansatz der Europäischen Kommission, ein Provisionsverbot drei Jahre nach Inkrafttreten der Richtlinie einzuführen, aufgrund der Rechtsunsicherheit und möglichen Kosten für die Betriebe schlichtweg abzulehnen – so wie natürlich auch ein generelles Provisionsverbot (weil es eben nicht automatisch dazu führt, dass Verbraucher:innen damit günstiger aussteigen) abgelehnt wird. Provisionsverbote bei Execution-only-Geschäften und beim beratungsfreien Geschäft sind aus den oben angeführten Gründen (die Vermittler übernehmen Tätigkeiten für die Produktemittenten, also sollen die auch dafür bezahlen „dürfen“) ebenso abzulehnen. Dies bedeutet, sie sollen bei Geschäften, bei denen Vermittler einen Teil der Tätigkeiten von Produktemittenten erledigen, von diesen auch weiterhin einen Teil von deren Einnahmen als Provision erhalten dürfen.

Ein möglicher Konsens kann dahingehend gefunden werden, dass es zukünftig auch im Versicherungsbereich (nur Lebensversicherungen wären davon betroffen) wie im Wertpapierbereich bei deklarierten unabhängigen Beratungen ein Provisionsverbot gibt. Da könnten sich die Vermittler von Fall zu Fall aussuchen, wie sie vorgehen möchten und es wäre sogar eine einheitliche

Regelung (die bereits den Wertpapierbereich und Finanzierungsbereich umfasst) geschaffen und Kund:innen könnten sich leichter orientieren. Wichtig dabei ist, dass sich die Vermittler von Fall zu Fall deklarieren können, womit die vom Fachverband Finanzdienstleister immer geforderte Wahlfreiheit des Entgelts aufrecht bleiben würde.

3. Benchmark

Vorschlag der Kommission:

Um sicherzugehen, dass die Kosten von Produkten reduziert werden und so die Anleger:innen einen entsprechenden Gegenwert für ihr Geld („value for money“) bekommen, möchte die Europäische Kommission sogenannte Benchmarks einführen. Dies bedeutet, dass Produktemittenten der Europäischen Wertpapier-bzw. Versicherungsaufsicht sämtliche Kosten eines Produktes melden und diese den Erträgen gegenüberstellen müssen. Diese Kostenaufstellungen gibt es in ähnlicher Form schon im Wertpapierbereich (ex ante bzw. ex post Kostenaufstellung). Neu ist aber, dass den Aufsichtsbehörden die Daten standardisiert zugänglich gemacht werden sollen. Emittenten, die feststellen, dass ihre Produkte im Vergleich zu teuer sind, werden verpflichtet, die Kosten zu reduzieren oder eine plausible Begründung dafür abzugeben, warum ihr jeweiliges Produkt teurer ist. Ist beides nicht möglich, soll der Vertrieb der Produkte eingestellt werden müssen.

Darüber hinaus sollen Verbraucher:innen im Detail vor Antragsunterschrift über sämtliche Produktkosten und das Kosten-Ertrags-Verhältnis informiert werden müssen.

Meinung des Fachverbands

Finanzdienstleister:

Bei Einführung der Benchmark müssten immer die Produkte mit dem schlechtesten Kosten-Ertrags-Verhältnis vom Markt genommen werden. Dadurch würde es schrittweise zu einer gesetzlichen Preisgestaltung kommen. Das wäre ein zu starker Eingriff in die freie Marktwirtschaft. Preisregulierungen auf freien Märkten sind volkswirtschaftlich gesehen problematisch, weil sie die Märkte verzerren und zu Ineffizienzen führen. Solche Mittel dürfen nur in absoluten Notfällen und nur zeitlich befristet eingesetzt werden.

Kosten-Ertrags-Verhältnisse transparenter zu machen, ist sicher ein Ansatz, um den Druck auf Produktemittenten zu erhöhen, mehr „value for money“ zu gewährleisten. Die Frage ist, wie das so gestaltet werden kann, dass es für Kund:innen einfach verständlich ist.

Lösungsansatz/Vorschlag des Fachverbands:

Ein Eingriff in die Marktpreise wird schlichtweg abgelehnt. Die volkswirtschaftlichen Folgen sind nicht absehbar und in den meisten Fällen regulieren sich Märkte auch – im Zeitablauf – selbst. Speziell Versicherer haben bereits in den letzten 20 Jahren ihre Produktkosten zum Teil erheblich reduziert. Es ist also wichtig, den Markt weiterhin sich selbst regulieren zu lassen. Die Einführung einer Benchmark kann dann akzeptiert werden, wenn diese so gestaltet wird, wie dies derzeit bei der Erhebung und Veröffentlichung der marktüblichen Entgelte im Wertpapierbereich in Österreich erfolgt. Hier melden die Unternehmen (anonymisiert über den Fachverband Finanzdienstleister) ihre einzelnen Kostenpositionen. Daraus wird dann eine „marktübliche Bandbreite“ errechnet, welche auf der Website der FMA öffentlich zugänglich ist. So können die betroffenen Vermittler sehen, wie die von ihnen vermittelten Produkte im Marktschnitt liegen. Anleger:innen können einen Kostenvergleich machen und die Vermittler können/müssen gegebenenfalls begründen, warum sie bestimmte Produkte trotz höherer Kosten empfehlen. Somit wären Transparenz und freie Marktwirtschaft weiterhin gewährleistet.

Der Fachverband Finanzdienstleister begrüßt grundsätzlich stärkere Transparenzvorschriften bei Finanzmarktprodukten. Diese sind jedoch nur insoweit sinnvoll, als dass die Daten für die Verbraucher:innen auch verständlich aufbereitet werden. So gesehen wäre ein Ausweis des Kosten-Ertrags-Verhältnisses nicht abzulehnen, weil Kund:innen auch in der Lage sind, drei Zahlen-Faktoren zu erfassen. Eine ganze Seite an Informationen – mit allen Kostendetails – für Verbraucher:innen erfahrungsgemäß nicht von Interesse und oft nur schwer erfassbar. Daher ist hier weniger mehr und es soll mit der Gegenüberstellung des Ertrags zu kumulierten Gesamtkosten das Auslangen gefunden werden.

4. Maßnahmen gegen irreführende Werbung

Vorschlag der Kommission:

Der Tatsache, dass das Internet eine immer stärkere Rolle im Leben der Menschen und somit auch bei Finanzprodukten spielt, wird im Richtlinienvorschlag Rechnung getragen. So sollen Emittenten von Produkten mehr Verantwortung für ihre Vermittler/Werbepartner übernehmen. Speziell wenn über Social-Media-Kanäle geworben wird, sollen Emittenten für die Werbung für ihre Produkte verantwortlich gemacht werden können.

Meinung des Fachverbands

Finanzdienstleister:

Der Ansatz, dass irreführende Werbung stärker bekämpft wird, wird begrüßt, da vor allem über Social-Media-Kanäle Menschen, die über keine entsprechenden Berechtigungen verfügen, derzeit nahezu uneingeschränkt agieren können.

Lösungsansatz/Vorschlag des

Fachverbands:

Bezüglich Werbung wird natürlich begrüßt, dass ein Level-Playing-Field geschaffen wird und sich alle an die gesetzlichen Vorschriften betreffend Werbung zu halten haben. Es soll auch so sein, dass Emittenten für ihre Produktwerber zur Verantwortung gezogen werden können, weil nur so kann dauerhaft sichergestellt werden, dass irreführende Werbung verhindert wird.

5. Stärkung der Finanzbildung

Vorschlag der Kommission:

Die Europäische Kommission möchte die Finanzbildung der Bürger stärken, lässt dazu aber konkrete Maßnahmen noch offen.

Meinung des Fachverbands

Finanzdienstleister:

Der Fachverband Finanzdienstleister tritt schon seit Jahren dafür ein, dass die Finanzbildung gestärkt wird.

Lösungsansatz/Vorschlag des

Fachverbands:

Die Europäische Kommission soll so rasch wie möglich auch einen Aktionsplan zur Verbesserung der Finanzbildung veröf-

fentlichen und bei der Umsetzung alle Stakeholder (auch Finanzdienstleister) berücksichtigen. Finanzbildung muss in allen Schultypen als Unterrichtsgegenstand eingeführt werden.

Aktueller Stand – wie geht es weiter?

Anfang Juli 2023 gab es zur RIS die ersten Sitzungen in Europäischen Ratsarbeitsgruppen und im Europäischen Parlament. In diesen Sitzungen wurden erste Meinungsbilder eingeholt. Ende August bzw. Anfang September wurde begonnen, intern einzelne Schwerpunkte zu erarbeiten.

Wenn der Europäische Rat und das Europäische Parlament ihre Standpunkte beschlossen haben, kann der sogenannte Trilog (Verhandlungen, an denen die Europäische Kommission, der Europäische Rat und das Europäische Parlament teilnehmen) beginnen. Im Rahmen des Trilogs kann dann erst die Richtlinie beschlossen werden. Aus derzeitiger Sicht ist es aufgrund der schwerwiegenden Änderungsansätze nicht sehr wahrscheinlich, dass sich das Europäische Parlament bzw. der Europäische Rat bis Ende des Jahres auf gemeinsame Positionen einigen. Es bleibt insgesamt Zeit bis maximal April 2024, um zu einer Lösung im Trilog zu kommen, da im Sommer 2024 das Europäische Parlament neu gewählt wird und danach eine neue Kommission zusammengestellt wird. Das heißt, die Karten werden danach wieder völlig neu gemischt. Wird aber wider Erwarten doch noch vor April 2024 die Richtlinie im Trilog beschlossen, kommen die Änderungen wohl am Beginn des Jahres 2026 (Frist für Umsetzung in nationales Recht). Kommt es im Trilog bis April 2024 zu keiner Einigung, ist eine Verabschiedung der Richtlinie frühestens im Jahr 2025 zu erwarten, was bedeutet, dass die Änderungen erst im Jahr 2027 oder später in Kraft treten würden.

Was macht der Fachverband Finanzdienstleister?

Der Fachverband Finanzdienstleister hält weiter an seinen interessenspolitischen Zielsetzungen fest:

- Wahlfreiheit des Entgelts
- Keine überbordenden Dokumentati-

ons- und Informationsvorschriften

- Neu: Aufrechterhaltung des Systems der freien Marktwirtschaft

Schon unmittelbar nach Veröffentlichung des Kommissionsvorschlags wurden seitens des Fachverbands Finanzdienstleister erste Stellungnahmen bzw. Anmerkungen zur RIS verfasst und an nationale und europäische Stakeholder übermittelt. Zusätzlich haben bereits erste persönliche Gespräche stattgefunden. Speziell in Bezug auf das Europäische Parlament sind für den Herbst weitere Gespräche avisiert, wobei der Schwerpunkt darin besteht, darzustellen wie die durchaus nachvollziehbaren Ziele der Europäischen Kommission auf einem anderen – nämlich besseren und wirtschaftlich verträglicheren – Weg erreicht werden können. An den entsprechenden Argumentarien wird seit Anfang Juli intensiv gearbeitet. Grundsätzlich ist im Fachverband Finanzdienstleister die Stimmung bezüglich der RIS durchaus optimistisch. Es wird nicht davon ausgegangen, dass die Änderungen so umgesetzt werden wie von der Europäischen Kommission vorgeschlagen. Es zeichnet sich schon jetzt ab, dass es Kompromisse geben wird.

