

Geld & Rat

WKO €
WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Die Finanzdienstleister

Obmann
Holzer:
Rückblick
auf 23
erfolgreiche
Jahre

Ab Seite 4





Maßarbeit statt
Stangenware:

Jetzt neu:
Leistungsvariante
„Auszahlungs-
plan!“

das 08/16 Fonds-Konzept

Das 08|16 Fonds-Konzept der Merkur Lebensversicherung ist eine innovative Fondsgebundene Lebensversicherung, mit der Ihre Kundinnen und Kunden dreifach profitieren: Sie genießen die **Flexibilität** einer modernen Sparform mit **maßgeschneidertem Kapitalaufbau** sowie **Steuervorteile** einer Lebensversicherung. Besonders attraktiv: Das 08|16 Fondskonzept ist auch mit nachhaltig veranlagenden Investmentfonds erhältlich!

www.merkur-leben.at

Wir versichern das Wunder Mensch.

merkur
LEBENSVERSICHERUNG

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, liebe Kolleginnen und Kollegen,

ich darf Sie hier an dieser Stelle zum letzten Mal als Obmann der Fachgruppe der Finanzdienstleister Niederösterreich begrüßen. Nach mehr als 20 Jahren an der Spitze unserer Interessensvertretung darf ich – entsprechend der Wahlordnung, die eine weitere Wiederwahl nicht vorsieht – den Stab an meinen Nachfolger **Martin Trettler** übergeben. Er wird ab der konstituierenden Sitzung die Geschicke unserer Interessensvertretung leiten. Ein ausführliches Portrait lesen Sie in der nächsten Ausgabe von **Geld & Rat** im Juni. Ich selbst werde ihn in meiner neuen Funktion des Stellvertretenden Obmanns selbstverständlich unterstützen und ihm zur Seite stehen, wenn es notwendig sein sollte. Ein persönliches Anlegen wird mir auch weiterhin unser Magazin **Geld & Rat** sein, dem ich auch weiterhin einen Teil meiner Energie und Zeit widmen werde.

Aber lassen Sie mich nach einer so langen Zeit im Dienste unseres Berufsstandes auch ein paar persönliche Worte verlieren.

Seit meinem Eintritt in die Wirtschaftskammer hat sich die Welt um uns herum politisch, wirtschaftlich und auch gesellschaftlich stark verändert. Krisen begleiten uns seit vielen Jahren, und auch das aktuell dritte Jahr der Rezession macht uns allen das berufliche Leben nicht einfacher.

In all den Jahren als Obmann war ich stets bemüht, gemeinsam mit meinen Mitstreitern im Fachgruppenausschuss das Beste für uns Finanzdienstleisterinnen

und Finanzdienstleister und somit auch für unsere Kundinnen und Kunden zu erreichen. Wir haben dazu sehr viele Initiativen und Projekte gestartet, Unterstützung geleistet und auch immer wieder an höheren Stellen für unsere Interessen lobbyiert (einen Überblick über diese Zeit finden Sie auf den folgenden Seiten). Und auch, wenn vielleicht nicht immer alles zur vollsten Zufriedenheit aller Stakeholder laufen kann, stand und steht das ehrliche und redliche Bemühen stets im Vordergrund. Daher blicke ich auch mit ein wenig Stolz auf das von uns Geleistete.

Hervorheben möchte ich in diesem Zusammenhang, dass es uns gelungen ist, die österreichweite Zusammenarbeit mit den Fachgruppen der anderen Bundesländer sowie dem Fachverband zu forcieren. Sinnbildlich steht dafür der österreichweite Bildungs-KickOff, der seinesgleichen sucht, und der Vorbildcharakter für andere Interessensvertretungen hat.

Abschließend möchte ich mich bei allen Weggefährten und auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der Wirtschaftskammer in St. Pölten ganz herzlich für die Zusammenarbeit und das Vertrauen bedanken.

Auf bald! Wir bleiben in Kontakt!

Ihr



Wahlergebnisse der Fachgruppe NÖ:

Liste der Vorschläge	gültige Stimmen	%	Mandate
Team Wolfgang Ecker – Wirtschaftsbund NÖ – Liste Holzer/Trettler	223	59,95	8
Wirtschaftsverband NÖ (SWV). Der Partner der EPU + KMU	44	11,83	1
Freiheitliche Wirtschaft (FW) und Unabhängige	77	20,70	3
Grüne Wirtschaft (GW)	15	4,03	0
UFW – Unabhängiges Wirtschaftsforum	13	3,49	0

Anmerkung: 12 zu vergebende Mandate; 0 Mandate nach der 5 %-Klausel; 388 abgegebene Stimmen, davon 372 gültige Stimmen; 1.058 Wahlrechte; 36,67 % Wahlbeteiligung



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Mein Rückblick auf 23 Jahre Obmannschaft

Von der Konstituierung der Fachgruppe bis hin zur Kooperation mit anderen Fachgruppen – dazwischen liegen ereignisreiche Jahre im Dienste der Mitglieder. Von der Beratungsagenda über die Qualitätssicherung bis hin zum öffentlichen Auftritt: stets hat mich die Begeisterung für die gemeinsame Sache getragen.

Gründung der Fachgruppe im Mai 2000

Am 25.4.2002 wurde ich bei der Konstituierung der Fachgruppe zum ersten Fachgruppenobmann der Finanzdienstleister nach der Gründung bestellt, um diese in den ersten Jahren als selbstständige Fachgruppe zu leiten. In dieser Zeit ging es darum, das Berufsbild und den Auftritt nach außen langsam zu entwickeln sowie zu Themen, die uns als Branche betroffen haben, Stellung zu nehmen und gegen etwaige Entwicklungen, die uns beinträchtigen könnten, Argumente zu finden und diese an den richtigen Stellen zu deponieren. Für 2000 bis 2005 – die erste Periode der Finanzdienstleister-Fachgruppe – wurde ich auch im Fachverband in der WKO zum Stellvertreter des Obmanns gewählt.



In dieser ersten Periode haben wir mit den Infotagen in Altlengbach begonnen, wo wir meistens um die 100 Mitglieder begrüßen konnten. Bei diesen Infotagen war unter anderem der bekannte Rechtsanwalt **Ernst Brandl** – den wir damals als Rechtsbeistand in der Fachgruppe engagierten – immer wieder mit seinen humorvollen, aber hochinteressanten, auf den Punkt gebrachten rechtlichen Vorträgen mit dabei.

In den ersten Jahren stellten wir Marketingunterlagen für die Betriebe her, von der Beratermappe mit WKNÖ-Logo über Plakate mit Informations-Slogans bis hin zur ersten Broschüre für Kundinnen und Kunden – dem Konsumentenratgeber. Dieser konnte von jedem Betrieb zum Verteilen bestellt werden.



In dieser Phase entwickelten wir auch den Finanz-Planer-Kurs mit der Donauuniversität Krems, den es heute noch immer – wenngleich in adaptierter Form – gibt: das freut mich sehr. Ganz besonders erfolgreich waren in dieser Phase bereits unsere Vorbereitungskurse. In diesen ersten Jahren gab es noch viele Vertriebe, die ständig neue Mitarbeitende rekrutierten, und diese wurden in Niederösterreich mit einem Vorbereitungskurs ausgebildet. In Summe wurden durch unsere Aktivitäten über 1.500 Vermögensberaterinnen und -berater ausgebildet und zur Prüfung gebracht. Viele davon, die ich heute noch treffe, sind zu hervorragenden Beraterinnen und Beratern geworden. Von vielen erhalte ich auch heute noch die Information, das speziell mein Rechenbeispiel bei dem Vorbereitungskurs sehr stark in Erinnerung geblieben ist. Aber vor allem war es uns Vortragenden wichtig, eher Praxiskurse als reine Theoriekurse zu halten: die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollen danach ihr Wissen sofort in der Praxis anwenden und umsetzen können.

Ebenso haben wir in dieser Phase den Finanzratgeber für ganz Niederösterreich – der über die NÖN kostenlos an alle Haushalte als Gratisbeilage verteilt wurde – erstmals 2002 umgesetzt. Etwas ähnliches hat mein geschätzter Kollege **Markus Salzgeber** gemacht, wir haben lediglich etwas abgeändert. Ein herzliches „Dankeschön!“ auf diesem Wege an Markus Salzgeber, damals der Obmann der Finanzdienstleister in Vorarlberg!

Neu installiert haben wir in Niederösterreich die Bezirksvertrauenspersonen, d.h. in jedem Bezirk wurden Vermögensberaterinnen und -berater ausgewählt, die für Themen bzw. Anliegen der Mitglieder vor Ort zur Verfügung standen und auch regionale Veranstaltungen organisierten.

2002 wurden mit Ernst Brandl die ersten AGB und Beratungsaufträge für unsere Mitglieder entwickelt und im Laufe der nächsten Jahre verbessert und ergänzt.

2003 haben wir den ersten NÖ-Finanzdienstleiterausweis eingeführt, der ab diesem Zeitpunkt jedem aktiven Mitglied automatisch jährlich ausgestellt und zugesendet wurde.



Wirtschaftskammer Niederösterreich in St. Pölten

In dieser Phase – Mitte 2004 – haben wir eine 60-seitige Gründermappe für die Neugründer in der Branche ausgearbeitet, die jedes neue Mitglied vor der Gründung bestellen konnte. Darin enthalten waren alle wichtigen Inhalte rund um das Gewerbe des Vermögensberaters bzw. der -beraterin und der anderen Berufsgruppen in der Fachgruppe Finanzdienstleister.

Bereits im April 2004 haben wir über die Versicherungsvermittlerrichtlinie und die kommende Umsetzung an acht Standorten mit den regionalen Stammtischen informiert.

