

Geld & **Rat**

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



Depotmix für stürmische Zeiten

Praxisanalyse: Kreditvergabe
unter neuen Bedingungen

Seite 4

Möglichkeiten und Grenzen
von FLVs

Seite 10

Sustainable Finance gönnte
sich keine Sommerpause

Seite 14



Patrick Ortner
Head of Fundraising
CORUM Investments Austria

„WAS ICH MIR FÜR UNSERE INVESTMENTS FÜR DAS JAHR 2022 WÜNSCHE? NUR ÄHNLICHE ERGEBNISSE WIE IN DEN JAHREN 2021, 2020, 2019, 2018...“

CORUM
ORIGIN

Die jährliche Rendite* von CORUM Origin beträgt seit 2012 mindestens 6 %.

Nutzen Sie CORUM jetzt auch, um Ihren GEWINNFREIBETRAG geltend zu machen!

Dieser Gewerbeimmobilienfonds ist eine langfristige Immobilienanlage, die keine Wertentwicklungs- oder Ertragsgarantie bietet und ein Kapitalverlustrisiko, ein Währungsrisiko sowie begrenzte Liquidität mit sich bringt. Die Rücknahme der Anteile ist nicht garantiert. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die zukünftige Wertentwicklung.

CORUM
INVESTMENTS

WIR. INVESTOREN
FÜR MORGEN

*Rendite: Ausschüttungsquote, definiert als Bruttodividende vor französischen und ausländischen Abgaben (die vom Fonds im Namen der Investoren gezahlt werden), die für das Jahr N ausgeschüttet wurde (einschließlich außerordentlicher Zwischenzahlungen und Anteilen an ausgeschütteten Kapitalgewinnen), 1,25 % für CORUM Origin im Jahr 2021, geteilt durch den Zeichnungspreis des Anteils am 1. Januar des Jahres N. Die interne Rentabilitätsrate misst die Rentabilität der Investition über einen bestimmten Zeitraum. Sie berücksichtigt die Entwicklung des Anteilswerts und die über den Zeitraum ausgeschütteten Dividenden sowie die vom Investor getragenen Zeichnungs- und Verwaltungskosten. Der interne Zinsfuß von CORUM Origin über 10 Jahre beträgt 6,60 %.

Dieses Dokument ist eine Marketingmitteilung und sollte nicht als Anlageberatung betrachtet werden. Die Informationen richten sich ausschließlich an Personen, die in der Republik Österreich ihren Wohnsitz, Sitz oder gewöhnlichen Aufenthalt haben. Wir empfehlen Ihnen, vor jeder Anlageentscheidung die aufsichtsrechtlichen Dokumente zu konsultieren, in denen die mit der Anlage verbundenen Risiken beschrieben werden. Es wurde ein Veranlagungsprospekt gemäß Schema A und Schema B des Kapitalmarktgesetzes (2019) (KMG 2019) veröffentlicht, wo auch Prospektinhalte, das Kundeninformationsdokument (KID) sowie alle anderen Vertriebsunterlagen auf Deutsch abrufbar sind; diese können auch kostenfrei bei CORUM Asset Management angefordert werden. Der Prospekt kann auch im Internet über www.corum-investment.at abgerufen werden.

Weder CORUM Origin noch CORUM Asset Management unterliegen einer Aufsicht der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) oder einer sonstigen österreichischen Behörde. Die Aufsicht obliegt ausschließlich der französischen AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS. Weder ein etwaiger Prospekt noch ein Kundeninformationsdokument (KID) oder ein vereinfachter Prospekt wurden von der FMA oder einer sonstigen österreichischen Behörde geprüft. CORUM Origin SCPL SCPI-Vizum Nr. 12-17 der AMF vom 24. Juli 2012, wird von CORUM Asset Management verwaltet, einer Portfolioverwaltungsgesellschaft, SAS mit einem Stammkapital von 600.000 €; RCS: PARIS Nr. 931 638 346. Eingetragener Sitz: 1 rue Euler 75009 Paris. AMF-Zulassung GP-11000012 vom 14. April 2011. CORUM Investments ist eine Marke von CORUM Asset Management.