Selbstverständlich wird der Fachverband Finanzdienstleister laufend über die aktuellen Entwicklungen hinsichtlich der RIS informieren. Ob die RIS Fluch oder Segen für Vermittler und die Verbraucher:innen in Europa ist, wird sich zeigen. Einerseits ist zu begrüßen, dass die Europäische Kommission ein größeres Engagement der privaten Haushalte in Finanzmarktprodukte haben möchte, andererseits wird es wohl entscheidend sein, wie die Umsetzung der Maßnahmen erfolgen soll, um die Ziele – zum Wohle aller Beteiligten – zu erreichen.



KR Mag. Hannes Dolzer
Obmann des
Fachverbands Finanz-
dienstleister,
Wirtschaftskammer
Österreich



Mit dem **Medizintechnik Leasing** von abcfinance bin ich technisch **up to date**.

► **Individuelle Leasing-Lösungen für die Medizintechnik**

Dank der flexiblen Leasingangebote der abcfinance ist Ihre Praxis technisch immer auf dem neuesten Stand. Mit abcfinance als Partner an Ihrer Seite bekommen Sie maßgeschneiderte Finanzierungs-Modelle und klare Kalkulationsgrundlagen mit überschaubaren Raten. Das sorgt für hohe Planungssicherheit und Liquidität.

Informieren Sie sich jetzt auf www.abcfinance.at

 **abcfinance**

BIPAR-Bericht – Meeting am 22. und 23.6.2023 in Madrid

Margit Eidenhammer

Da seit 1.7.2023 Spanien die EU-Ratspräsidentschaft innehat, fand die **2-tägige BIPAR-Jahrestagung** in Madrid statt. Die Sitzung wurde vom spanischen Staatssekretär für Finanzen, Gonzalo Garcia Andrès, eröffnet und auch der Leiter der spanischen Aufsichtsbehörde, Sergio Álvarez, gab den Teilnehmern einen kurzen Einblick in den spanischen Finanzmarkt.

Im Zuge der Committee Meeting's war die Anlagestrategie für Privatkunden, die **Retail Investment Strategy** (nachfolgend RIS) das Hauptthema.

Die vorgeschlagene RIS-Richtlinie, in der ein Vermittler in der Lage sein muss, eine angemessene Anzahl an Anlageprodukten oder Versicherungsanlageprodukten anbieten zu können, um eine Provision zu erhalten, sorgte für heiße Diskussionen.

Eine essenzielle Frage war, was im „**besten Interesse des Kunden**“ ist und warum es nicht möglich sein sollte, durch den Erhalt einer Provision im besten Interesse des Kunden zu handeln.

Zahlreiche Argumente und Formulierungen wurden erarbeitet und seitens **BIPAR werden Vorschläge an die Europäische Kommission gesendet**. Auch wir als interessenpolitische Vertreter aus Österreich haben uns deutlich positioniert, dass Provisionsmodelle absolut keinen Nachteil für den Kunden bieten.

Weiters wurde darüber informiert, dass die Änderung der **IDD-Bestimmungen** (Artikel 41), die auch für den Vertrieb von Nicht-Lebensversicherungsprodukten



gelten, seitens der Europäischen Kommission die vorgegebene **Überprüfung noch nicht stattgefunden hat. Es wird nun mit der Überprüfung und dadurch mit weiteren Änderungen** gerechnet.

Immer wieder stellt sich die Frage, was unter einer „**angemessenen Auswahl an versicherungsbasierten Anlagenprodukten**“ zu verstehen ist. Mit welchen verschärften Pflichten für den Berater zu rechnen ist, und wo die **reine Vermittlung endet, und die Beratung beginnt**.

Wie soll der Berater einerseits das **kosteneffizienteste Versicherungsanlageprodukt empfehlen** und gleichzeitig die **Anforderungen des Kunden an**

z. B. Performance und Versicherungsschutz gewährleisten?

Es wird daher weiterhin noch zahlreiche Diskussionen geben, wie die „**qualitätsverbesserten Maßnahmen**“ zu definieren sind, welche verschärften Pflichten zu erwarten sind, um weiterhin auch Provisionszahlungen zu ermöglichen.



Margit Eidenhammer
Vorsitzende des Fachausschusses Europäische Angelegenheiten des Fachverbands Finanzdienstleister und Obfrau der Fachgruppe Finanzdienstleister; Wirtschaftskammer Salzburg

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz

Medieninhaber und Herausgeber von FACTS:
Fachverband Finanzdienstleister/Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,
Tel.: +43 (0)5 90 900 DW 4818,
E-Mail: finanzdienstleister@wko.at,
www.wko.at/finanzdienstleister

Beteiligung: 100%. Es bestehen keine anderen Beteiligungen an periodischen Medien – ausgenommen der Website des Fachverbands selbst.

Geschäftsführer: Dr. Alexander Kern, MSc
Redaktionssitz: Fachverband Finanzdienstleister,
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
Erscheinungsort:
Fachverband Finanzdienstleister/
Wirtschaftskammer Österreich,
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Blattlinie:
FACTS ist das offizielle Informationsmedium des Fachverbands Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich für seine Mitglieder.

Die Themen des Magazins umfassen sachgerechte Stellungnahmen und Berichterstattung über die wichtigsten gesetzlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie steuerliche Änderungen im Finanzdienstleistungsbereich.

Das Magazin FACTS erscheint dreimal jährlich und versteht sich als Plattform für den Informationsaustausch zwischen dem Fachverband Finanzdienstleister – in seiner Funktion als Interessenvertretung – und dessen Mitgliedern, an dem diese ein berechtigtes Interesse besitzen.

Der digitale Euro – Mythen und Fakten

Dr. Othmar Karas, M.B.L.-HSG, Erster Vizepräsident des Europäischen Parlaments

Im November 2020 haben die Finanzministerinnen und -minister der Euroländer die Europäische Zentralbank (EZB) damit beauftragt, eine mögliche Einführung einer digitalen Zentralbankwährung zu prüfen. Nun hat die Europäische Kommission einen Gesetzesvorschlag für die Einführung eines digitalen Euro präsentiert. Seitdem wurde viel mit den Ängsten und Sorgen der Menschen gespielt. „Bargeldabschaffung“, „Zentralbanküberwachung“ und „Negativzinseinhebung“ hört man immer öfter aus manchen Reihen. Sind dies berechtigte Sorgen oder bloß „Fake News“? Faktum ist: das Bargeld ist EU-vertraglich abgesichert und der digitale Euro soll es nicht ersetzen, sondern nur ergänzen. Aber was könnte ein digitaler Euro dem oder der Einzelnen im Alltag wirklich bringen?

Gleich vorweg: Bargeld steht mit dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union im EU-Verfassungsrang. Niemand plant das Bargeld abzuschaffen, daher wird es auch nicht passieren. Der digitale Euro soll ausschließlich ein ergänzendes Zahlungsmittel sein, das die Bedeutung von Bargeld auch im digitalen Zeitalter aufrechterhält.

Physisches Bargeld ist bis heute noch immer die bevorzugte Zahlungsart in Österreich und in Europa. Doch der Trend dreht sich. Vor allem seit der Pandemie. Im Euroraum wurden 2019 noch 72 Prozent aller Transaktionen mit Scheinen und Münzen bezahlt. Für die Karte oder eine mobile Zahlung entschied sich lediglich jede und jeder Vierte. Nach der Pandemie 2022 waren es schon 34 Prozent, die ihre Transaktionen via Visa, Mastercard, PayPal und Co. abwickelten und unter 60 Prozent, die mit Bargeld zahlten. Nach Transaktionsvolumina gerechnet werden schon heute 58 Prozent der Zahlungen ohne Scheine und Münzen durchgeführt. Das ist keine europäische Besonderheit, sondern ein globaler Trend.

Ein globaler Trend ist auch, dass mittlerweile 90 Prozent aller Zentralbanken weltweit an digitalen Währungen arbeiten. In zwölf Ländern wurden Pilotprojekte gestartet und in neun Ländern gibt es bereits ein digitales

Zentralbankgeld. Daher ist es richtig und notwendig, dass wir uns mit den Fragen eines digitalen Zentralbankgeldes, dem sogenannten digitalen Euro, befassen. Und daher ist es auch nicht überraschend, dass die Finanzministerinnen und -minister der Euroländer im November 2020 die EZB damit beauftragt haben, eine mögliche Einführung einer digitalen Zentralbankwährung zu prüfen und die Europäische Kommission noch vor dem Sommer einen Gesetzesvorschlag für die Einführung des digitalen Euro präsentiert hat.

Den digitalen Euro mit mehr Ehrlichkeit und Mut als Chance begreifen

Der digitale Euro ist eine Chance für Bürgerinnen und Bürger anonym, inklusiv, sicher und einfach zu bezahlen. Der digitale Euro ist aber auch eine Chance für Kreditinstitute, ihre Aktivitäten auszuweiten und ihre Dienstleistungen zu innovieren. Er ist gerade noch in der Entstehungsphase, soll aber viel mehr die europäische, unabhängige Antwort auf viele große neue Bezahlförmlichkeiten von amerikanischen oder asiatischen Konzernen sein. Vor allem in der Welt von Web 3.0, Industrie 4.0, dezentralem Finanzwesen oder dem Metaverse könnte er in Zukunft als adäquates Zahlungsmittel dienen. Der digitale Euro kann also unsere Unabhängigkeit und Wettbewerbssicherheit fördern und soll Bargeld nicht ersetzen, sondern ausschließlich ergänzen.

Das Projekt einer digitalen Zentralbankwährung müssen wir mit einer Transparenzoffensive und vor allem mit mehr Ehrlichkeit in den politischen Debatten näher an die Bürgerinnen und Bürger bringen. Wir müssen dem Ängste-Schüren mit Fakten und Aufklärung entgegenreten und den digitalen Euro wahrlich als Chance begreifen. Deshalb möchte ich auch ganz konkret auf einige Mythen und Ängste eingehen:

„Bargeldabschaffung“ oder „Bargeldergänzung“?

Viele fragen sich, ob die Einführung einer digitalen Zentralbankwährung das leise Ende des physischen Bargeldes bedeuten könnte. Die Frage ist berechtigt, die Antwort

ist einfach: Nein! Denn der digitale Euro ist kein Konkurrent des Bargelds.

Während wir bereits mit unseren digitalen Geldbörsen Zahlungen vornehmen, haben wir noch keine digitale Form von Bargeld. Ein digitaler Euro, der genauso verwendet werden kann wie das heutige Bargeld: ein gesetzliches Zahlungsmittel, das überall akzeptiert wird und das eins zu eins gegen physisches Bargeld getauscht werden kann. Wie der physische Euro würde auch der digitale Euro von der EZB gestützt und könnte überall in der Eurozone verwendet werden. Er hätte eine ähnliche Funktion wie Bargeld – er würde Zugang zu einem zuverlässigen und leicht zugänglichen Zahlungsmittel bieten, allerdings in digitaler Form.