2004 wurde der Lehrberuf für den Finanzdienstleistungskaufmann bzw. die -kauffrau eingeführt.

Periode 2005 bis 2010

In dieser Periode wurde ich zum Obmannstellvertreter der Fachgruppe Finanzdienstleister gewählt und durfte die Fachgruppe zusammen mit dem Obmann weiterentwickeln. Ebenso wurde ich in das Wirtschaftskammerparlament entsendet.

2007 entstand aus dem Konsumentenratgeber die erste Informationsfibel für Kundinnen und Kunden, hier wurden alle Berufsgruppen mit den Überschneidungen und den gewerberechtlichen Umfängen dargestellt. Ebenso waren die vielen Vorteile aufgelistet, die unsere Kunden genießen, wenn sie einen unabhängigen Vermögensberater kontaktieren. Diese Fibel wurde mehrere Jahre immer wieder aufgelegt, erweitert und bei Messen, Veranstaltungen, Tagungen und Kundenevents verteilt.

Mit der Einführung des WAG 2007 haben wir unsere Mitglieder auf zahlreichen Veranstaltungen auf diese neue Herausforderung in der Wertpapierberatung vorbereitet.

Der Fachgruppenobmann

In das gleiche Jahr fällt auch das Erscheinen der ersten Ausgabe unseres bis heute beliebten und über die Landesgrenzen hinaus gelesenen Mitgliedermagazins **Geld & Rat**.

2008 wurde dann auch ein Messeanhänger angeschafft, den die Mitglieder für Messen, Veranstaltungen und Events nutzen konnten. Auch die Fachgruppe präsentierte bei Tagungen den Anhänger für die Mitglieder, dieser war bestückt mit viel Werbematerial und POS-Artikeln – und war ein Teil der Informationskampagne, um den Vermögensberater rascher bekannt zu machen.

Periode 2010 bis 2015

Ab 2010 wurde ich wieder als Obmann gewählt.

2011 wurde mit Hilfe der Fachgruppe FDL NÖ der Verein ÖISG gegründet. In den darauf folgenden Jahren wurden zahlreiche Veranstaltungen mit der Fachgruppe durchgeführt und für die Fremdwährungskunden Unterstützung geschaffen, damit diese und die Mitglieder gut bei den Bankgesprächen auf die Argumente der Banken vorbereitet waren. Rund 600 Kundinnen und Kunden besuchten die vier Veranstaltungen.

2011 wurde eine Imagekampagne durchgeführt, sowohl mit dem Bezirksblatt in Niederösterreich als auch mit Radiospots und zahlreichen Pressemeldungen sowie der Erstellung einer Internetseite für Kundinnen und Kunden zum Nachlesen und zum Suchen eines Finanzdienstleisters in der Nähe des Wohnortes.

2012 setzten wir die Vorbereitungskurse fort und den Wertpapiervermittlerkurs haben wir neu eingeführt. Etwa zwei bis vier Mal im Jahr besuchten rund 100 neue Mitglieder diese Kurse. Neue freiwillige Standesregeln für die Vermögensberaterinnen und -berater wurden diskutiert und in den Folgejahren umgesetzt.

In dieser Zeit konnten wir auch stolz eine Kundenzeitung präsentieren. Mitglieder können die Zeitung für ihre Kunden nun um sehr günstige Konditionen bestellen und auch mitgestalten.

2014 stand MiFID II im Raum, wir informierten die Mitglieder über die Änderungen, eine Provisionsoffenlegung stand im Raum. Das Hypothekarkreditgesetz kam – und wir informierten darüber.

Periode 2015 bis 2020

20105 wurde ich wieder als Obmann gewählt.

Im Mai 2015 wurde die DSGVO eingeführt, die die DSG 2000 ablöste. Auch die Finanzdienstleister hatten diese anzuwenden, deshalb entwickelten wir die notwendigen Unterlagen. Diese mussten auf die Firmenwortlaute der Mitglieder umgeschrieben werden, damit sie rechtlich sicher angewendet werden konnten. Außerdem berieten wir die Mitglieder im Rahmen von regionalen Stammtischen in ganz Niederösterreich, und das gemeinsam mit einem DSGVO-Profi.

Im März 2016 trat das Hypothekarkreditgesetz in Kraft und wir bereiteten wieder Musterunterlagen für die Mitglieder vor, die sie in der täglichen Beratung nutzen konnten und die Rechtssicherheit boten. Die Standesregeln für die Kreditvermittlung traten am 21.4.2016 in Kraft.

2017 wurde der erste Bildungs-KickOff der Finanzdienstleister auf Betreiben der Fachgruppe Wien, NÖ – ich bin seit Beginn im Komitee für NÖ dabei – und dem Fachverband eingeführt. In den ersten Jahren wurde der Bildungs-KickOff in der Kammer in der WKO abgehalten, dann im Allianz-Stadion in Hütteldorf und nach Corona nur mehr online, was sich mittlerweile bewährt hat. Inzwischen hat der BKO österreichweit über 2.500

Highlights aus 23 Jahren

+++ Einrichtung von Arbeitskreisen +++ Bezirksvertrauenspersonen +++ Stammtische +++ Senkung der Grundumlage +++ Informationsfibel +++ Ausweise +++ Imagekampagnen +++ eigene Werbeline +++ Prüfungskommission +++++ Beratungsprotokolle +++ Kundenveranstaltungen +++ Charities +++ Homepage +++ eigener Newsletter +++ Magazin **Geld & Rat** +++ Klausurtagungen +++ Jungunternehmerförderungen +++ Ausbildungscheck +++ Aus- und Weiterbildungsverein +++ College Finanzplaner +++ AGBs weiterentwickelt +++ Juristische Unterstützung +++ Rechtschutzversicherung +++ Finanzratgeber +++ Messestände +++ neues Logo +++ Bildungs-KickOff +++ Sommerfeste +++ Golfturniere +++ Skitage u.v.a.m.

Teilnehmende, die hochzufrieden sind: es ist also ein wirklich tolles Event.

2018 wurde die IDD in Österreich umgesetzt: ein noch intensiveres und zu dokumentierendes Gesetz für die Versicherungsvermittlung in Österreich wurde in nationales Recht umgesetzt. Wir als Fachgruppe, gemeinsam mit dem Fachverband, bereiteten die Mitglieder mit Musterdokumenten darauf vor, damit die Umsetzung lebbar und anwendbar wurde. Zahlreiche Informationsveranstaltungen fanden regional in ganz Niederösterreich statt. Es wurde – wie bereits für die Wertpapierberaterinnen und -berater verpflichtend – auch für die Versicherungsvermittlung die Weiterbildungsverpflichtung mit 15 Stunden jährlich eingeführt.

Im Jänner des Jahres 2018 wurde MiFID II in Österreich umgesetzt – und brachte vor allem in der Wertpapierberatung weitere Verschärfungen in der Organisation mit sich.

Periode 2020 bis 2025

Auch für diese Periode wurde ich wieder zum Obmann der Fachgruppe gewählt. In der Sparte 7 wurde ich zum Obfrau-Stellvertreter ernannt. Die Anfangsphase war von Corona geprägt: es wurden kaum Veranstaltungen abgehalten und wir versuchten, alles online zur Verfügung zu stellen. Auch der Bildungs-KickOff wurde auf ein Online-Webinar umgestellt. Die Teilnehmeranzahl steigerte sich dadurch auf über 2.000 Personen.

2022 starteten wir wieder mit Präsenz-Infotagen und den Fachgruppentagungen.

Der 1. August 2022 war ein negativer Meilenstein: die KIM-Verordnung trat in Kraft. Nicht nur, dass die Wirtschaft und vor allem der Immobiliensektor und damit Neubauten und Sanierungen durch die hohen Zinsen massiv erschwert werden, wird diese VO auch auf drei Jahre umgesetzt. Wir waren von Anfang an dagegen und brachten zahlreiche Argumente vor, wurden aber leider nicht gehört. Die Auswirkungen sind noch immer da, und ob die KIM-VO ab Juli 2025 wirklich Geschichte ist, wage ich persönlich zu bezweifeln.



Er wird die Geschicke unserer Fachgruppe zukünftig leiten:
Der neue Obmann Martin Trettler

2023 bis 2024: Entwicklung und Mitarbeit an der neuen Befähigungsprüfungsverordnung NQR-Level 6 für Vermögensberaterinnen und -berater, die am 1. Juli 2024 in Kraft getreten ist. Der neue Vermögensberaterkurs findet ab Mai 2025 statt, die erste Prüfung auf diesem Level wird Ende Juni 2025 in Niederösterreich abgehalten werden.

Im Herbst 2024 Präsentation von zwei Experten „Unternehmensnachfolge in der Branche, was soll/muss beachtet werden und welche Möglichkeiten gibt es“.

2024 Kooperation NEU mit anderen Fachgruppen – wie die der Immobilienmakler, Notare, Architekten –, um nach außen wieder Imagearbeit zu machen und gemeinsam z.B. gegen die KIM-VO vorzugehen. Auch im Frühjahr 2025 soll diese Kooperation fortgesetzt werden.



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister
der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Was die RIS bringt

Die EU hat ein Faible für Akronyme:
Abkürzungen mit Großbuchstaben.
Im Anlage(beratungs)bereich beschäftigt
uns das Drei-Buchstaben-Akronym RIS:
die Retail Investment Strategy.

Von Manfred Kainz



Die RIS wird frühestens 2026 „schlagend“, so Univ.-Prof. **Michael Gruber** von der Universität Salzburg. Er ist bekannter Auskenner und Zerpflücker von finanzdienstleistungsrechtlichen Neuerungen. Dass die Ausgestaltung der RIS dauert, ergibt sich aus dem Umstand, dass es eine „Omnibus-Richtlinie“ ist, die „alles Mögliche novelliert“. Mit dem Kernanliegen: „Die Kleinanleger sollen noch mehr geschützt werden.“ Aber auch wenn noch Galgenfrist besteht, rät Gruber, „sich jetzt schon dafür zu wappnen, wenn die Umsetzungsnormen in Kraft treten“.

Treiber und Opfer

Auch **Thomas Stern** sieht „das Phänomen des Kleinanlegerschutzes“ als Rechtfertigung für die RIS. Stern ist Affil. Prof. der Universität Liechtenstein und Experte der FMA Liechtenstein und bezeichnet die Kleinanleger als „Treiber und Opfer der Finanzmarktregeulierung“. Denn, ja, es gebe falsche Aufbereitung von Finanz(produkt)informationen; und Rund-um-Information sei zwar wichtig, denn immer mehr Menschen seien von Social Media beeinflusst. Aber die „nichtprofessionellen Kunden“, also die Kleinanleger, zahlen auch die Zeche: Sie seien mit bis zu 40 % mehr Kosten belastet als Institutionelle, so Stern. Und: Wenn man die „Definition des Kleinanlegers“ verstrenget, heißt das auch, dass sich das Schutzniveau verstrenget. Und das heiße, dass manche Assetklassen für Kleinanleger „nicht mehr verfügbar“ wären. Außerdem: Mehr Anlegerschutz „darf nicht zu Preisregulierung führen, das will man definitiv nicht“.

Ziele

Martin Ramharter, Experte im Bundesministerium für Finanzen, ist in die RIS-(Trilog)-Verhandlungen in Brüssel eingebunden: Die Retail Investment Strategy fällt unter die sogenannte „Conduct-Aufsicht“, also die Sicherstellung von „ehrlichem, redlichem und professionellem Handeln im besten Kundeninteresse“. Ziele der RIS seien daher die Stärkung des Vertrauens der Anleger und attraktivere Finanzprodukte. Die Instrumente der RIS dafür sind ambitioniert: „Value for Money“, also ein nachvollziehbares Preis/Leistungs-, sprich Kosten/Rendite-Verhältnis soll gewährleistet sein, „Inducements“ beschränkt, dafür die Beratungsqualität verbessert werden.

Best interest

In Diskussion in Brüssel ist jedenfalls das „Best interest“-Prinzip. Im Zuge einer Neuregelung der Anlageberatung ist die Ablöse des Qualitätsverbesserungstests durch einen „Client's best interest“-Test am Tisch. Wenn es nach der EU-Kommission geht, soll ein „Best interest“-Test den gesamten Anwendungsbereich der Anlageberatung umfassen. Mit den drei Kernelementen: ausreichend breite Produktpalette, ein „kosteneffizientestes Finanzprodukt“ innerhalb der Vorgabe des Art 25 (2) MiFID II, und mindestens ein Finanzprodukt „ohne zusätzliche Merkmale, die für Anlageziele des Kunden nicht erforderlich sind und zusätzliche Kosten verursachen“, so Priv.-Doz. **Mona Ladler**, Juristin der Vereinigung Österreichischer Investmentgesellschaften. Das unterstelle, dass Kunden stets das „kosteneffizienteste“ Finanzprodukt wollen. Zusammen

mit „keine zusätzlichen Kosten verursachen“ würde das beispielsweise dazu führen, dass bei Gegenüberstellung eines aktiv gemanagten Fonds mit einem passiven Fonds immer das passive Produkt ausgewählt würde, kritisiert Ladler die Kommissionsforderung.

Dem gegenüber steht der „Best interest“-Test nach Wunsch des Europäischen Parlaments: Dort umfasst der Anwendungsbereich nur die provisionsbasierte Anlageberatung. Mit einer ausreichend breiten Produktpalette, die den „Bedürfnissen des Kunden und dem Geschäftsmodell der Wertpapierfirma entspricht“; sowie ein „effizientestes Finanzprodukt innerhalb Art 25 (2) anhand Performance, Risiko, qualitativer Elemente, Kosten und Gebühren“.

Und laut EU-Rat soll der „Best interest“-Test eine „diversifizierte Auswahl an Produkten verschiedener Hersteller“, ein „kosteneffizientestes“ Finanzprodukt innerhalb Art 25 (2) „anhand Kosten und Gebühren, Performance und erwarteter Rendite“, plus „Integration in die Eignungsprüfung“ vorsehen (Auch damit würden aktiv gemanagte

Fonds ausscheiden bzw. gar nicht in die Auswahl kommen, meint Ladler).

Achtung!

„Marktnäher und leichter umsetzbar“ sei die Position des EU-Parlaments, bewertet sie daher. Wobei die Problematik der Ermittlung des „effizientesten“ Produkts bleibe. In der Kommissionsposition sieht Ladler in der Erweiterung der Eignungsprüfung um ein Produkt „ohne zusätzliche Merkmale“ eine „Wettbewerbsverzerrung“. Und eine „Duplikation von Tests“ würde zu Doppelprüfungen und zu mehr „Komplexität der Anlageberatung“ führen.

Worin sich alle genannten Experten einig sind: In der Warnung vor Kosten von (Über-)Regulierung. Denn „jede Regulierung kostet“ (Ladler); und unter den Kosten von (Über-)Regulierung würden die Kleinanleger leiden – und aus dem Markt ausscheiden, was wiederum die Produktpalette für sie einschränkt und eine „Filterwirkung“ (Stern) Richtung vermeintlich billiger Produkte entstehe. ■

Werbung

Lässt Sie nicht hängen.

Die Haftpflichtversicherung
für Versicherungs- und
Finanzdienstleister in Österreich.



**Ihr Risiko können wir Ihnen nicht abnehmen
... aber wir machen es kalkulierbar!**

Fehler und Irrtümer sind nicht nur ärgerlich, sondern oft genug auch teuer, weil aus ihnen Ansprüche erwachsen, für die man haften muss.

Als selbständiger Versicherungs- und Finanzmakler haften Sie nicht nur für Ihre eigenen Fehler, sondern auch für Schäden, die Ihre Mitarbeiter verschuldet haben. Und mit ein bisschen Pech kann man Sie sogar haftbar machen für Schäden, die nur vorgeblich auf Ihr Verhalten oder das Ihrer Mitarbeiter zurückzuführen sind.

for broker GmbH
assekuradeur

Edelsteine als Investment



Edelsteine sind eine sinnvolle Beimischung für jedes Sachwert-Portfolio. Insbesondere deswegen, weil es keine oder geringe Korrelation zu anderen Anlageklassen gibt.

Von Stefan Brozyna

Edelsteine können auf eine lange „Investmentgeschichte“ zurückblicken. Sie waren das Investmentgut vieler alter Kulturen, oft, bevor Gold als Anlagemöglichkeit entdeckt wurde. Schon damals dienten Gold und Edelsteine aber auch, um Status und Wohlstand nach außen zu zeigen. Oft wurden die Edelsteine – wie heute auch – von Generation zu Generation weitergegeben. Fernab Erbschaft-, Vermögenssteuer und gläsernem Vermögensstatus jeder Staatsbürgerin und jedes Staatsbürgers ...

Was macht nun ein gutes Edelstein-Investment aus?
Jeder Investmentedelstein muss zwingend ein Prüfzertifikat haben. Es dokumentiert die Charakteristika jedes Steins (Gewicht, Farbe, Schliff, Reinheit etc.) und nennt auch den aktuellen Marktwert des Steines. Zertifikate und Steine sollten getrennt gelagert werden, wobei jedes Zertifikat eine Nummer hat und jederzeit neuerlich seitens des Labors zugesendet werden kann – an jeden Ort der Welt. Damit, und durch die hohe Wertdichte des Steines, werden diese zur optimalen Fluchtwährung. Und zum diskreten Zahlungsmittel allerorten.

Zur Diversifikation des Investments sollte ein Edelstein-Portfolio aus z.B. Rubin, Smaragd und Saphir angeschafft

werden. Ab 10.000 € ist das möglich! Einzel-Edelsteine sind ab ca. 3.000 € zu haben. Zu beachten ist auch die Herkunftsminde bzw. das Herkunftsland des Steines hinsichtlich der zu erwartenden Wertentwicklung.

Wie ist die steuerliche Behandlung?

Wenn der Edelstein physisch ausgeliefert werden soll und nicht im Zollfreidepot verbleibt, fällt Mehrwertsteuer an. Da es sich um einen Warenkauf handelt, greift die einjährige Spekulationsfrist; d.h. nach einem Jahr und einem Tag sind die Verkaufsgewinne (für Privatpersonen, nicht Firmen!) steuerfrei.

Die Lagerung – wenn nicht im Zollfreidepot – kann (im Tresor) zuhause oder im Bankschließfach (passende Versicherungssumme und Tresorsicherheitsklasse beachten!) bzw. im Schließfach des Händlers erfolgen.

Die Steine sind nicht mittels Detektoren auffindbar, sodass andere Lagerorte am Wohnort möglich sind, wie mir berichtet wurde, z.B. an der Rückseite einer Sesselleiste – unüblich, aber möglich! Obwohl ein Investmentedelstein ganz andere Qualitätskriterien als ein Schmuckedelstein hat, wird er fallweise auch in Schmuckstücke eingefügt

und von den Besitzerinnen und Besitzern getragen. Der höherwertige Investmentstein erfreut das Herz des Trägers und der hohe Wert bleibt dem Auge des Laien verborgen.

Wie sieht es nun mit der Wertentwicklung aus?