Um das zu bekräftigen, hat die Europäische Kommission parallel zur digitalen Euro-Einführung auch einen Vorschlag zum gesetzlichen Zahlungsmittel Bargeld präsentiert. Dabei will die Europäische Kommission das Bargeld als akzeptiertes Zahlungsmittel erhalten und sogar stärken. Sie schlägt unter anderem vor, was auch der Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank, Robert Holzmann, fordert: eine Annahmepflicht für Bargeld.

„Zentralbanküberwachung“ oder Anonymität im digitalen Zeitalter?

Eine weitere Sorge ist, dass mit der Einführung eines digitalen Euro die EZB zur Überwachungsinstitution wird. Aber der Schutz der Privatsphäre bildet einen der Grundpfeiler des digitalen Euro. Durch die Verwendung des digitalen Euro wäre es möglich, Transaktionen auszuführen, ohne die eigenen Daten an Dritte weiterzugeben – außer solche Informationen sind gemäß europäischem Recht erforderlich, um illegale Aktivitäten zu verhindern. Bei digitalen Euro-Zahlungen würde eine Geschäftsbank die gleichen Informationen erhalten wie bei gewöhnlichen Kartenzahlungen. Würde der digitale Euro „offline“ verwendet, zum Beispiel bei einer Person-zu-Person-Transaktion, hätte die Geschäftsbank auch nicht mehr Informationen als beim Abheben von Bargeld an einem Bankomaten.

Bereits heute geben Konsumentinnen und Konsumenten freiwillig eine Vielzahl an Informationen über Kartenzahlungen an Visa und Mastercard oder über digitale Zahlungen an Dienste wie PayPal und Apple Pay preis. Der digitale Euro könnte im Zeitalter der Digitalisierung hingegen eine ähnliche Anonymität wie die Verwendung von Bargeld gewährleisten.

Negativzinseinhebung der neuen „Zentralgeschäftsbank“?

Obwohl die Zeit der Negativzinsen in der nahen Zukunft abgelaufen ist, haben viele nach wie vor die Angst, dass die EZB durch digitale Euro-„Wallets“ Geld negativ verzinsen könnte. Das würde bedeuten, dass Menschen Zinsen direkt an die EZB abgeben müssten. Auch diese Möglichkeit wird im Gesetzesvorschlag ausgeschlossen. Denn die geplanten digitalen Euro-„Wallets“ sollen ausschließlich als Einzelhandelszahlungslösung dienen und unverzinst bleiben.

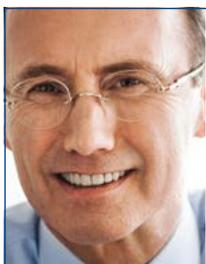
Dann bleiben noch die Bedenken, dass die EZB zur „Zentralgeschäftsbank“ wird und dadurch den Bankinstituten die Geschäftsgrundlage entzieht. Laut Gesetzesvorschlag sollen Geschäftsbanken aber eine zentrale Rolle bei der Bereitstellung des digitalen Euro spielen – ähnlich wie bei Bargeld. Sie wären Hauptansprechpartner für Einzelpersonen, Handel und Unternehmen in Bezug auf den digitalen Euro. Der digitale Euro würde Geschäftsbanken die Möglichkeit bieten, ihre Aktivitäten im gesamten Euroraum auszuweiten – im Gegensatz zu den meisten privatwirtschaftlichen innovativen Lösungen, die meist national oder international, aber nicht europaweit agieren. Somit könnte der digitale Euro als Plattform dienen, um Innovationen und Wettbewerb innerhalb des Euroraums zu fördern.

Es gibt zweifellos viele offene Fragen im Zusammenhang mit einem möglichen digitalen Euro. Deshalb werden wir im Europäischen Parlament in enger Kooperation mit dem Rat der Mitgliedstaaten zahlreiche Konzepte einbringen. Der Gesetzgebungsprozess ist genau dafür da, Fragen zu diskutieren, den Dialog mit den Bürgerinnen und Bürgern zu suchen und auf etwaige Bedenken einzugehen.

Klar ist, dass es ohne gesetzliche Grundlagen keine digitale Währung geben kann. Diese können nur das Europäische Parlament und der Rat der Mitgliedstaaten gemeinsam beschließen. Damit haben die Bürgerinnen und Bürger das letzte Wort, und dieses ist noch nicht gesprochen.

Ich lade Sie herzlich ein, mir Ihre Fragen, Bedenken und Anregungen zu übermitteln, die ich gerne in den Diskussionsprozess der kommenden Wochen einbringen werde.

Dieser Beitrag wurde zu Redaktionsschluss am 24. August 2023 finalisiert. Bei Fragen und Anregungen stehe ich mit meinem Team jederzeit gerne zur Verfügung.



Dr. Othmar Karas, M. B. L.-HSG
Erster Vizepräsident
des Europäischen Parlaments
 Tel.: +32 (0)2 2845627
 www.othmar-karas.at
 E-Mail: othmar.karas@europarl.europa.eu
 Twitter: @othmar_karas
 Facebook: othmar.karas
 Instagram: @othmar_karas



Pflegereentenversicherung

Die gesundheitliche Situation kann sich im Alter rasch ändern. Der Bedarf nach Pflege kommt oft unerwartet und überraschend. Eine private Pflegereentenversicherung der Merkur Lebensversicherung sichert Ihnen die finanzielle Basis für eine individuelle Betreuung und Pflege nach Ihren Vorstellungen. **Deshalb jetzt vorsorgen. Im Pflegefall bestens versorgt sein.**

merkur 
 LEBENSVERSICHERUNG

Weil ich das Wunder Mensch bin.

Die EU-Verordnung über Märkte für Kryptowerte – eine Veränderung in der Welt der Krypto-Regulierung

Michał Truszczyński (Regulatory Expert), Christian Steiner (Head of Regulatory and Public Policy) und Philipp Boehr (VP AML, Compliance and Public Policy)

1. Einführung

a. Die Idee dahinter

Die Kryptoindustrie befindet sich noch in der Anfangsphase, wenn auch mit größerer Dynamik als zu dem Zeitpunkt, als der erste Bitcoin-Block geschürft wurde oder als die ersten Waren (Pizzen) mit Bitcoin gekauft wurden. Wie bei jeder neuen Technologie ist die regulatorische Welt in der Regel nicht darauf vorbereitet. Mit zunehmender Akzeptanz und Verbreitung geht stets auch exponentielles Wachstum einher. Schnelles Wachstum liegt häufig jenseits jeder Rechtsetzung, daher überrascht es nicht, dass auch in der Kryptoindustrie in den ersten Jahren die Erstreckung bestehender Regeln (etwa die Einordnung als Finanzinstrumente oder die Erweiterung der Prospektspflicht) im Vordergrund stand. Die Kryptowirtschaft entwickelte sich rasant und gleichzeitig sorgten Missverständnisse und Skepsis in Verbindung mit Angst vor neuen Instrumenten und illegalen und betrügerischen Handlungen für negative Schlagzeilen und die Notwendigkeit einer formellen Regulierung. Dies wurde durch gewisse Entwicklungen am Kryptomarkt (Stichworte: Facebook-Coin (Libra/DIEM) oder auch Konkursfälle wie FTX oder Crashes wie LUNAR) zusätzlich beschleunigt. In diesem Moment begann der dezidierte Regulierungsprozess, um diese Technologie umfassend zu erfassen.

b. Erste regulatorische Einrichtung

Die erste Gesetzgebung der Europäischen Union (EU) konzentrierte sich bisher auf Vorschriften zur Bekämpfung der Geldwäsche (AML) und zur Bekämpfung der Terrorismusfinanzierung (CFT). Diese Vorschriften stammen aus dem traditionellen Finanzwesen (TradFi) für Banken und andere Finanzinstitute (z. B. MiFID II). Keines der TradFi-Regelwerke umfasste Kryptoassets (Kryptowerte). Die derzeit führende Gesetzgebung ist die 5. Geldwäsche-Richtlinie (AMLD5). Es ist das erste EU-Regelwerk, das in seiner Grundform Krypto-Dienstleistungen (Austausch und Verwahrung) umfasst, die eine Registrierung bei einer nationalen Bank oder einer national zuständigen Behörde erfordern.

Dennoch zielt die AMLD5 nicht darauf ab, einen endgültigen Rahmen zu schaffen. Daher bestehen weiterhin Rechtsunsicherheit und ein Mangel an Kundenschutz. Schließlich haben die Mitgliedstaaten aufgrund der fehlenden EU-Harmonisierung und des Mangels an einer speziellen Regulierungsstruktur begonnen, ihre eigenen Regulierungssysteme einzuführen, wie z. B. die obligatorische Zulassung oder Registrierung, die über den Anwendungsbeereich der AMLD5 hinausgeht. Dies hat unweigerlich zu verschiedenen Standards, Auslegungen und divergierenden Ansätzen geführt, sodass der Bereich fragmentiert und unsicher ist.

Es gilt zu beachten, dass es sich bei der AMLD5 um eine Richtlinie handelt, was bedeutet, dass sie ein geringeres Maß an Harmonisierung aufweist als eine Verordnung. Anders als bei der Verordnung liegt es daher im Ermessen der Mitgliedstaaten, wie sie die Richtlinie auf nationaler Ebene umsetzen (milder oder strenger), um ihre Ziele zu erreichen. Dies führt zu regulatorischer Arbitrage und verwässert die regulatorischen Standards.

2. Die Ankunft von MiCAR

a. Was ist MiCAR?

Die Verordnung über Märkte für Kryptowerte (MiCAR) steht vor der Herausforderung, die erste Verordnung weltweit zu sein, die sich umfassend mit Kryptowerten und Anbietern von Kryptowerte-Dienstleistungen (CASP) befasst. Der ursprüngliche Vorschlag wurde von der Europäischen Kommission (EK) im dritten Quartal 2020 veröffentlicht, dem zahlreiche Berichte von europäischen und internationalen Finanzinstitutionen vorausgingen. Nach drei Jahren trat sie am 29.6.2023 in Kraft (nicht zu verwechseln mit "Anwendbarkeit" siehe Abschnitt 2 (f) unten). Kurz gesagt, zielt sie darauf ab, harmonisierte und klare Regeln zu schaffen, um das derzeitige Rechtsvakuum und den fragmentierten Ansatz zu beseitigen. Was MiCAR ist und welchen Zweck sie verfolgt, wird in MiCAR selbst genau in den Erwägungsgründen beschrieben:

- „[...] Kryptowerte werden von den Gesetzgebungsakten der Union im Bereich Fi-

nanzdienstleistungen jedoch nicht erfasst. Derzeit gibt es außer den Bestimmungen über die Bekämpfung der Geldwäsche keine Vorschriften zur Regulierung der Bereitstellung von Dienstleistungen im Zusammenhang mit solchen unregulierten Kryptowerten [...]. Solange es an solchen Vorschriften fehlt, sind die Inhaber von Kryptowerten insbesondere in Bereichen, die nicht unter die Verbraucherschutzvorschriften fallen, Risiken ausgesetzt. Das Fehlen solcher Vorschriften kann außerdem erhebliche Risiken für die Marktintegrität – auch im Hinblick auf Marktmissbrauch und Finanzkriminalität – nach sich ziehen. Um diese Risiken einzudämmen, haben einige Mitgliedstaaten spezifische Vorschriften für sämtliche – oder bestimmte – Kryptowerte eingeführt, die durch die Gesetzgebungsakte der Union im Bereich Finanzdienstleistungen nicht abgedeckt sind [...].“ (MiCAR ErwGr 4).