Die Wertentwicklung (Rendite pro Jahr) lag – soweit meine Erfahrung reicht – zwischen 2 und 8 % pro Jahr, abhängig vom Steinart/Größe/Herkunftsmine und Verkaufsdruck im Fall des Verkaufs. Größere, wertvollere Steine haben tendenziell eine bessere Wertentwicklung als kleinere Steine.

Wo wird verkauft?

Neben den bekannten Versteigerungshäusern ist ein Rückverkauf an den Händler, an einen anderen Händler, oder an einen anderen Anleger möglich. Da die Preise kontinuierlich steigen, findet sich ein Abnehmer meist recht schnell. Wobei die laufende Handelbarkeit der Steine nicht im Vordergrund steht, sondern das langfristige (länger als zehn Jahre) Halten der Investmentedelsteine. Oft wird von einer emotionalen Bindung der Käuferinnen und

Käufer an ihre Edelsteine berichtet. So wird der Kauf meist nicht ausschließlich nach wirtschaftlichen, sondern auch nach emotionalen Kriterien (Farbe, Funkeln ...) getroffen.

Wodurch steigt der Wert der Steine?

In vielen wirtschaftlich aufstrebenden Ländern wie Indien oder China werden traditionell Gold und Edelsteine als langfristiges Investment angesehen. Da die dortige Mittelschicht stetig wächst, ist ein langfristiger Wertanstieg zu erwarten. Das Angebot ist auch nicht beliebig erweiterbar, da die Menge der geschürften Rohsteine begrenzt ist. Interessanterweise führt die Öffnung einer neuen Mine nicht zu fallenden Preisen, da viele (wohlhabende) Investoren auch Steine aus dieser neuen Mine erwerben. Die meisten Anleger kaufen immer wieder Steine nach.

Fazit: Wer sich mit der Welt der Farbedelsteine beschäftigt, wird bald feststellen, wie faszinierend und fesselnd dieses Investment ist. Und dass es schade ist, wenn wir unseren Kundinnen und Kunden die Möglichkeit dieses Investments nicht zugänglich machen! ■

Werbung



Teil der Phoenix Group

Zu jung für die Rente – aber alt genug für ordentlich Rendite!

Zeigen Sie Ihren Kundinnen und Kunden, was professionelle Finanzplanung kann! Nutzen Sie unsere Expertise – und unsere attraktive fondsgebundene Vorsorgelösung B-SMART Invest. So unterstützen Sie Ihre Kundinnen und Kunden dabei, ihr Vermögen langfristig und strategisch richtig aufzustellen.



Finanzplanung für ein gutes Leben
Jetzt informieren



Renaissance von Realwirtschaftsinvestments abseits der Börse

ELTIF 2.0 öffnet österreichischen Privatanlegern erstmals seit Juli 2013 unkompliziert die Tür zur Welt der Private-Equity-Beteiligungen und zu Infrastrukturprojekten – und damit zu stabilen Renditen abseits volatiler Börsenmärkte.

Von Michael Kordovsky

European Long-Term Investment Funds (ELTIF) wurden von der EU geschaffen, um neben Institutionellen auch Privatanlegern den direkten Zugang zu langfristigen Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen (Private Equity) sowie Infrastrukturprojekten zu ermöglichen. Ziel ist es, privates Kapital stärker zur Finanzierung des Mittelstands und wichtiger Infrastrukturvorhaben zu aktivieren. Ursprünglich geregelt wurde diese Anlagekategorie in der ELTIF 1.0-Verordnung aus dem Jahre 2015. Doch zu komplexe und restriktive Auflagen führten dazu, dass ELTIFs ein Nischenprodukt blieben. Mit dem ELTIF 2.0 erfolgte eine Entbürokratisierung und ein erleichterter Zugang für Privatanleger: Diese können nun mit geringen Mindestanlagesummen investieren wie professionelle Anleger.

Chance für Anleger und Berater in Österreich

Auch österreichische Anlegerinnen und Anleger können sich nun wieder – unabhängig von Nettovermögen und Anlagequoten – unmittelbar an mittelständischen Unternehmen beteiligen. Ein bedeutender Schritt, denn 99 % aller Unternehmen agieren abseits der Börse und so konnten sich Anlegerinnen und Anleger auch nur an dem einen Prozent beteiligen.

„Private-Equity-Fonds des Buyout-Spektrums für mittelständische Unternehmen beteiligen sich mehrheitlich an Hidden Champions, erarbeiten individuelle Wachstumsstrategien und setzen sie in den folgenden fünf bis sieben Jahren um. Das Ziel ist dabei immer dasselbe: Den Wert des Unternehmens nachhaltig zu steigern, um es anschließend mit Gewinn wieder zu verkaufen“, erklärt **Birgit Schmolmüller**, Geschäftsführerin von MPE (Munich Private Equity) Austria, im Gespräch mit **Geld & Rat**. Beispiele erfolgreicher Mittelständler mit PE-Background sind das tschechische



Birgit Schmolmüller, Geschäftsführerin von MPE Austria: „Mit dem ELTIF können Berater ihren Kundenportfolios einen stabilen Baustein mit attraktiver Renditekomponente hinzufügen.“

Sicherheitssoftware-Unternehmen Avast und die beiden österreichischen Innovatoren Agilox (fahrerlose Logistikstapler) und Innio (Wasserstoffmotoren und Gasmotoren zur Stromerzeugung).

Dachfondsprinzip

Breit gestreut kann in diese Unternehmen über einen ELTIF investiert werden, der nach dem Dachfondsprinzip in diverse Zielfonds investiert. So beteiligen sich Anlegerinnen und Anleger insgesamt an bis zu über einhundert Firmen verschiedener Länder und Branchen im Sinne der Anlagesicherheit. Die Renditen können nach Kosten und vor Steuern – je nach Szenario – im Bereich von 6 bis 10 % p.a. liegen. Universitätsstiftungen, Pensionskassen in Übersee und auch Family Offices sind entsprechend in Private Equity investiert. Laut einer Goldman-Sachs-Umfrage bei 166 Family Offices fielen 2023 rund 26 % des Portfolios auf Private Equity.

Für österreichische Kleinanlegerinnen und -anleger ist diese Anlagekategorie oft völliges Neuland. Doch über ELTIF bekommen sie nun einen Zugang. Das ist auch positiv für Beraterinnen und Berater. Dazu Schmolmüller: „Mit dem ELTIF können Berater ihren Kundenportfolios einen stabilen Baustein mit attraktiver

Renditekomponente hinzufügen. Für die Kunden heißt das: bessere Diversifikation und niedrigere Volatilität. Die Berater profitieren von einem Produkt mit geringem Betreuungsaufwand“. Allerdings sollten sie sich die verschiedenen Konzepte der Private-Equity-ELTIFs genau ansehen. „So können wenige Einzelobjekte oder hunderte Beteiligungen enthalten sein. Auch der Investitionsfokus – ob Start-ups, Mittelstand oder Großkonzerne – beeinflusst das Rendite-Risiko-Profil deutlich. Dazu gibt es nun semi-liquide Konzepte, die dem eigentlichen Naturell von Private Equity widersprechen. Es gilt also verschiedene Parameter zu beachten“, erklärt Schmolmüller.

Ein aktuelles Beispiel – stabiles Europa

Der „MPE Mid Market Private Equity ELTIF“ für europäische mittelständische Unternehmensbeteiligungen etwa wird derzeit von Munich Private Equity bis Jahresende zur Zeichnung angeboten. Die Aufbauphase läuft bis Ende 2029. Ab 2030 beginnen die Ausschüttungen und die geplante Laufzeit endet voraussichtlich Ende

2037. Ab 5.000 € können Anlegerinnen und Anleger einsteigen. Das Agio beträgt 5 %. Ein Vorteil des Produkts soll laut Schmolmüller der Schwerpunkt auf mehr als 100 europäischen Firmen sein: „Die EU zählt zu den stabilsten Anlageregionen weltweit – mit demokratischen Systemen, klaren Regeln und hoher Marktreife für Private Equity. Die Deal-Aktivität ist entsprechend hoch. Gerade der Mittelstand, oft als ‚Rückgrat der Wirtschaft‘ bezeichnet, bietet zahlreiche Investitionsmöglichkeiten. Viele dieser Unternehmen treiben Innovation und Wachstum und verfügen über erhebliches Potenzial zur Wertsteigerung – besonders innerhalb der vielfältigen Märkte der EU“. Die Auswahl der Zielfonds erfolgt in einem Due-Diligence-Prozess. „Grundsätzlich suchen wir nur Zielfonds aus, die bereits bewiesen haben, dass sie erfolgreich den Wert von Unternehmen steigern können – auch in Krisenzeiten. Wichtig ist uns auch, dass die Fondsmanager selbst mit privatem Geld in ihre Fonds investiert sind. So kann die Interessengleichheit mit unseren Anlegern sichergestellt werden“, so Schmolmüller. ■

Werbung

Helvetia Fondssparplan

helvetia.at

Fonds. Sparen. Nach Plan.

Helvetia CleVesto Fondssparplan ist die **intelligente Kombination aus flexilem Sparen und der Veranlagung in Fonds**. Nutzen Sie jetzt die höheren Renditechancen der internationalen Kapitalmärkte und bestimmen Sie den perfekten Zeitrahmen für Ihre Veranlagung.

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung



Potenzieller Mehrwert für Kunden

Eine erfolgreiche Beratung benötigt neben finziellem Fachwissen auch ein tiefes Verständnis für das Verhalten und die Emotionen der Kunden, sagt Cora Kaczmarek von Vanguard. Das „Adviser-Alpha-Konzept“ soll ein Anleitungsfaden dafür sein.