- „Das Fehlen eines allgemeinen Unionsrahmens für Märkte für Kryptowerte kann das Vertrauen der Nutzer in diese Werte beeinträchtigen, was wiederum die Entwicklung eines Marktes für diese Werte erheblich behindern und dazu führen könnte, dass Chancen durch innovative digitale Dienste, alternative Zahlungsinstrumente oder neue Finanzierungsquellen [...]. Hinzu kommt, dass Unternehmen, die Kryptowerte nutzen, keine Rechtssicherheit darüber haben würden, wie ihre Kryptowerte in den verschiedenen Mitgliedstaaten behandelt würden, was ihre Bestrebungen, Kryptowerte für digitale Innovationen zu nutzen, untergraben würde. Das Fehlen eines allgemeinen Unionsrahmens für Märkte für Kryptowerte könnte auch eine fragmentierte Regulierung zur Folge haben, die den Wettbewerb im Binnenmarkt verzerren, Anbietern von Kryptowerte-Dienstleistungen den Ausbau ihrer grenzüberschreitenden Tätigkeiten erschweren und zu Aufsichtsarbitrage führen würde [...]. Jedoch besteht die Möglichkeit, dass Kategorien von Kryptowerten, die auf

Preisstabilisierung im Zusammenhang mit einem bestimmten Vermögenswert oder einem bestimmten Vermögenswertkorb angelegt sind, bei Kleinanlegern künftig großen Anklang finden könnte, und eine solche Entwicklung könnte zusätzliche Herausforderungen für die Finanzstabilität, das reibungslose Funktionieren der Zahlungssysteme, die geldpolitische Transmission oder die Währungshegemonie mit sich bringen. Es bedarf daher auf Unionsebene eines speziellen und harmonisierten Rahmens für Märkte für Kryptowerte (Betonung hinzugefügt) [...]“ (MiCAR ErwGr 5 und 6).

b. Die Struktur

MiCAR ist in 9 Haupttitel unterteilt, die sich mit verschiedenen Themen befassen und spezifische Regeln festlegen. Diese sind:

- Titel I: Gegenstand, Anwendungsbereich und Begriffsbestimmungen;
- Titel II: Andere Kryptowerte als vermögenswertereferenzierte Token oder E-Geld-Token (OCA);
- Titel III: vermögenswertereferenzierter Token (ART);
- Titel IV: E-Geld-Token (EMT);
- Titel V: Zulassung und Bedingungen für die Ausübung der Tätigkeit eines Anbieters von Kryptowerte-Dienstleistungen;
- Titel VI: Verhinderung und Verbot von Marktmissbrauch im Zusammenhang mit Kryptowerten;
- Titel VII: Zuständige Behörden, die EBA (Europäische Bankenaufsichtsbehörde) und die ESMA (Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde);
- Titel VIII: Delegierte Rechtsakte;
- Titel IX: Übergangs- und Schlussbestimmungen.

Die MiCAR-Vorschriften orientieren sich an den TradFi-Vorschriften, insbesondere MiFiD II, und spiegeln deren Grundprinzipien wider, wobei sie an die Besonderheiten der Kryptoindustrrie angepasst wurden. MiCAR enthält auch spezifische Bestimmungen, z. B.: signifikante ART (Artikel 43), signifikante EMT (Artikel 56), und signifikante CASP (Artikel 85). Die Kriterien für die Einstufung als signifikant beruhen in der Regel auf der signifikanten Größe, dem Volumen oder dem Wert und der Anzahl der Transaktionen. In dieser Hinsicht müssen zusätzliche strengere Regeln befolgt werden, einschließlich der Aufsicht durch die EBA, die

Innerhalb des Anwendungsbereichs (Artikel 2)	
Wer	Welche Kryptowerte
<ul style="list-style-type: none"> • Natürliche und juristische Personen und bestimmte andere Unternehmen (bestimmte Finanzunternehmen) • Emittenten, • Anbieter, • Personen, die eine Zulassung zum Handel mit Kryptowerten beantragen, • CASP 	<ul style="list-style-type: none"> • Art der Krypto-Vermögenswerte <ul style="list-style-type: none"> - ART - EMT - Andere Kryptowerte (OCA), z. B. Utility Tokens • Fraktionierte Non-Fungible Token (NFT) (die Teilanteile an einem einmaligen und nicht fungiblen Kryptowert)
<ul style="list-style-type: none"> • Kryptowerte, bei denen der Emittent nicht identifizierbar ist, sollten nicht in den Anwendungsbereich von Titel II, III oder IV MiCAR fallen. CASP, die Dienstleistungen in Bezug auf solche Kryptowerte erbringen, sollten jedoch erfasst werden. 	

auch die Zulassungen/Lizenzen zu bewerten und zu genehmigen haben wird.

Die ESMA und die EBA sind mit der Ausarbeitung der sogenannten Level II- und III-Rechtsvorschriften beauftragt. Level II betrifft Entwürfe für Regulierungsstandards (RTS) und Entwürfe für technische Durchführungsstandards (IST), wobei Level III Leitlinien betrifft. Diese delegierten Rechtsakte sind von großer Bedeutung, da sie weitere Details, Auslegungen und Regeln für die Umsetzung von MiCAR enthalten werden. Derzeit läuft zu diesen Rechtsakten eine öffentliche Konsultation. Schließlich sieht die MiCAR einige Ausnahmen für betroffene Einrichtungen und Kryptoassets vor. Solche Ausnahmen beruhen in der Regel auf einer geringeren Bedeutung aufgrund einer vernachlässigbaren Größe, eines vernachlässigbaren Volumens, eines vernachlässigbaren Werts, eines vernachlässigbaren Geschäftsumfanges, einer vernachlässigbaren Anzahl von Transaktionen oder Kunden usw.

c. Der Anwendungsbereich:

Was fällt unter MiCAR?

In ihrer jetzigen Form gilt MiCAR für zentrale Einrichtungen/Finanzierungen (CeFi) und nicht für dezentrale Finanzierungen (DeFi). Was in den Anwendungsbereich fällt, lässt sich wie folgt veranschaulichen:

Was die CASP betrifft, so bietet MiCAR die folgenden Dienstleistungen und Tätigkeiten im Zusammenhang mit Kryptowerten an (Artikel 3 Abs 16 und Titel V MiCAR), für die eine Lizenz erforderlich ist und mit denen CASP verbunden ist. Jeder dieser Dienste hat spezifische Anforderungen, die zusätzlich zu den allgemeinen Anforderungen für CASP erfüllt werden müssen (siehe Abschnitt 2):

- a) Verwahrung und Verwaltung von Kryptowerten für Kunden;

- b) Betrieb einer Handelsplattform für Kryptowerte;
- c) Tausch von Kryptowerten gegen einen Geldbetrag;
- d) Tausch von Kryptowerten gegen andere Kryptowerte;
- e) Ausführung von Aufträgen über Kryptowerte für Kunden;
- f) Platzierung von Kryptowerten;
- g) Annahme und Übermittlung von Aufträgen über Kryptowerte für Kunden;
- h) Beratung zu Kryptowerten;
- i) Portfolioverwaltung von Kryptowerten;
- j) Erbringung von Transferdienstleistungen für Kryptowerte für Kunden.

Kryptowerte, die unter die MiCAR fallen, werden wie folgt charakterisiert:

- ART (vermögenswertereferenzierter Token): ein Kryptowert, der kein E-Geld-Token ist und dessen Wertstabilität durch Bezugnahme auf einen anderen Wert oder ein anderes Recht oder eine Kombination davon, einschließlich einer oder mehrerer amtlicher Währungen, gewahrt werden soll (gewöhnlich als Stablecoin bezeichnet). Zu beachten ist, dass algorithmische Stablecoins verboten sind (nach dem Zusammenbruch von Terra Luna);
- EMT (E-Geld-Token): ein Kryptowert, dessen Wertstabilität unter Bezugnahme auf den Wert einer amtlichen Währung gewahrt werden soll;
- OCA (Andere Kryptowerte): Kryptowerte mit Ausnahme von vermögenswertereferenzierten Token und E-Geld-Token; sie umfasst eine große Bandbreite an Kryptowerten einschließlich Utility-Token.
- Utility-Token stellen einen Kryptowert dar, der ausschließlich dazu bestimmt ist, Zugang zu einer Ware oder Dienstleistung ▶

zu verschaffen, die von seinem Emittenten bereitgestellt wird.

Die Auslegung wird den nationalen Aufsichtsbehörden überlassen, welche die von der ESMA erstellten und herausgegebenen Leitlinien (Level III) zu den Kriterien/Bedingungen für die Einstufung von Kryptoassets als Finanzinstrumente verwenden werden.

d. Der Anwendungsbereich: Was fällt nicht unter MiCAR?

e. Unternehmen außerhalb der EU

Die wichtigste Anforderung besteht darin, dass Unternehmen, die in der EU Kryptowerte anbieten, in der EU niedergelassen sein müssen und über ein effektives Management verfügen müssen, wobei mindestens ein Geschäftsführer in der EU ansässig sein muss. Derzeit gibt es keine Vorschriften, die verhindern, dass eine im Ausland ansässige Firma ohne Registrierung/Lizenz auf dem EU-Markt tätig wird, was für die in der EU ansässigen und die Vorschriften eingehenden Firmen nachteilig ist. Um das Problem der sogenannten "Reverse Solicitation" anzugehen, enthält die MiCAR eine spezielle Regelung dazu in Artikel 61, dass ein EU-Kunde auf eigene Initiative die Erbringung von Dienstleistungen durch einen ausländischen nicht zugelassenen Anbieter veranlassen kann, was in diesem Fall zulässig ist. Firmen, die aktiv für ihre Dienstleistungen in der EU werben wollen, müssen jedoch zugelassen sein. Diesbezüglich wird die ESMA Leitlinien ausarbeiten (Level III). Diese Bestimmung ist sehr wichtig, da sie für gleiche Wettbewerbsbedingungen (level-playing field) sorgen und die in der EU registrierten und tätigen Kryptounternehmen vor "free-riding" und unlauterem Wettbewerb seitens nicht zugelassener Unternehmen schützen soll.

f. Anwendbarkeit

Die MiCAR trat am 29.6.2023 in Kraft. Die Bestimmungen der Titel III und IV (Regeln für ART und EMT) sind ab dem 30.6.2024 anwendbar, alle anderen Bestimmungen ab dem 30.12.2024. Derzeitige CASP haben nach dem Inkrafttreten der MiCAR eine "Übergangsfrist", um die Lizenz zu erhalten. Diesbezüglich gibt es:

- (i) "Grandfathering" - CASP, die vor dem Beginn der Anwendung von MiCAR Dienstleistungen erbracht haben, können

Außerhalb des Anwendungsbereichs (Artikel 2)	
Wer	Welche Instrumente
<ul style="list-style-type: none"> • Personen, die Kryptowerte-Dienstleistungen ausschließlich für ihre Mutterunternehmen, ihre eigenen Tochterunternehmen oder andere Tochterunternehmen ihrer Mutterunternehmen erbringen, • Liquidatoren oder Verwalter, die im Laufe eines Insolvenzverfahrens handeln, • die EZB, die Zentralbanken der Mitgliedstaaten, wenn sie in ihrer Eigenschaft als Währungsbehörde handeln, oder andere Behörden der Mitgliedstaaten, • die Europäische Investitionsbank und ihre Tochtergesellschaften, • die Europäische Finanzstabilisierungsfazilität und der Europäische Stabilitätsmechanismus, • Internationale Organisationen des öffentlichen Rechts. 	<ul style="list-style-type: none"> • alle traditionellen finanziellen Maßnahmen wie: Finanzinstrumente; Einlagen einschließlich strukturierter Einlagen; Geldbeträge; Verbriefungspositionen; Nichtlebensversicherungs- oder Lebensversicherungsprodukte; Altersvorsorgeprodukte; amtlich anerkannte betriebliche Altersversorgungssysteme; individuelle Altersvorsorgeprodukte; ein Paneuropäisches Privates Pensionsprodukt; Systeme der sozialen Sicherheit, • Kryptowerte, die einmalig und nicht mit anderen Kryptowerten fungibel sind, einschließlich digitaler Kunst und Sammlerstücken (NFT), • Kryptowerte-Dienstleistungen ohne eines Intermediär in ausschließlich dezentralisierter Weise erbracht (DeFI).

dies bis zu 18 Monate nach dem Datum der Anwendung weiterhin tun, dann folgt das Standardverfahren für die Anwendung.

- Emittenten von ART, die keine Kreditinstitute sind, und ART nach geltendem Recht vor dem 12 Monate nach MiCAR Inkrafttreten ausgegeben haben, dürfen damit fortfahren, sofern sie vor dem 13 Monate nach dem Tag des Inkrafttretens dieser Verordnung eine Zulassung beantragen.

- (ii) ein vereinfachtes Verfahren (das von den Mitgliedstaaten festgelegt werden kann) für Anträge, die zwischen dem Datum der MiCAR-Anwendung und 18 Monaten nach dem Datum der MiCAR-Anwendung eingereicht werden (jedoch nur für CASP nach Titel V)

3. Auswirkungen

a. Was bedeutet das für die Praxis: die neuen Anforderungen

Im Allgemeinen müssen die verpflichteten Unternehmen ihre derzeitigen organisatorischen, betrieblichen, Governance-, Schutz- und Compliance-Konzepte je nach Reifegrad und angebotener Dienstleistung anpassen oder vollständig überarbeiten. Wie be-

reits erwähnt, spiegeln die Anforderungen von MiCAR weitgehend den Verpflichtungen von TradiFi und insbesondere MiFID II wider. Obwohl der Aufwand für die Einhaltung der Vorschriften zunimmt, sind die Anforderungen selbst nicht innovativ oder revolutionär, sondern legen vielmehr gewisse Standards fest. Für ART, EMT und signifikante CASP werden jedoch strengere Vorschriften gelten, da das mit ihnen verbundene Risiko die Finanzstabilität und die Währungshoheit betrifft. Beispielsweise begrenzt MiCAR in gewissen Fällen die durchschnittliche Anzahl der täglichen Transaktionen und das Handelsvolumen im Zusammenhang mit der Verwendung von EMT und ART als Tauschmittel auf 1 Million bzw. 200 Millionen Euro.

b. Voraussetzung für CASP

CASPs werden zahlreiche Anforderungen erfüllen müssen, darunter allgemeine Vorgaben, die für alle CASP gelten, und spezifische Pflichten in Bezug auf spezifische Kryptowerte-Dienstleistungen. Darüber hinaus werden bedeutende CASP zusätzliche Verpflichtungen erfüllen müssen. Aufgrund der MiCAR können CASP, sobald sie in einem Mitgliedstaat ihrer Wahl zugelassen

sind, überall im EWR tätig werden. Dies ist ein enormer Meilenstein, denn derzeit gibt es kein "Passporting" der aktuellen nationalen Registrierungen/Lizenzen in andere Mitgliedstaaten. Ein CASP, das in einem anderen Mitgliedstaat tätig werden möchte, muss im anderen Mitgliedstaat eine neue Registrierung/Lizenz beantragen. Das Passporting einer CASP-Lizenz ist in der gesamten Union erlaubt, entweder durch das Recht auf Niederlassung durch eine Zweigniederlassung oder durch die Dienstleistungsfreiheit (auf grenzüberschreitender Basis). CASP, die grenzüberschreitend Kryptowerte-Dienstleistungen erbringen, müssen nicht physisch im Hoheitsgebiet eines Aufnahmemitgliedstaats präsent sein. Wenn sie im Besitz einer MiCAR-Lizenz sind, muss die CASP lediglich bei der zuständigen Behörde, die die Lizenz ursprünglich erteilt hat, die Ausweitung ihrer Lizenz für die Tätigkeit in anderen Rechtsordnungen beantragen. Nachstehend sind die allgemeinen Anforderungen, die von einem CASP zu erfüllen sind, dargestellt.

c. Anforderungen für Emittenten und Anbieter von OCA, ART und EMT

Das öffentliche Angebot von Krypto-Vermögenswerten, einschließlich der Unterwerfung unter den Handel, unterliegt einem separaten Regulierungssystem nach der MiCAR. Die Anforderungen im Rahmen der MiCAR sind unterschiedlich, je nachdem, ob es sich um ein OCA (andere Kryptowerte), ART (vermögenswertereferenzierter Token) oder EMT (E-Geld-Token) handelt. Die Anforderungen für ART und EMT sind strenger und umfangreicher als jene für OCA. Darüber hinaus können ART und EMT als "signifikant" eingestuft werden. Das bedeutet, dass besondere Anforderungen und eine strengere Aufsicht vorgesehen sind. Die folgende Tabelle bietet einen Überblick über die Anforderungen. Erwähnenswert ist die Tatsache, dass Whitepaper selbst detaillierten und spezifischen Inhalten und Formen unterliegen, die von der ESMA und der EBA in ihren RTS und ITS sowie ihren Leitlinien weiter auszuarbeiten sind.

4. Schlussfolgerung

MiCAR ist die erste internationale Krypto-Regulierung, die Klarheit in ein rasch wach-

MiCAR Titel V – Allgemeine Anforderungen für alle CASP
<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsperson mit Sitz in der EU • Verpflichtung zu ehrlichem, fairem und professionellem Handeln im besten Interesse der Kunden und zur Information der Kunden • Kapitalanforderungen, Eigenmittel, Versicherung • Governance, organisatorische und aufsichtsrechtliche Anforderungen, einschließlich der Bewertung der fachlichen Eignung und des internen Kontrollsystems • Einhaltung des Digital Operational Resilience Act (DORA) • Trennung der Vermögenswerte und Sicherheitsprotokolle • Verwahrung der Kryptowerte und -gelder der Kunden • Vollständige, faire, klare und nicht irreführende Marketingkommunikation und Offenlegungspflichten • Vorbeugung, Ermittlung, Handhabung und Offenlegung von Interessenkonflikten • Verhinderung von Marktmissbrauch und Offenlegung von Insider-Informationen • Einhaltung der Geldwäschevorschriften • Haftung und Verfahren zur Bearbeitung von Beschwerden • Outsourcing • Benachrichtigung über Änderungen in ihrem Leitungsorgan • ESMA-Register aller CASP und ihrer Whitepapers
Zusätzlich zu den allgemeinen Anforderungen gibt es spezifische Anforderungen für verschiedene Lizenzen (Titel V, Kapitel 3) (siehe die Liste der Lizenzen oben).

Erforderlich	OCA - Titel II, Art. 4 - 15	ART - Titel III, Art. 16 - 47	EMT - Titel IV, Art. 48 - 58
Vorherige behördliche Genehmigung		•	•
Genehmigung des Whitepaper		•	
Whitepaper und seine Bekanntmachung	•		•
Haftung für den Inhalt des Whitepaper	•	•	•
Ausarbeitung, Veröffentlichung von Marktinformationen und deren Bekanntmachung (auf Anfrage)	•	•	•
Ehrlich, redlich und professionell handeln	•	•	•
Mit den Inhabern und potenziellen Inhabern auf redliche, eindeutige und nicht irreführende Weise kommunizieren	•	•	•
Ermittlung, Verhinderung, Regelung und Offenlegung von Interessenkonflikten	•	•	•
Verbot der Gewährung von Zinsen		•	•
Sanierungs- und Rücktauschplan		•	•
Zulassung als Kreditinstitut oder E-Geldinstitut zum Anbieten von EMT			•
Einbindung von ESMA, EBA und EZB		•	•
Kategorie „Signifikant“ (wenn die Bedingungen erfüllt sind) und EBA-Aufsicht		•	•
Berichterstattung		•	•
Emissionsbeschränkung		•	•
Eigenmittelanforderungen		•	
Reservevermögen und die Verwahrung		•	
Min. 30% der erhaltenen Geldbeträge sind stets auf gesonderten Konten bei Kreditinstituten zu hinterlegen			•

OSMIUM

Kristallines Osmium ist das achte, letzte, edelste, dichteste und seltenste Edelmetall und hat die höchste Wertdichte aller Elemente.



**Michael Karl GASSER,
MBA MPA**

Osmium Institut -
Leitung Österreich

+43 676 3137750
michael.gasser@
osmium-institute.com

OSMIUM

weitere Informationen:

www.osmium-shop.at

Osmium kaufen:

www.buy-osmium.com

www.osmium.com

Vertriebspartner werden:

www.osmium-vertrieb.at

Galileo TV Beitrag über Osmium

Link: www.osmium-shop.at/videos



sendes Umfeld bringen soll. Es muss festgestellt werden, dass die Verordnung eine gute und praktikable Lösung ist, die in Bezug auf ihre Ziele, ihren Zweck und den Stand der politischen Debatte angemessen und vernünftig ist. Es ist wichtig zu betonen, dass MiCAR die notwendige Regulierung bringt:

- maßgeschneiderte Regeln für die Blockchain (Distributed-Ledger-Technologie)
- rechtliche Klarheit und Sicherheit in Bezug auf die Auslegung
- eine vollwertige Krypto-Verordnung (lex specialis), die den einzigartigen Charakter von Krypto-Vermögenswerten anerkennt
- mehr Gleichbehandlung mit TradFi
- weniger Bürokratie und Angleichung an TradFi in Bezug auf das Passporting anstelle von 27 separaten nationalen Registrierungen
- harmonisierte gleiche Wettbewerbsbedingungen, insbesondere im Hinblick auf das Problem des "Reverse Solicitation" – Schutz für konforme Unternehmen

- EU-weit harmonisierte Vorschriften – Marktintegrität zur Vermeidung von Aufsichtsarbitrage
- verbesserter und verstärkter Verbraucher-/Anlegerschutz
- Stärkung der Zusammenarbeit zwischen ESMA, EBA und NCA
- Bewältigung der Probleme und potenziellen Defizite, die durch die Fälle auf dem Kryptomarkt aufgezeigt wurden

Insgesamt wird MiCAR als ein ausgewogener Ansatz zwischen dem Schutz von Anlegern und konformen Unternehmen, Innovation und der Notwendigkeit der Regulierung, klare, faire und verhältnismäßige Regelungen zu schaffen, gesehen. Die allgemeinen Prinzipien von MiCAR werden wohl als Vorbild für eine internationale Regulierung von Kryptowerten dienen. Es ist eine sehr positive und notwendige Entwicklung, harmonisierte und gleiche Spielregeln zu haben, an die sich jeder Marktteilnehmer halten muss.