Von Marius Perger

Seit mehr als 20 Jahren entwickelt der US-amerikanische Finanzdienstleister und Vermögensberater Vanguard Group, der für mehr als 60 Mio Anleger rund 9,9 BioUSD Assets under management verwaltet, das „Adviser-Alpha-Konzept“. Beratern sollen damit Strategien an die Hand gegeben werden, um nachweisbaren Mehrwert zu generieren. Geld & Rat sprach mit **Cora Kaczmarek**, Sales Executive bei Vanguard Deutschland.



Geld & Rat: Können Sie uns die Kernaussagen des „Adviser-Alpha-Konzepts“ kurz beschreiben?

Cora Kaczmarek: Unser Adviser's Alpha ist ein wissenschaftlich fundiertes Konzept, das zeigt, wie Finanzberaterinnen und -berater gezielt Mehrwert für ihre Kundenschaft schaffen können und Ansätze dazu vermittelt, welche Bedeutung eine gute Beratung dabei hat. Im Fokus des Konzepts stehen die strategische Vermögensplanung, diszipliniertes Investieren und die Vermeidung kostspieliger Anlagefehler, beispielsweise durch kurzfristiges Markt-Timing oder die Auswahl einzelner Wertpapiere. Besonders in volatilen Marktphasen ist es entscheidend, dass Anleger nicht aus Angst oder Unsicherheit Fehlentscheidungen treffen und beispielsweise bei kurzfristigen Markteinbrüchen ihre Wertpapiere verkaufen – hier können Beraterinnen und Berater durch professionelles Verhaltenscoaching unterstützen. Unsere Studien

belegen, dass eine konsequente Anwendung von Adviser's Alpha eine jährliche Mehrperformance von bis zu 3 % generieren kann – nicht durch Spekulation, sondern durch kluge, langfristig bewährte Strategien.

Wie kann das Konzept von Beratern eingesetzt werden? Erstens, die Portfolio-Strukturierung: Für den langfristigen Anlageerfolg ist eine durchdachte Asset-Allokation und kosteneffiziente Implementierung im Portfolio der Grundstein des Konzepts. Das impliziert die Berücksichtigung der persönlichen Ziele und Risikotoleranz der Kunden sowie die Minimierung der Gesamtkosten der Geldanlage bei Berücksichtigung von langfristigen Marktentwicklungen.

Zweitens besagt das Konzept, dass Berater ihre Expertise für die steuerliche Optimierung des Portfolios und die Ruhestandsplanung nutzen. Die richtige Platzierung von Anlagen innerhalb steuerlich begünstigter Strukturen kann langfristig erhebliche Vorteile bringen und Kosten einsparen, wodurch überdurchschnittliche Renditen generiert werden können.

Das dritte Prinzip umfasst das bereits genannte Verhaltenscoaching. Anlegerinnen und Anleger neigen dazu, emotional zu handeln. Eine der wichtigsten Aufgaben der Beratung ist es daher, Kunden langfristig auf Kurs zu halten. Ein erfolgreicher Berater baut dazu eine langfristige, vertrauliche Beziehung zu seinen Kunden auf, die auf offener Kommunikation und Transparenz basiert.

Das Besondere ist dabei, dass Berater keine radikal neuen Strategien entwickeln müssen, sondern es nutzen können, um Kunden besser durch Marktzyklen zu führen.

Welche Voraussetzungen müssen Berater dafür haben? Gibt es Schulungen bzw. Unterlagen?

Eine erfolgreiche Beratung benötigt neben finziellem Fachwissen auch ein tiefes Verständnis für das Verhalten

und die Emotionen der Kunden. Genau hier setzt das Konzept an und bietet umfassende Studien, Schulungen und Leitfäden, die Beraterinnen und Beratern helfen, diese Prinzipien gezielt einzusetzen. Finanzberater unterstützen ihre Kunden damit bei der Überwindung von kognitiven Verzerrungen und emotionalen Entscheidungen, die oft zu suboptimalen Anlageentscheidungen führen.

Aber natürlich bleiben Fachwissen und die kontinuierliche Weiterbildung sehr wichtig, denn die Finanzmärkte entwickeln sich stetig weiter. Um hier Berater zu unterstützen, haben wir letztes Jahr ein kostenfreies digitales Beratungsprogramm ins Leben gerufen – Vanguard 365 – mit dem Finanzdienstleister auf exklusives Research und Marktanalysen jederzeit zugreifen können, um ihre Beratungskompetenz zu stärken und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Berater sind ja zu „Best Practice“ verpflichtet. Wie weit kann Adviser's Alpha dazu beitragen?

Es ist im Kern eine Best-Practice-Richtlinie für hochwertige Finanzberatung. Unsere Studien belegen, dass bis zu 150 Basispunkte (1,5 %) der jährlichen Rendite allein durch Verhaltenscoaching gesichert werden können, indem Kunden langfristig an ihrer Strategie festhalten und beispielsweise nicht in Panik verkaufen. Hinzu kommen die Vorteile einer kosteneffizienten Implementierung und einer steueroptimierten Anlagestrategie.

Wie profitiert ein Berater vom Einsatz von Adviser's Alpha?

Die Finanzberatung verändert sich: Kunden suchen nicht mehr nur jemanden, der ihnen einzelne Produkte verkauft (das können sie mittlerweile selber), sondern einen strategischen Partner für ihre finanzielle Zukunft. Wer das Konzept einsetzt, kann nicht nur bessere Anlageerfolge für seine Kunden schaffen, sondern stärkt auch deren Vertrauen und Loyalität – und das führt langfristig zu höherer Kundenzufriedenheit, Weiterempfehlungen und einem nachhaltigen Wachstum des eigenen Geschäfts..

Wie weit sind die Angebote der Versicherer dazu geeignet, Adviser's Alpha einzusetzen?

Versicherungsprodukte – insbesondere fondsgebundene Lösungen – können eine sinnvolle Ergänzung im Rahmen des Ansatzes sein, wenn sie langfristige Anlageziele unterstützen. Wichtig ist, dass Berater und Kunden gemeinsam prüfen, wie sich eine Polizze in die individuelle Finanzplanung einfügt und welche Vorteile sie im Hinblick auf Steueroptimierung, Risikomanagement und Kapitalaufbau bietet. Gerade in Österreich sind die steuerlichen Aspekte ein wichtiges Thema.



Adviser's Alpha fokussiert sich darauf, die gesamte Vermögensstruktur eines Kunden zu optimieren – dazu können natürlich auch Versicherungsprodukte gehören, wenn sie effizient, fair bepreist und auf die Bedürfnisse des Anlegers abgestimmt sind. Die richtige Auswahl und Strukturierung dieser Lösungen ist daher ein zentraler Aspekt der Finanzplanung.

Wie ist der Anlageerfolg messbar?

Anleger fragen verständlicherweise: „Wie erkenne ich, dass meine Beratung wirklich erfolgreich ist?“ Der Erfolg lässt sich anhand verschiedener Kriterien bewerten:

- Kosteneffizienz: Wurden unnötige Gebühren minimiert, um die Nettorendite zu maximieren? Hier kann eine Beratung Aufschluss geben, ob es noch Optimierungspotenziale gibt.
- Steueroptimierung: Wurden die besten steuerlichen Strukturen genutzt?
- Risikoadjustierte Rendite: Wurde ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Risiko und Ertrag erreicht?
- Langfristige Strategie-Treue: Hat der Kunde an seinem Plan festgehalten oder wurde er durch Marktbewegungen verunsichert?

Der wahre Erfolg zeigt sich langfristig: Kunden, die eine disziplinierte, kosteneffiziente und strategische Beratung erhalten, stehen am Ende besser da Investoren, die ohne professionelle Begleitung investieren.

Das Konzept hilft der Beratung, diesen Mehrwert objektiv messbar zu machen und selbstbewusst zu kommunizieren. Es ist ein Konzept, von dem beide Parteien profitieren. Es ist auch kein theoretisches Konzept, sondern ein praxisnaher Ansatz, der Berater unterstützt, ihren Kunden langfristigen Anlageerfolg zu ermöglichen. Gerade in einem sich wandelnden Marktumfeld ist eine strategische Beratung der Schlüssel zu einer erfolgreichen und vertrauensvollen Kundenbeziehung.

Ausweise bitte!

Beim Präsenztag in Niederösterreich im Rahmen des Bildungs-KickOff 2025 stand auch das Thema „Grüne“ Immobilienfinanzierung im Fokus.

Von Manfred Kainz

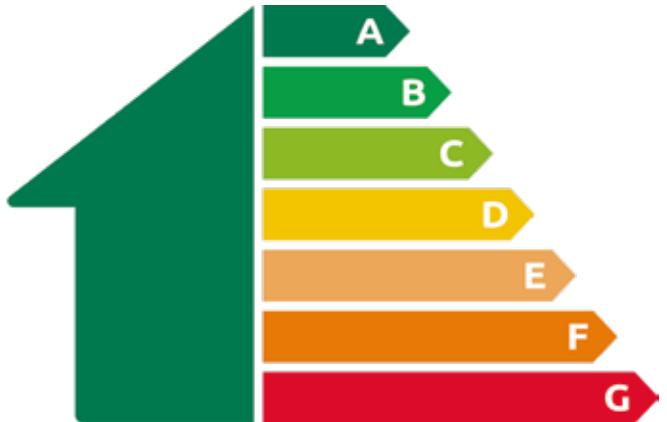
Wie bereits in den acht Jahren davor, war der Jahresauftakt mit dem Bildungs-KickOff 2025 die größte Veranstaltungsreihe zur Weiterbildung für Fachkräfte der gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittlung. Die Serie bot über mehrere Tage ein vielfältiges und anspruchsvolles Vortragsprogramm über alle Module der verpflichtenden Weiterbildung. Es war dies also wieder die exklusive Gelegenheit, die gesamten gesetzlichen Weiterbildungsvorgaben des Jahres gleich am Jahresanfang zu absolvieren.