Michał Truszczyński
Regulatory Expert
Bitpanda GmbH



Christian Steiner
Head of Regulatory
and Public Policy
Bitpanda GmbH



Philipp Bohrn
VP AML, Compliance
and Public Policy
Bitpanda GmbH

Das qualifizierte Nachrangdarlehen und die Frage der Transparenz

RA Mag. Martin Pichler

Mittlerweile ist es rund neun Jahre her, dass der österreichische Gesetzgeber mit dem Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG) den damals lang ersehnten rechtlichen Rahmen für "Crowdinvesting" geschaffen hat. Diese Finanzierungsform hat sich in der Zwischenzeit etabliert und zahlreiche Unternehmen sammeln seither von der "Crowd" – zumeist Kleinanlegern – Kapital mit dem Versprechen ein, dafür attraktive Renditen zu bieten. Als Mittel der Wahl zur Geldbeschaffung dient dabei meistens das Instrument des qualifizierten Nachrangdarlehens. Dessen Beliebtheit erklärt sich unter anderem damit, dass Unternehmen qualifizierte Nachrangdarlehen vergleichsweise kostengünstig und innerhalb kurzer Zeit auflegen können. Zudem – so scheint es zumindest – handelt es sich für Anleger um ein relativ einfach verständliches und unkompliziertes Produkt.

Allerdings zeigt sich, dass im Zuge des Crowdinvesting-Booms der letzten Jahre das Instrument des qualifizierten Nachrangdarlehens in regelmäßigen Abständen die österreichischen Gerichte beschäftigte. War es zu Beginn die Frage, ob es sich bei diesem Pro-

dukt um eine prospektpflichtige Veranlagung im Sinne des KMG handle, die vom Obersten Gerichtshof (OGH) seither mehrfach eindeutig bejaht wurde, sind es in der Zwischenzeit vor allem verbraucherschutzrechtliche Fragen. Ein Aspekt, der bei vielen dieser Gerichtsverfahren ins Auge springt, ist jener, dass die unteren Gerichtsstufen dem qualifizierten Nachrangdarlehen gegenüber offenbar sehr skeptisch eingestellt sind und dieses Produkt im Hinblick auf Verbraucher immer wieder als äußerst kritisch ansehen. So qualifizierten etwa im Jahr 2016 das Landesgericht Graz und in Folge das Oberlandesgericht Graz die qualifizierte Nachrangklausel als für den Verbraucher gröblich benachteiligend und damit unwirksam. Erst der OGH verwarf in seiner Entscheidung (OGH 24.08.2017, 4 Ob 110/17f) diese Rechtsansicht, die das abrupte Ende dieser Finanzierungsform bedeutet hätte.

In den letzten eineinhalb Jahren gab es neuerlich erst- und zweitinstanzliche Gerichtsentscheidungen zum qualifizierten Nachrangdarlehen, welche die Branche in Aufregung versetzten und die neuerlich das

Ende dieses Produkts einzuläuten drohten. Im Zentrum stand dabei ein in der Zwischenzeit insolvent gewordenes Pfandleihunternehmen, welches in der Vergangenheit mehrere Tranchen an qualifizierten Nachrangdarlehen begeben hatte. Zeitlich deutlich vor der Insolvenzeröffnung verweigerte die Darlehensnehmerin die Rückzahlung des Darlehensbetrags an die Darlehensgeber, obwohl die Vertragslaufzeit der betroffenen Tranche abgelaufen war und die Forderungen somit fällig waren. Die Schuldnerin berief sich dabei auf ihre, den Darlehensbedingungen zugrunde liegenden, Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die folgende Klausel enthielten: „Die Rückzahlung des Nachrangdarlehens sowie die Zahlung von Zinsen kann solange und soweit nicht verlangt werden, wie dies bei der Emittentin einen Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens herbeiführen würde“. Die Darlehensgeber zogen daraufhin vor Gericht und verlangten die Rückzahlung des fälligen Darlehensbetrages samt Zinsen. In mehreren Klagen brachten Darlehensgeber unterschiedlicher Tranchen unter anderem vor, dass die gegenständliche

Klausel intransparent und folglich nichtig sei. So sei insbesondere nicht klar, welche Parameter zur Beurteilung der Fälligkeit heranzuziehen wären.

Mehrere Erst- und Berufungsgerichte folgten der Ansicht der klagenden Parteien und stufte die zitierte Klausel als intransparent ein. Den Gerichten zufolge könne sich ein außerhalb des Unternehmens stehender Verbraucher kein Bild über die wirtschaftliche und finanzielle Situation der Emittentin machen. Die Klausel verschaffe dem Darlehensgeber daher keinen Überblick, „ob und wann Gründe für die Insolvenz der Emittentin vorlägen, die einer Rückzahlung entgegenstünden, in welchem Verhältnis der Darlehensgeber zu anderen Nachrangdarlehensgebern stehe und wann die Unternehmenskrise wieder überwunden sei. Dass Gründe für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens aus dem Gesetz ableitbar seien, ändere daran nichts, da die Klausel keinen klaren Hinweis auf die heranzuziehenden gesetzlichen Bestimmungen enthalte“. Gegen die Urteile der Berufungsinstanzen rief der Insolvenzverwalter der Nachrangdarlehensnehmerin den OGH an, um eine höchstgerichtliche Entscheidung zu erhalten.

Die Frage nach der Transparenz dieser Nachrangklausel ist von besonderer Brisanz, weil es sich dabei um eine am österreichischen Markt gebräuchliche Standard-Formulierung handelt, die wohl in hunderten Verträgen verwendet wurde. Bei Wegfall dieser Klausel würde ein für den Vertragstypus konstitutives Merkmal des qualifizierten Nachrangdarlehens fehlen, was weitreichende Konsequenzen für Emittenten und den Vertrieb hätte. So wäre jede Emittentin eines vermeintlichen qualifizierten Nachrangdarlehens aufgrund der Intransparenz der Nachrangklausel nun Schuldnerin aus einem gewöhnlichen Darlehen. Derartige Geschäfte sind in Österreich allerdings nur Banken vorbehalten, die über eine entsprechende Konzession für das Einlagengeschäft verfügen. Folglich müssten die Darlehensnehmer die eingesammelten Gelder sofort zurückzahlen – ungeachtet dessen, ob das Ende der Laufzeit des Darlehens bereits erreicht wäre oder nicht. Für viele Unternehmen würde dies wohl die sofortige Insolvenz bedeuten.

Offensichtlich haben die österreichischen Gerichte bei ihren Entscheidungen

Anlehnung an Entscheidungen des deutschen Bundesgerichtshofs genommen, der in der Vergangenheit bereits mehrfach qualifizierte Nachrangklauseln als intransparent einstufte (bspw. BGH, 12.12.2019 - IX ZR 77/19). Dem BGH zufolge genügt eine qualifizierte Nachrangvereinbarung nur dann dem Transparenzgebot, wenn aus ihr die Rangtiefe, die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre, deren Dauer und die Erstreckung auf die Zinsen sowie der Umstand, dass der Ausschluss aufgrund der Nachrangklausel dauerhaft für unbegrenzte Zeit wirken kann, klar und unmissverständlich hervorgehen. Diese Rechtsprechung führt in Deutschland seither zu großen Herausforderungen bei der Emission von qualifizierten Nachrangdarlehen.

Im Mai und Juni dieses Jahres war es nun aber soweit und befasste sich der OGH mit der Frage der Transparenz der qualifizierten Nachrangklausel. Erfreulicherweise verwarf der OGH in mehreren Entscheidungen (10 Ob 60/22d, 10 Ob 60/22t, 4 Ob 233/22a, ua.) die Rechtsansichten der Vorinstanzen und erklärte die zitierte Klausel für transparent. Der OGH verwies in seinen Ausführungen darauf, dass die Voraussetzungen für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens in den §§ 66 und 67 Insolvenzordnung festgelegt sind. Auch wenn die zitierte Klausel nicht auf diese Bestimmungen Bezug nimmt, sind die Gründe für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens im Gesetz definiert. Laut OGH ist es auch dem durchschnittlichen Verbraucher zuzugestehen bzw. von diesem zu erwarten, dass dieser mit einer Insolvenzeröffnung die Begrifflichkeiten "Überschuldung" und "Zahlungsunfähigkeit" verbindet, mögen ihm auch die konkreten rechtlichen Details nicht näher bekannt sein. Der von den Unterinstanzen geforderte Hinweis auf konkrete Bestimmungen der Insolvenzordnung, in welchen die Voraussetzungen für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens geregelt werden bzw. die Auflistung detaillierter Angaben in der Klausel über jene Fälle, in welchen die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens droht, lassen laut OGH hingegen keine zusätzliche Klarheit für den Vertragspartner erwarten.

Dem OGH zufolge kann die zitierte Klausel von einem durchschnittlichen Vertragspartner auch nicht dahingehend ver-

standen werden, dass es bei der Beurteilung der drohenden Insolvenz nur auf die Höhe seiner eigenen Forderung ankommt. Schließlich wird in der Klausel dargelegt, dass eine Rückzahlung auch dann nicht verlangt werden kann, wenn und soweit eine solche Zahlung dazu führen würde, dass die Schuldnerin nach dem Gesetz zur Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gezwungen wäre. In diesem Zusammenhang muss notwendigerweise die wirtschaftliche Situation des gesamten Unternehmens im Zeitpunkt der Fälligkeit des jeweiligen Darlehens berücksichtigt werden. Dabei kann die Vertragsbestimmung objektiv nur so verstanden werden, dass auch die Verbindlichkeiten aus anderen Nachrangdarlehen, soweit sie zu diesem Zeitpunkt bereits fällig sind, herangezogen werden müssen.

Der OGH betonte, dass dieses Auslegungsergebnis auch dem Zweck eines qualifizierten Nachrangdarlehens gerecht wird. Schließlich liegt dieser gerade darin, dass der Rückzahlungsanspruch nicht unbedingt zusteht, sondern der Darlehensgeber aufschiebend bedingt auf die Durchsetzbarkeit des Anspruchs verzichtet. Dies unter der auflösenden Bedingung des Wegfalls des negativen Eigenkapitals bzw. des Vorliegens eines Bilanzgewinnes oder Liquidationsüberschusses.

Somit ist der OGH zum wiederholten Male gewissermaßen als "Retter" des qualifizierten Nachrangdarlehens in Erscheinung getreten. Die sich unterscheidende Rechtsprechung in Österreich und Deutschland zeigt aber wieder einmal gut auf, wie schmal der Grat der Transparenz einer Bestimmung sein kann. Rechtsunterworfenen und Rechtsberater stellt dies immer wieder vor große Herausforderungen, hat man doch phasenweise das Gefühl, die Frage der Transparenz hänge von einem Münzwurf ab.

Wie weitreichend die Konsequenzen der Frage der Transparenz bei qualifizierten Nachrangdarlehen sein können, zeigt gerade ein Fall in Deutschland. Als Folge der Intransparenz der qualifizierten Nachrangklausel in Deutschland wurde ein Geschäftsführer gegenüber den Darlehensgebern persönlich haftbar gemacht. Das von diesem geführte Unternehmen begab ein qualifiziertes Nachrangdarlehen, dessen Nachrangklausel als intransparent und somit nichtig einge-

stuft wurde. Mangels Nachrangigkeit lag ein Einlagengeschäft vor, wobei das Unternehmen über keine entsprechende Bankkonzession verfügte. Das Unternehmen war somit verpflichtet, alle eingeworbenen Gelder sofort zurückzahlen und musste mangels entsprechender Liquidität Insolvenz anmelden. Das OLG Köln bestätigte nun in zweiter Instanz die Haftung des Geschäftsführers gegenüber den Darlehensgebern, weil es sich beim Konzessionserfordernis für Bankgeschäfte um ein Schutzgesetz handelt. Nach Ansicht des Gerichts hat der Geschäftsführer gegen dieses Schutzgesetz zumindest fahrlässig verstoßen, obwohl er einen Rechtsanwalt für die Vertragserstellung herangezogen hatte. Nach Ansicht des Gerichts war der beigezogene Rechtsbeistand nämlich nicht auf derartige Verträge spezialisiert bzw. hat dieser kein Rechtsgutachten zur Frage der Transparenz erstellt. Diese Entscheidung ist für

den deutschen Markt äußerst brisant und könnte bei Rechtskraft noch weite Kreise ziehen. Denn die Schutzgesetzverletzung könnte – zumindest theoretisch – auch gegenüber externen Vertriebseinheiten, Crowdfunding-Plattformen, Rechtsberatern und Wirtschaftsprüfern geltend gemacht werden. Österreichische Vermögensberater, die grenzüberschreitend in Deutschland tätig werden, sollten daher genau prüfen, ob die zum Vertrieb in Deutschland bestimmten Produkte den gesetzlichen Anforderungen unter Einbeziehung der neuesten BGH-Rechtsprechung entsprechen.

Aber auch trotz der erfreulichen Entscheidung des OGH sollten Vermögensberater beim Vertrieb von qualifizierten Nachrangdarlehen in Österreich weiterhin äußerst sorgfältig vorgehen und unter anderem selbst prüfen, ob die verwendeten Klauseln den österreichischen Standards entsprechen.

Gegebenenfalls sollten sie sich das vom Emittenten belegen lassen bzw. eine Bestätigung anfordern, dass die Verträge von entsprechend qualifizierten Experten erstellt wurden. Die OGH-Entscheidung bedeutet nämlich nicht, dass Klauseln in qualifizierten Nachrangdarlehen per se transparent sind. Lediglich die entscheidungsgegenständliche Klausel wurde als gesetzeskonform beurteilt. Folglich können bei Abweichungen weiterhin Haftungen entstehen, die auch den Vertrieb treffen können, wie das Beispiel aus Deutschland zeigt.



RA Mag. Martin Pichler
Rechtanwalt und
Gründungspartner der
Wirtschaftskanzlei
AKELA
Seit 1.1.2023 ständiger
Rechtsberater des
Fachverbands
Finanzdienstleister

Abgabenänderungsgesetz 2023 Änderungen und Neuerungen im Bereich der Kapitalvermögensbesteuerung

Mag. Cornelius Necas

Das Abgabenänderungsgesetz 2023 (AbgÄG 2023) wurde mit Beschluss des Nationalrates vom 6.7.2023 erlassen und brachte spannende Änderungen, u. a. auch im Bereich der Kapitalvermögensbesteuerung. So gab es Klarstellungen des Gesetzgebers in Zusammenhang mit der Zurechnung von Dividenden aus börsennotierten Aktien sowie zur Besteuerung von Kryptowährungen sowie formelle Änderungen wie die digitale KEST-Befreiungserklärung ab dem Jahr 2025.

Zurechnung von Dividenden sowie in weiterer Folge die Anrechnung und Rückerstattung von KEST

Die wohl interessanteste Neuerung ist eine Klarstellung des Gesetzgebers in Zusammenhang mit der Zurechnung von Dividenden. Anlass hierfür war ein Erkenntnis des Verwaltungsgerichtshof (VwGH) vom 28.6.2022. Der VwGH hat entschieden, dass Dividenden jener Person steuerlich anzurechnen sind, die im Zeitpunkt des Dividendenbeschlusses



Eigentümerin der Aktien war. Beim Zeitpunkt handelt es sich um den Tag der Hauptversammlung, an welchem der Beschluss gefasst wird.

Folglich hat laut Ansicht des VwGH somit auch nur diese Person einen Anspruch auf die Erstattung der KEST. Dies setzt voraus, dass grundsätzlich die Möglichkeit besteht, die Kapitalertragsteuer erstattet zu bekommen (bspw. auf Grundlage eines Doppelbesteuerungsabkommens, der EU-Mutter-Tochter-Richtlinie oder sonstigen einschlägigen Bestimmungen).

Diese Entscheidung hatte zur Folge, dass

auch dann ein Anrecht auf die Erstattung von KEST bestehen würde, wenn man zum Zeitpunkt des Zuflusses der Dividenden gar nicht mehr im Besitz der Aktien ist und die Dividenden auch nicht erhalten hat. Um dies zu verhindern, wurde der § 32 im Einkommensteuergesetz um den 4. Absatz ergänzt, welcher diesen Sachverhalt nun wie folgt regelt:

Die Dividende ist der Person zuzurechnen, welche zum Zeitpunkt des „Record-Tages“ wirtschaftlicher Eigentümer der Aktien ist. Der „Record-Tag“ ist der Tag, an welchem der Zentralverwahrer der Aktien die Dividen-

den-Anspruchsberechtigung feststellt. Die Person, die diese Aktien am Ende des „Record-Tages“ im Depot besitzt, ist somit berechtigt, die KESt auf diese Dividenden sich anrechnen zu lassen bzw. diese sich rückerstatten zu lassen.

Um aggressive Steuerplanung und missbräuchliche Anwendung dieses Gesetzes vorzubeugen, ist es von nun an von Relevanz, dass im Falle von Dividenden in einem Kalenderjahr von mehr als EUR 20.000 folgende Sachverhalte vorliegen, um in den Genuss der KESt-Erstattung zu kommen:

- Der wirtschaftliche Eigentümer muss ein angemessenes wirtschaftliches Risiko tragen
 - Dies setzt voraus, dass der Steuerpflichtige mindestens 70 Prozent des Risikos aus einem Wertverfall der Aktie selbst trägt
- Eine Mindestbeholdedauer von 45 Tagen rund um den „Record-Tag“ muss erfüllt sein
 - Diese muss innerhalb eines Zeitraumes von 45 Tagen vor und 45 Tagen nach dem „Record-Tag“ vorliegen
- Die Übertragung führt zu keinem Steuervorteil

Die neue Regel gilt bereits für Dividenden, bei denen der „Record-Tag“ nach dem 30.6.2023 liegt.

Digitale KESt-Befreiungserklärung

Grundsätzlich gilt, dass bei Wertpapierdepots, die einem Betrieb einer inländischen Körperschaft zuzurechnen sind, die inländische depotführende Stelle keine KESt einzubehalten hat, sofern eine KESt-Befreiungserklärung abgegeben und von der depotführenden Stelle an das Finanzamt weitergeleitet wurde. Die bisherige analoge KESt-Befreiungserklärung wird ab dem Jahr 2025 durch eine digitale, vollelektronische Datenübermittlung zwischen dem abzugsverpflichteten Kreditinstitut und der Finanzverwaltung abgelöst.

Durch die KESt-Befreiungserklärung wird die KESt u. a. für ausländische Dividenden und realisierte Wertsteigerungen abgedeckt. Nicht durch die KESt-Befreiungserklärung abgedeckt sind explizit Dividenden von Schuldnern, die in Österreich ansässig sind!

Neues aus der Besteuerung von Kryptowährungen

Auch die Besteuerung von Kryptowährungen wurde im Abgabenänderungsgesetz 2023 thematisiert. Hier wurden drei wesentliche Klarstellungen seitens des Fiskus in das Einkommensteuergesetz aufgenommen.

1. Einkünfte aus Staking, Airdrops, Bounties und Hardfork

Gemäß § 27 (2) EStG sind die o. a. Einkünfte nicht im Zuflusszeitpunkt steuerlich zu erfassen, sondern erst im Zuge der späteren Veräußerung. Dies gilt auch im betrieblichen Bereich. Weiterhin soll der Tausch von Kryptowährungen im betrieblichen (aber auch im nicht betrieblichen) Bereich keiner Realisierung gleichkommen. Eine Besteuerung erfolgt somit erst, wenn die Kryptowährung gegen eine Fiat-Währung eingetauscht wird. Somit besteht grundsätzlich die Möglichkeit, die Kryptowährungen in „Stable-Coins“ einzutauschen, die an eine Fiat-Währung gebunden sind. Dies führt zu keiner Realisation und löst somit keine Steuerpflicht aus!

2. Verschiedene Erwerbszeitpunkte der gleichen Kryptowährung

Befinden sich auf der gleichen Wallet Kryptowährungen, die zu verschiedenen Zeitpunkten erworben wurden, ist in zeitlicher Reihenfolge der gleitende Durchschnittspreis als Anschaffungskosten anzusetzen.

3. Leihe („Lending“) von Kryptowährungen

Werden Kryptowährungen verliehen, entsteht in Folge dieses Rechtsgeschäftes eine Forderung im Zusammenhang mit der Rückzahlung dieser Kryptowährung. Diese Forderung stellt gemeinsam mit der verliehenen Kryptowährung ein einheitliches Wirtschaftsgut dar. Die Überlassung ist daher nicht als Tausch zu bewerten und löst somit keine Steuerpflicht aus.

Verschiebung des Steuerreportings auf 2025

In der letzten FACTS-Ausgabe haben wir das neue Steuerreporting vorgestellt. Grundsätzlich sollte dieses bereits ab 2024 eingeführt werden und die Übernahme der Daten in die Steuererklärungen erleich-

tern. Dieses wurde nun jedoch auf 2025 verschoben.

Das neue Steuerreporting verfolgt zwei grundlegende Ziele: Einerseits soll es dem Steuerpflichtigen vereinfacht werden, die Daten in die Steuererklärungen zu übernehmen, andererseits soll die Inanspruchnahme der Regelbesteuerungsoption erleichtert werden. Vor allem letztere wird aufgrund der aktuellen Komplexität und verschiedenen benötigten Daten selten in Anspruch genommen. Weiters soll es einfacher werden, einen depotübergreifenden Verlustausgleich durchzuführen. Die dafür notwendigen Informationen sollen leicht aus dem Steuerreporting ersichtlich sein.

Folgende Daten wird das neue Steuerreporting gem. § 96 (5) EStG iZm AbgÄG 2022 unter anderem beinhalten:

- Höhe der positiven und negativen Einkünfte, untergliedert in folgende Einkunftsarten:
 - Einkünfte aus der Überlassung von Kapital (u. a. Dividenden)
 - Einkünfte aus realisierten Wertsteigerungen
 - Einkünfte aus Derivaten
 - Einkünfte aus Kryptowährungen
- Höhe der Ausschüttungen und ausschüttungsgleichen Erträge gem. § 186 Investmentfondsgesetz und § 40 Immobilien-Investmentfondsgesetz
- Höhe der für den Verlustausgleich insgesamt berücksichtigten negativen Einkünfte
- Einbehaltene und gutgeschriebene Kapitalertragsteuer
- Berücksichtigte ausländische Quellensteuer
- Allfällige Änderungen der Depotinhaberschaft

Hier halten wir Sie gerne auf dem Laufenden, sollten weitere Änderungen beschlossen werden.