Und so konnte Fachgruppenobmann **Michael Holzer** gleich am ersten Tag im ausgebuchten Festsaal im City Hotel St. Pölten mehr als 60 Mitglieder vor Ort und weitere 1.500 zugeschaltete Teilnehmerinnen und Teilnehmer begrüßen. Der Nachmittag war von der Fachorganisation NÖ ausgerichtet und widmete sich unter anderem dem aktuellen Thema Immobilienfinanzierung mit den Sonderaspekten von „grünen“ Finanzierungen.

Wohnbaukredite vorn

Unter allen Verwendungszwecken von Krediten, die von heimischen Haushalten aufgenommen werden, sind Wohnbaukredite die dominierende Kreditform: 70 % aller Haushaltskredite werden für den Wohnbau vergeben, weiß **Peter Zechner** von der start:Bausparkasse AG und Vortragender beim NÖ Präsenznachmittag. Für Kreditvermittler habe das Neugeschäft Priorität, da im Regelfall einmalige Abschlussprovisionen und keine Bestandsprovisionen bezahlt werden, so Zechner. Aber das Bestandsgeschäft habe insofern Einfluss, weil es bei vorzeitigen Rückzahlungen zu Provisionsrückrechnungen kommen könne.

Zwar soll die KIM-VO heuer im Sommer (Ende Juni 2025) auslaufen. Aber die Finanzmarktaufsicht wolle das strenge Monitoring der Kreditvergabe auf Ebene einzelner Banken weiterführen, warnt Zechner. Das formelle Ende der KIM-VO bringe zwar theoretisch mehr Flexibilität bei der Finanzierung von Wohnimmobilien, aber da die FMA den Sektor „angehalten“ habe, die Kriterien weiter anzuwenden, solle man nicht erwarten, dass sich auf Einzelbankenebene schnell viel ändern werde.



Maßstäbe

Was die traditionellen Kreditvergabestandards betrifft, ist zu den „Maßstäben“ für die Vergabe (kreditnehmerbezogene Kriterien, produktbezogene Kriterien, und Kriterien zur Vermeidung von Risikokonzentrationen) ein neues Maß gekommen: „Grüne“ Finanzierungen auf Basis der sogenannten EU-Taxonomieverordnung. Die Taxonomie ist ein Klassifizierungssystem für „nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten“, nicht nur im Immobiliensektor, erläuterte **Roman Kadrnoschka** von der BAWAG Group beim Präsenznachmittag (Wobei die Taxonomie keine Einhaltung der technischen Kriterien oder verpflichtende Investments vorschreibt).

GAR viel zu berichten

Was heißt das nun für die Finanzierungsseite? Das Reporting von Finanzinstituten umfasst nun auch die Frage, wie und in welchem Umfang die Investitionen, d.h. „Risikopositionen“, von Banken im Zusammenhang mit taxonomiekonformen Tätigkeiten stehen. Und das Offenlegen des Anteils nachhaltiger Investitionen („Green Asset Ratio, GAR“). Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2025 gilt für Kreditinstitute die Vollanwendung (ab 1.1.2026) für die Veröffentlichung des Anteils der taxonomiekonformen Vermögenswerte (vor allem Kredite) an den GAR-Gesamtaktivita, also der Green Asset Ratio für die sechs Umweltziele der Taxonomie. Das heißt auch, Kreditinstitute haben nicht nur eine Green Asset Ratio darzustellen, sondern viele: wie eben z.B. für Kredite und Darlehen, aufgeschlüsselt

nach dem jeweiligen Umweltziel, dem Bestand und dem Neugeschäft.

Energische Bewertung

Für solcherart „grüne“ Finanzierungen für den privaten Wohnbau kommt laut Kadrnoschka somit dem „Energieausweis“ eine wichtiger werdende Stellung zu: Für eine korrekte und vollständige Bewertung von Immobilien(projekten) gemäß den regulatorischen Vorgaben sei die Vorlage des Energieausweises „von großer Bedeutung“. Bei Wohnbaufinanzierungen sei der Energieausweis der zu finanzierenden Immobilie vom Kunden im Zuge der Krediteinreichung beizubringen. In Ausnahmefällen kann der Energieausweis auch zu einem späteren Zeitpunkt nachgereicht werden, ergänzt er. Etwa, wenn zum Zeitpunkt der Krediteinreichung noch keiner vorliegt. Ist kein Energieausweis zum Zeitpunkt der Krediteinreichung vorhanden, so wird die Liegenschaft ohne dessen Werte mit einem „Standardwert“ gemäß dem Baujahr geschätzt. Das könnte zu einer möglichen „Schlechterstellung“ der Liegenschaft und der Konditionen führen.

Energieeffizienz

Und welche Kriterien werden so an die „Energieeffizienz“ einer Immobilie angelegt? Bei Erwerb einer Immobilie, die vor dem 1.1.2021 errichtet wurde: Energieeffizienzklasse A, A+ oder A++. Bei Neubau oder Erwerb einer Immobilie, die nach dem 1.1.2021 errichtet wurde: Der Primärenergiebedarf aus nicht erneuerbaren Energien muss weniger als 36,9 kWh/Quadratmeter pro Jahr sein. Und bei Sanierung von bestehenden Immobilien: zumindest die OIB-Richtlinie 6 (aus 2015) muss eingehalten werden – oder gleich die jüngere Richtlinie aus 2019. Und zusätzlich muss der Primärenergiebedarf nicht-erneuerbarer nach der Sanierung um mindestens 30 % unter dem Ausgangsniveau liegen, oder die Energieeffizienzklasse hat sich um mindestens zwei Stufen verbessert.

Kadrnoschkas Fazit: Kreditinstitute müssen im Rahmen der Transparenz- und Offenlegungspflichten aus der Taxonomie-VO eine Reihe neuer Kennzahlen an die Aufsicht berichten. Und sind daher verpflichtet, die Energieausweise einzufordern. ■

Werbung



**IHR KOMPETENTER
PARTNER**
KFZ-LEASING, FLEXIKAUF, FUHRPARKMANAGEMENT, MOBILIENLEASING

WIR FINDEN
DIE PASSENDE
FINANZIERUNG



Finanzierungsform Leasing hat auch Versicherungsdimensionen

Am Präsenzhalbtag Finanzierungen beim Bildungs-KickOff 2025 kamen im Zusammenhang mit der Finanzierungsform Leasing auch Versicherungsfragen zur Sprache. Was und wie muss man bei Leasingverträgen versichern? Was passiert bei Totalschaden des Leasingobjekts?

Von Manfred Kainz

Als Säule der Finanzierung im Privatbereich und Gewerbe ist der österreichische Leasingmarkt ein konstant stabiler; die bekannteste Form, das Kfz-Leasing, ging zwar von 2021 auf 2022 etwas zurück, aber aktuell sind an die 800.000 geleaste Gebrauchtautos und eine Viertelmillion geleaste Neuwagen auf unseren Straßen zugelassen. „Jedes zweite Kfz ist geleast“, berichtete **Wilhelm Hofsneider**, Verkaufsleiter bei der Erste Bank und Sparkassen Leasing beim Bildungs-KickOff in St. Pölten. Und was die gängigen Vertragsmodelle „Finanzierungsleasing, Operating Leasing und Mietkauf“, aber auch „Mobilienleasing“ für Container, Maschinen, Geräte und Anlagen sowie „Sale and Lease back“ vereint, ist: „Leasing ist beratungsintensiv“ und „Auto ist Emotionen“ im Besonderen, weiß Hofsneider aus der Praxis.

Bei Leasing als spezieller Form der Investitionsfinanzierung, als „Mischform zwischen Miete und Kauf“ sei ein zentraler Aspekt „die Besicherung durch das Investitionsgut“ ergänzte **Peter Stanzer**, Geschäftsführer der Best Leasing Vermittlungs GmbH. Und so wies er

auf spezielle Fragen im Zusammenhang „Leasing und Versicherung“ hin:

Versicherungspflichten?

1. Keine Leasinggesellschaft schreibt eine Haftpflichtversicherung vor, warum? Das leite sich schon aus der Zulassung ab – und erhöhe auch nicht die Rechtsgeschäftsgebühr, so der Experte.
2. Wer verlangt – noch – eine Kaskoversicherung für das Leasingobjekt? „Empfohlen wird sie von allen Gesellschaften“, sieht der Koautor des Standardwerkes „Leasing in Österreich“ (Linde Verlag). Und weist auf die „Komplexität der Effektivzinssatzermittlung“ und auf den „Verwaltungsaufwand der Vinkulierung“ in der Praxis hin. Und auch wenn es „oft keine Verpflichtung im Leasingvertrag“ gibt, empfiehlt Stanzer dringend: Das Leasingobjekt „unbedingt Kasko-versichern!“ Denn sonst kommen die Kosten eines Schadens zu den Kosten, dass man das Leasingobjekt (beruflich) nicht verwenden kann und dadurch eventuell Einkommenseinbußen hat, noch hinzu.