Mag. Cornelius Necas
 Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Eigentümer der – auf Beratung von Finanzdienstleistern spezialisierten – Kanzlei NWT Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung GmbH
 www.mifit.at

Mehr Leistung für den Kunden, mehr Erfolg für den Makler

Der mittelständische Finanzdienstleister abcfinance zeigt immer wieder, dass es auch anders geht. Mit einfachen und schnellen Lösungen überzeugt der Anbieter für Leasing und Mietkauf-Lösungen seit fast 50 Jahren. Makler und Finanzberater sind für abcfinance ein wichtiger Vertriebsweg. Im Interview erklärt Christian Troger, Geschäftsführer der abcfinance, warum das so ist

Herr Troger, warum sollten sich Makler mit einer Zusammenarbeit mit der abcfinance beschäftigen?

Die Produkte der abcfinance können in vielen Fällen das Portfolio von Maklern und Finanzvermittlern komplettieren. Die Erfahrung zeigt, dass Leasing und Mietkauf-Lösungen oftmals flexibler sein können als Darlehen oder andere Formen der Finanzierung. Aufgrund der langen Erfahrung am Markt hält abcfinance Lösungen für so gut wie alle mobilen Objekte vor. Von der Büromaschine, über Ladenausstattung und Landmaschinen bis hin zur Photovoltaikanlage ist alles mög-

lich. Was viele nicht wissen: Sogar Software kann man leasen. Das bedeutet für die Maklerkunden einen großen Zusatznutzen.

Worin unterscheidet sich abcfinance von anderen Leasinganbietern?

Das Produktportfolio der abcfinance für Firmenkunden ist riesig. Für alle möglichen Objekte haben wir eine passende Lösung. Dabei werden Finanzvermittler IT-seitig bestens unterstützt. Ein benutzerfreundliches Portal ermöglicht die schnelle Kalkulation von Angeboten in verschiedenen Vertragsvarianten, deren Vergleich und „On-demand“-Entscheidungen. Der gesamte Zyklus, von der Angebotserstellung, Vertragsabschluss und Bestandskontrolle bis hin zur Vertragshistorie, wird über das Portal abgebildet. Damit bekommen Makler ein leistungsfähiges Tool für die optimale Beratung ihrer Kunden an die Hand. Ein weiterer wichtiger Unterschied bei der abcfinance liegt darin, dass bei aller digitalen Unterstützung auch immer eine persönliche Betreuung angeboten wird. Bei abcfinance hat der Makler

immer einen konkreten Ansprechpartner für offene Fragen.

Welchen Mehrwert haben Finanzvermittler von einer Kooperation?

Das Portal ist selbsterklärend, die Leasing- und Mietkaufprodukte sind den Kunden vergleichsweise leicht zu vermitteln. Maklerkunden schätzen erfahrungsgemäß die zusätzlichen Finanzierungsoptionen, weil sie sich so umfassender und besser betreut fühlen. abcfinance ist drüber hinaus im Markt bereits für attraktive Provisionierung bekannt. Ein erstes Gespräch sollte das in jedem Fall wert sein.





Christian Troger

abcfinance GmbH

Tel.: 0043 1 36 15 744 – 10

mobil: 0043 664 8568955

E-Mail: christian.troger@

abcfinance.at

Heimische Leasingbranche erreicht mit 4,8 Milliarden Euro 2023 Rekordhalbjahresergebnis

Die österreichischen Leasingunternehmen konnten auch im ersten Halbjahr 2023 ihren Erfolgslauf fortsetzen. Das gesamte Leasingneugeschäft erreichte ein neues Rekordvolumen von 4,8 Milliarden Euro, was einem Zuwachs von 11,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Dabei hat das Kfz-Leasing mit 3,6 Milliarden Euro nicht nur den klar größten Anteil am Neugeschäftsvolumen (74,9 Prozent), sondern auch gemessen an der Zuwachsrate (+14,9 Prozent). Ebenfalls deutlich zugelegt hat das Mobilien-Leasing: Das Neugeschäft wuchs um 5,8 Prozent und beträgt nun 871 Millionen Euro. Stagnation verzeichnete hingegen das Immobiliengeschäft. Ein Rückgang von -7,5 Prozent bedeutet ein Volumen von 329 Millionen Euro. Das gesamte Bestandsvolumen stieg auf knapp 27 Milliarden Euro. Insgesamt sind mit Juni 2023 exakt 817.489 Leasingverträge im Bestand.

Die 3 Sparten im Detail anhand des in Österreich abgeschlossenen Neugeschäfts

Kfz-Leasing mit stärksten Zuwächsen

Mit einem Volumen von 3,6 Milliarden Euro im Neugeschäft konnte der Erfolg des Vorjahrs um 14,8 Prozent gesteigert werden. Gemessen in Stückzahlen entspricht das 103.385 Neuverträgen, einem Plus von 2,5 Prozent gegenüber dem Halbjahr 2022. Die durchschnittliche Vertragssumme stieg dadurch um 12 Prozent auf 34.782 Euro.

Die stückmäßige Kfz-Leasingquote (Anteil leasingfinanzierter Fahrzeuge an den Neuzulassungen) blieb aufgrund des starken Wachstums der Neuzulassungen knapp unter 50 Prozent. Von den 2023 neu abgeschlossenen Verträgen entfallen 82,7 Prozent auf PKW, die übrigen 17,3 Prozent verteilen sich

auf leichte (11,9 Prozent) und schwere (2,2 Prozent) LKW sowie sonstige Kfz (3,2 Prozent). Das Verhältnis zwischen Privat- und Kommerzkunden hat sich 2023 wieder eindeutig in Richtung Kommerzkunden verschoben (64,7 Prozent). Auf Privatkunden entfallen 33,8 Prozent, die Öffentliche Hand 1,5 Prozent.

Der Kfz-Bestand ist weiter angewachsen: Derzeit sind auf Österreichs Straßen 700.000 geleaste Kfz mit einem Volumen von mehr als 15 Milliarden Euro unterwegs. Dies entspricht einem Zuwachs von 4,6 Prozent beim Volumen und einem geringen Rückgang von 3,2 Prozent bei der Anzahl der Verträge.

Fuhrparkmanagement mit deutlichem Aufwärtstrend

Das Fuhrparkmanagement verzeichnete 2023 ein starkes Plus des Finanzierungsvolumens im Neugeschäft von 26,4 Prozent auf 532 Mil-

lionen Euro. Dadurch ist der Bestand an Fullservice-Leasingverträgen per Stichtag 30.6.2023 im Vergleich zum Vorjahr um 1,1 Prozent auf 109.628 Stück gestiegen.

Mobilien-Leasing verzeichnet nahezu Verdoppelung bei Neuverträgen

Das im Inland erzielte Neugeschäftsvolumen im Mobilienbereich verzeichnete mit 5,8 Prozent einen Zuwachs und beträgt nun 871 Millionen Euro. Erfreulicherweise stieg auch die Anzahl der Verträge um 90,9 Prozent erstmals auf mehr als 25.000 Stück. Die Tatsache der starken Zuwächse bei der Vertragsanzahl in Verbindung mit der schwächeren Zunahme beim Neugeschäftsvolumen führte zu einem Minus von 44,8 Prozent bei der durchschnittlichen Vertragssumme von 34.239 Euro.

Das Bestandsvolumen konnte hingegen um 5,4 Prozent gesteigert werden und beträgt nun 4,6 Milliarden Euro.

Immobilien-Leasing – auf konstant hohem Niveau

Das im Inland erzielte Neugeschäftsvolumen sank um 7,5 Prozent auf 330 Millionen Euro. Im Gegensatz dazu stieg die Zahl der neu abgeschlossenen Verträge um 23,3 Prozent auf 37 Stück. Dadurch verzeichnete die durchschnittliche Vertragssumme ein Minus von 25 Prozent auf 9 Millionen Euro. Diese Zahlen machen erneut deutlich, dass die Entwicklung der Objektgruppen im Immobilienbereich nach wie vor von einzelnen Großprojekten abhängt, die zu starken Schwankungen innerhalb von einem oder zwei Jahren führen können.

Das Bestandsvolumen verzeichnete einen leichten Zugewinn von 2,5 Prozent und beträgt nun über 7,4 Milliarden Euro.

Ausblick

„Immer mehr österreichische Unternehmen setzen auf umweltfreundliche Technologien, sei es bei Kfz, Immobilien oder Energieanla-

gen. Diese Technologien werden zunehmend über Leasing finanziert, weil man damit die modernsten und gleichzeitig umweltfreundlichsten Produkte nutzen kann, ohne sie kaufen zu müssen. Bereits seit mehr als 10 Jahren finanzieren und beraten Leasing-Unternehmen Autofahrer erfolgreich bei der Anschaffung von Fahrzeugen mit umweltfreundlichen Antrieben“, so VÖL-Präsident Dr. Michael Steiner. „Die heimische Leasingbranche erwartet für 2023 eine weitere Verstärkung dieses Umwelttrends und rechnet vor allem im Bereich Mobilien-Leasing mit einer weiteren Belebung des Marktes.“



Dr. Michael Steiner
Präsident des
Österreichischen
Leasingverbands

Wollen Sie Ihre Mitgliederzeitschrift FACTS künftig elektronisch erhalten?



Seit Bestehen des Fachverbands Finanzdienstleister wird die Mitgliederzeitschrift für alle Mitglieder gedruckt und versendet. Seit einigen Jahren ist die Zeitschrift zusätzlich online auf der Homepage des Fachverbands im PDF-Format verfügbar.

Verzichten Sie lieber auf Papier?

Wenn Sie ab sofort Ihre Mitgliederzeitschrift FACTS nicht mehr gedruckt in Papierform, sondern elektronisch per Mail erhalten möchten, schicken Sie bitte eine Nachricht an

finanzdienstleister@wko.at

Bitte vergessen Sie nicht, Ihre für die Zusendung gewünschte Mailadresse bekannt zu geben.

Impressum

Herausgeber/für den Inhalt verantwortlich: Fachverband Finanzdienstleister, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien. Autoren dieser Ausgabe: KR Mag. Hannes Dolzer; Margit Eidenhammer; Dr. Othmar Karas, M.B.L.-HSG; Michał Truszczyński; Dr. Christian Steiner; Mag. Philipp Bohrn; RA Mag. Martin Pichler; Mag. Cornelius Necas; Dr. Michael Steiner. Schlussredaktion: Dr. Alexander Kern, MSc. Konzeption: Fachverband Finanzdienstleister. Grafik: Büro Pani, 1170 Wien. Hersteller: Schmidbauer Ges. m. b. H. & Co. KG, 7400 Oberwart. Fotos: Andrew Hovic; Martin Lahousse, NWT; www.andorfer.at; WKÖ; iStock. Offenlegung: www.wko.at/finanzdienstleister/offenlegung

Österreichische Post AG
MZ 04Z035504 M
Fachverband Finanzdienstleister,
Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien
Retouren an Postfach 555, 1008 Wien