Dass der „Bildungs-KickOff“ und die ausgewählten Themen aus der beruflichen Praxis der Finanzdienstleister bei den Mitgliedern gut angenommen werden, zeigt auch, dass die anschließenden Wissenstests zu 100 % positiv absolviert wurden

3. Muss man auch Mobilien versichern? „Ja – in der Regel im Rahmen der Betriebsbündelversicherung“, ist Stanzers Antwort. Und fügt eine Warnung hinzu: „Achtung: Einige Leasinggesellschaften verlangen Nachweise dafür; wenn man das übersieht, kommt es zu einer ‚Ersatzvornahme zur Objektversicherung‘ durch die Gesellschaft – und das ist teuer!“

Gap-Klausel

4. Was ist die sogenannte „Gap-Klausel“ und wann braucht man sie? Eine Kaskoversicherung deckt eine mögliche „Lücke“ zwischen der Versicherungsentschädigung und einer potenziell höheren Leasingverbindlichkeit ab, so Stanzer. Und er rät dazu, die Leasingkonstruktion zu überprüfen: Denn bei schnell tilgenden Verträgen oder Leasingverträgen mit hoher Anzahlung (auch bei Ratenkäufen) sei „ein Gap kaum vorstellbar“. Und im Falle eines Totalschadens: Die Totalschadensabrechnung der Leasinggesellschaft prüfen: Denn „der Gap ist zum ‚Schaden vor Abzug der Depots und Kautionen‘



zu ermitteln.“ Die beiden sind Sicherstellungen und mindern nicht den Schaden. Sie werden erst nach Schadensfeststellung mit diesem verrechnet. Die Gap-Klausel bezieht sich also auf den Saldo vor Abzug von Depot und Kautionen. Und: Die Totalschadensabrechnung erfolgt ohne Umsatzsteuer als „echter Schaden“, da die Leasinggesellschaft als Eigentümer der Geschädigte ist, ergänzt der Leasingexperte. ■

Werbung

Österreichs
einige Wochenzeitung
für Finanz und Wirtschaft

Jetzt 4 Ausgaben
gratis testen!



**Wir lotsen Sie
durch unruhige Gewässer**

Gastkommentare

GoLending – Die Pfandleihe als Investitionsfalle

Die GoLending AT GmbH („GoLending“) bot ihren Anlegern eine Investitionsmöglichkeit an, die zu „gut“ war, um wahr zu sein. Über mehrere Emissionen beginnend im Jahr 2015 konnten Anleger bei GoLending vermeintlich gut verzinst qualifizierte Nachrangdarlehen zeichnen. Den Emissionen lagen geprüfte Kapitalmarktprospekte zugrunde.

Die Veranlagung in GoLending sollte gemäß den Kapitalmarktprospekt sicher sein. Die Anleger würden das Kapital für das von GoLending betriebene Pfandleihgeschäft zur Verfügung stellen. GoLending sollte mit dem in den Kapitalmarktprospekt beschriebenen Geschäftsmodell eine Rendite von 40 % p.a. erwirtschaften können. Davon hätten die den Anlegern versprochenen Zinsen ab 7,5 % p.a. leicht bezahlt werden können. Es kam anders.

Nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der GoLending im Juli 2022 wurde der Sachverhalt rund um die Geschäftstätigkeit des vermeintlichen Pfandleihs von verschiedenen Seiten aufgearbeitet. Der Verdacht, dass die veröffentlichten Kapitalmarktprospekte zum Angebot der qualifizierten Nachrangdarlehen von Beginn an unrichtig, unvollständig und irreführend waren, verdichtete sich zunehmend. GoLending betrieb offenbar nie ein nachhaltiges (gesetzeskonformes) Pfandleihgeschäft und es erhärtete sich der Verdacht, dass GoLending von Beginn an in ihren Jahresabschlüssen nicht aktivierungsfähige Forderungen in Millionenhöhe verbuchte. So konnte ein positives Eigenkapital ausgewiesen werden, obwohl die Gesellschaft in Wahrheit in massiver wirtschaftlicher Schieflage war.

Aigner | Lehner | Zuschin („ALZ“) vertreten im Rahmen einer Gruppenintervention hunderte geschädigte Anleger von GoLending. Nach dem Standpunkt der von ALZ vertretenen Anleger war der Umstand, dass nie

ein nachhaltiges (gesetzeskonformes) Pfandleihgeschäft betrieben wurde und die Jahresabschlüsse geschönt waren, für die Prospektsteller, Prospektkontrollore sowie die steuerliche Vertretung erkennbar. Die Anleger machen gegen diese Haftungsadressaten Ansprüche geltend und konnten bereits erste Zwischenerfolge erzielen.

Ein Anleger hat gemäß jüngster Rechtsprechung des OGH bereits dann im Vertrauen auf die Angaben im Kapitalmarktprospekt disponiert, wenn die zur Zeichnung führende Kaufempfehlung eines Beraters durch die Prospektangaben beeinflusst und nicht bloß – also ausschließlich – auf andere Quellen gegründet war. Dass der Anleger den Kapitalmarktprospekt selbst nicht gelesen hat, steht einer Haftung nicht entgegen. Dies hat der OGH in einem Verfahren erwogen, in dem ein von ALZ vertretener Investor Revision gegen eine vom OLG Wien ergangene Berufungsentscheidung erhoben hat. Der Revision wurde Folge gegeben (OGH 8 Ob 130/24m). Das Verfahren ist noch nicht rechtskräftig beendet.

Da das österreichische Prozessrecht keine „echte“ Sammelklage vorsieht, müssen die Ansprüche der geschädigten Anleger grundsätzlich individuell verfolgt werden. Um die Anspruchsverfolgung für sämtliche geschädigten Anleger zu ermöglichen, arbeitet ALZ in Großschadensfällen – wie auch GoLending – oftmals mit Prozessfinanzierern zusammen, die das Prozesskostenrisiko für die Anleger übernehmen. Es zeichnet sich ab, dass auch im Fall GoLending aufgrund der großen Investorennachfrage ein Beitritt zur Gruppenintervention mit Beteiligung eines Prozessfinanzierers möglich ist.

Informationen zur Gruppenintervention erhalten interessierte Anleger von GoLending per E-Mail über **office@aigner-partners.at** (Betreff: GoLending Gruppenintervention) oder per Telefon unter: +43 1 3619904. ■



RA Sebastian Cibulka, LL.M (WU) BSc (WU)
Rechtsanwalt bei Aigner | Lehner | Zuschin

(Geplatzte) Garantieversprechen

Viele Menschen haben ihre Lebensversicherung abgeschlossen, weil glänzende Broschüren ihnen Sicherheit in Form einer Kapital- sowie Höchststandsgarantie versprachen. Die Produktemittenten warben damit, dass das investierte Geld sicher sei und einmal erzielte Gewinne nicht verloren gehen würden. Doch das böse Erwachen folgte prompt. Zahlreiche Versicherer konnten diese Garantiezusagen nicht mehr erfüllen. Häufig argumentierten sie, dass nicht sie selbst, sondern ein Dritter diese Garantiezusage erklärt hätte. Das ist bitter, waren doch die Garantien oft das entscheidende Verkaufsargument.

Aus Sicht der Vermittler ist die Situation unbefriedigend und die Pflichten gemäß § 1 der Standes- und Ausführungsregeln für Versicherungsvermittler, die verlangen, „stets ehrlich, redlich und professionell im besten Interesse des Kunden“ zu handeln, wiegen schwer. Diese Situation hat zahlreiche Entscheidungen des OGH zur Folge, die für die Kunden als mögliche Lösungen dienen können.

Der Vermittler könnte eine erste Grobprüfung der auf Antrag und Polizze aufgedruckten Rücktrittsbelehrung durchführen, insbesondere, ob ein „ewiges“ Rücktrittsrecht möglich ist. Nach der Rechtsprechung des OGH ist dies bei folgenden mangelhaften Belehrungen möglich:

- 1) Die Mitteilung einer unrichtigen, verkürzten Frist wie 14 statt richtigerweise 30 Tagen.
- 2) Eine Rücktrittsbelehrung, die die Ausübung des Rücktrittsrechts nach § 165a aF an gesetzlich nicht vorgesehene Bedingungen knüpft.
- 3) Eine vorvertraglich falsche 14-tägige und danach in der Polizze richtige 30-tägige Frist, die nicht klarstellt, dass die erst kurz davor erfolgte Belehrung im Antragsformular unrichtig und gegenstandslos ist.
- 4) Eine Belehrung über das deutsche Widerrufsrecht bei unwirksamer Rechtswahl deutschem Rechts, sodass die Belehrung nicht dem anwendbaren § 165a VersVG aF entsprach.
- 5) Eine Belehrung im Antrag, die den Fristbeginn eines „Widerspruchs“ auf den Erhalt des Versicherungsscheins, der Verbraucherinformation und der Polizzen-Bedingungen hinweist, wenn im Begleitschreiben

zwar richtig informiert wird, diese Unterlagen aber nicht beigelegt sind und der Zusammenhang zwischen der ersten und der zweiten Belehrung nicht aufgeklärt wird.

- 6) Eine Belehrung durch die Übermittlung von behauptetermaßen richtigen Unterlagen an den Versicherungsmakler im Stadium des Bestehens einer Rahmenprovisionsvereinbarung mit dem Versicherer, aber vor Abschluss eines Maklervertrages mit dem Versicherungsnehmer.
- 7) Dem Spätrücktritt steht nicht entgegen, dass die Laufzeit des Versicherungsvertrags längst abgelaufen und der Ablaufwert ausbezahlt ist (Konwitschka in Fenyves/Perner/Riedler, Hrsg., VersVG, 12. Lieferung 2023, Vor § 159 VersVG Lebensversicherung Rz 110).

Die Rechtsfolgen einer mangelhaften Belehrung sind: Der Versicherungsnehmer hat Anspruch auf Rückzahlung der bezahlten Versicherungsprämien, abzüglich Versicherungssteuer und Risikokosten sowie zuzüglich 4 % jährlicher Vergütungszinsen ohne Zinseszinsen auf die bezahlten Prämien. Die Versicherungssteuer kann der Versicherungsnehmer als Schadenersatz verlangen. Verwaltungskosten, Abschlusskosten und eine vom Versicherer bezahlte Maklerprovision gehen nicht zu Lasten des Versicherungsnehmers; Fondsverluste einer fondsgebundenen Lebensversicherung ebenfalls nicht.

Entsprach der Vertrag zum Zeitpunkt seines Abschlusses den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers, sind die Vergütungszinsen auf die in den letzten drei Jahren vor Klagseinbringung bezahlten Prämien zu berechnen, sodass bei einer Einmaleinlage länger als drei Jahre keine Vergütungszinsen anfallen. Wenn der Vertrag zum Zeitpunkt seines Abschlusses nicht den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers entsprach, besteht die dreijährige Beschränkung nicht (Konwitschka in Fenyves/Perner/Riedler, Hrsg., VersVG, 12. Lieferung 2023, Vor § 159 VersVG Lebensversicherung Rz 112). ■

Unsere Kanzlei vertritt viele Versicherungsnehmer, die von den genannten Fällen betroffen sind.



RA Ivan Dimov, LL.M. (WU)
Rechtsanwalt bei Aigner | Lehner | Zuschin



RA Dr. Georg Zuschin
Rechtsanwalt bei Aigner | Lehner | Zuschin

Save the Date!

Am 3. Juni findet ein **KI-Infotag** mit mehreren Vortragenden in der Wirtschaftskammer NÖ statt – nähere Informationen übermitteln wir zeitgerecht.

Merken Sie sich den Termin bereits in Ihrem Kalender vor!



Das waren die Skitage in Schladming



Der traditionelle Skievent der Fachgruppe Finanzdienstleister fand dieses Mal vom 27. bis 28.2.25 wieder in Schladming – im Hotel Tui Blue – statt.

Rund 30 Mitglieder folgten der Einladung und genossen die beiden Skitage. Der erste Tag war noch etwas schwierig mit dem Wetter, aber ab dem späten Vormittag machte die Bewölkung der Sonne Platz und so konnten noch sehr gute Abfahrten ohne Unfälle absolviert werden.

Mittags lud die Fachgruppe in die Schladminger Hütte, mit Unterstützung der drei Sponsoren – ARTS Asset Management GmbH, vertreten durch Mag. **Harald Fuchs** und **Stefan Pressl**; Corum Investments, vertreten durch **Martin Prandl**; und MPE (vormals RWB), vertreten durch Mag. **Birgit Schmolmüller**.

Das Abendessen mit der Begrüßung und Unterstützung der Sponsoren fand in dem Restaurant „dieTischlerei“ statt. FGO **Michael Holzer** begrüßte die Teilnehmenden, hob die bereits langjährige Tradition hervor und bedankte sich persönlich bei den Sponsoren.

Der zweite Tag war super sonnig und so konnten die tollen Pisten ab 8.15 Uhr – vor allem ab der Mittelstation – sehr gut ausgenutzt werden. Zu Mittag gab es für alle, die wollten, nochmals ein Treffen in der Hütte „Sepp“, danach war individueller Ausklang und Heimfahrt.

Zusammenfassend: ein gelungener Event zum Austausch unter den Kolleginnen und Kollegen mit ausreichend Zeit zum Netzwerken. Wir freuen uns bereits auf die Skitage in 2026!

**K
O
N
T
A
K
T**

Wirtschaftskammer Niederösterreich
Fachgruppe Finanzdienstleister
Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten

Obmann: Michael Holzer, Tel.: 02233/212 92 30

Geschäftsführerin: Mag. Helga Meierhofer
Tel.: 02742/851-18710

Sekretariat: Tina Buschenreiter
Tel.: 02742/851-19722

e-Mail: finanzdienstleister@wknoe.at
Internet: www.finanzdienstleister-noe.at

Impressum:

Herausgeber: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe Finanzdienstleister, A-3100 St. Pölten, Wirtschaftskammer-Platz 1

Für den Inhalt verantwortlich: Obmann Michael Holzer; für namentlich gekennzeichnete Artikel die jeweilige Autorin bzw. der jeweilige Autor

Produktion & Koordination: FinanzMedienVerlag GmbH, 1180 Wien, Gentzgasse 15

Druck: maxmedia gmbh, 1010 Wien, Rotenturmstraße 17 / Top 10

Anzeigenpreise: Es gilt der Werbetarif 2025

Fotos: S.1 und 3: Andreas Kraus, S.4 und 5 unten: Michael Holzer, S.5 oben: Margherita Spiluttini/RLP, S.6: Nick Julia (AdobeStock), 7: Andreas Kraus, S.8: stardadw007 (AdobeStock), S.10: Jagat Aji (AdobeStock), S.12: MPE Austria, S.14: Jona Photography, S.15: niroworld (AdobeStock), S.16: mattiagenini (AdobeStock), S.18: WKO, S.19: Tashatuvango (AdobeStock), S.20 und 21: Aigner, Lehner, Zuschin Rechtsanwälte, S.22 oben: Racle Fotodesign (AdobeStock), S.22 unten: WKNÖ

Offenlegung nach §25 Mediengesetz:

Medieninhaber: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe Finanzdienstleister http://portal.wko.at/wk/offenlegung_dst.wk?dstid=1162&back=0

Sitz: A-3100 St. Pölten, Wirtschaftskammer-Platz 1

Tätigkeitsbereich: Interessenvertretung sowie Information, Beratung und Unterstützung der jeweiligen Mitglieder als gesetzliche Interessenvertretung

Blattlinie: Förderung der Ziele des Tätigkeitsbereiches

Fachgruppen-Ausschuss

Name	e-Mail	PLZ	Ort	Straße	Telefon
Obmann					
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	3012	Wolfsgraben	Hauptstraße 3c	0699/192 120 12
Stellvertreter					
Daniel Reisinger	daniel.reisinger@efs-ag.at	5071	Wals	Seeparksiedlung 10	0664/540 45 00
Martin Trettler, MFP	martin.trettler@team-leo.at	2880	Otterthal	Otterthal 34/2	0660/772 00 11
Weitere Mitglieder					
Thomas Berger	thomas.berger@finance4you.org	2104	Spillern	Wiesener Straße 12	0699/152 187 77
Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	2544	Leobersdorf	W.-A.-Mozart-Gasse 28	0676/302 81 03
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	2172	Schrattenberg	Zwölfquanten 43	0699/123 420 70
Mag. Werner de Zordo	werner.dezordo@swisslife-select.at	2483	Ebreichsdorf	Gaernäckstraße 58	0699/167 916 79
Ing. Walter Kick	w.kick@effectiva.at	2344	Maria Enzersdorf	Wienerbruckstr. 83/7	0699/127 325 28
Komm.-Rat Christian Klug	c.klug1965@a1.net	3153	Eschenau	Gelbing 3	0664/884 571 11
Markus Reßl	m.ressl@exakt-versichert.at	3511	Furth bei Göttweig	Austraße 209	0676/898 817 50
Harald Schatz	eureal@drei.at	2440	Gramatneusiedl	Zur Au 10	0676/315 25 00
Mag. Peter Stanzer	peter.stanzer@bestleasing.at	3012	Wolfsgraben	Hauptstraße 3c	0664/545 75 25
Werner Zainzinger, MBA	werner.zainzinger@fw-noe.at	3300	Amstetten	Südtirolerstraße 8	0699/188 285 25
Kooptierte Mitglieder					
DI Stefan Brozyna, MBA	s.brozyna@kontrakta.at	2042	Grossnondorf	Grossnondorf 79	0660/888 77 20
Österreichweite Ombudsstelle				Gerhard Windegger, MAS (fdl.ombudsstelle@wko.at)	

Bezirksrepräsentanten der Finanzdienstleister

Name	e-Mail	Telefon
Amstetten, Waidhofen/Ybbs, Melk		
Werner Zainzinger, MBA	werner.zainzinger@ovb.at	07472/252 22-14
Baden		
Ing. Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	0676/302 81 03
Bruck an der Leitha		
Lorenz Gumprecht	lorenz.gumprecht@wifina.at	0699/113 962 50
Korneuburg		
Thomas Berger	thomas.berger@finance4you.org	0699/152 187 77
Johann Lang	office@lang-keg.at	0676/370 89 45
Lilienfeld		
KommR Christian Klug	c.klug1965@a1.net	0664/884 571 11
Mistelbach		
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	02555/240 09
Josef Oppenauer	oppenauer@ihr-kreditexperte.at	0699/120 551 11
Mödling		
Walter Kick	w.kick@effectiva.at	0699/127 325 28
Scheibbs		
Mag. Peter Brandhofer	peter.brandhofer@pfb.co.at	07489/23 76
Stockerau		
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	0699/152 187 77
St. Pölten, Krems		
Markus Reßl	m.ressl@exakt-versichert.at	0676/898 817 50
Tulln		
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	0699/192 120 12
Wr. Neustadt, Neunkirchen		
Martin Trettler, MFP	martin.trettler@team-leo.at	0660/772 00 11
Mag. (FH) Thomas Puchegger	thomas.puchegger@avados.at	0699/191 822 90



**INNOVATIVES VERTRIEBSMODELL
FÜR FINANZDIENSTLEISTER:INNEN**

ANADI CONNECT

**TOP Kredit- und Konto-Konditionen
für Ihre Kund:innen**



**JETZT
INKLUSIVE
KREDITREST
SCHULD-
VERSICHERUNG***

*Bei entsprechender Gewerbeberechtigung.



JETZT PARTNER:IN WERDEN!

Austrian Anadi Bank AG
Inglitschstraße 5A, 9020 Klagenfurt am Wörthersee
Tel. 050202 5300 | austrian@anadibank.com | <https://anaditabletbanking.at>