ENTDECKEN SIE
DIE ERGEBNISSE
VON 2021



Liebe Leserinnen und Leser, liebe Kolleginnen und Kollegen,

anbei dürfen wir Ihnen unser aktuelles Geld & Rat übermitteln. Wir haben wieder versucht, relevante Beiträge für Sie zusammenzustellen.

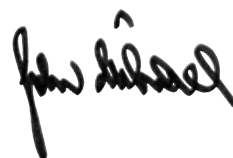
So wird uns das Thema der verschärften Kreditbedingungen und deren Auswirkungen auf unsere Beratung noch lange begleiten. Warum ist das so? Der Aufwand für Kunden, die die Kriterien knapp nicht schaffen, ist enorm. Wir müssen weitere Unterlagen beibringen und den Kunden immer wieder erklären, dass zusätzliche Eigenmittel oder Kreditnehmer notwendig sind, oder dass sie eine günstigere Immobilie suchen sollen. Das alles geht nicht in einer Stunde, dazu benötigt es viele Gespräche. Die Genehmigungen dieser komplizierten Fälle dauern dann noch länger. Und oft ist es der Fall, dass in der Zwischenzeit beim Makler oder Bauträger ein anderer Käufer auftaucht und das gewünschte Objekt dann längst wieder weg ist. Dann beginnt die Arbeit von vorne: neue Objektdaten einholen, an die Bank senden, eine Belehnungsprüfung machen, die Eigenmittelquote neu berechnen etc. – dies wird unser Arbeitspensum massiv erhöhen.

Und auch Veranlagungen sind gerade in diesen unsicheren Börsenzeiten nicht so einfach. Viele Kunden benötigen Informationen, wünschen sich Unterlagen und wollen über ihr Investment gut beraten werden, bevor sie eine Entscheidung treffen. Ich denke, da hilft nur der Ansatz einer langfristigen Betrachtung, der natürlich in guten Zeiten immer vergessen wird. Daher haben wir in dieser Ausgabe einige Artikel dem Thema der richtigen Veranlagung, der richtigen Streuung und dem richtigen Zeithorizont der Veranlagung gewidmet.

Zuletzt darf ich bezüglich des Sommerfestes noch erwähnen: Es war ein wunderschöner Nachmittag bei tollem Wetter und einer sehr schönen Location. Die anwesenden Finanzdienstleisterinnen und Finanzdienstleister waren begeistert und ich möchte mich daher nochmals bei unserem Fachgruppenbüro für die Organisation dieses wunderbaren Tages recht herzlich bedanken.

Viel Erfolg im Herbstgeschäft wünscht Ihnen

Ihr



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Kreditvergabe unter neuen Bedingungen – eine praxisbezogene Analyse



FMA und OeNB wollen der (weiteren) Überhitzung des Immobilienmarktes vorbeugen. Und wenn man sich die ersten Entwicklungen so ansieht, dürfte der gewünschte Effekt auch eintreten: Denn der private Käufer kauft nicht mehr, weil er den Kredit nicht bekommt. Und der gewerbliche Käufer kauft teilweise auch nicht mehr, weil sich die Rendite bei einem vermieteten Immobilienprojekt mit den Fremdkapitalzinsen nicht mehr rechnet oder weil er den Kredit nicht zu jedem Preis nehmen möchte.

Von Michael Holzer

Verschärfte Kreditvergabe

Nach der Entscheidung der FMA, gemeinsam mit der OeNB die Kreditvergaberichtlinien zu verschärfen (→ mein Beitrag in der letzten Ausgabe von *Geld & Rat* 02/22), möchte ich Ihnen einen ersten Überblick über die praktischen Entwicklungen geben. Wie Sie alle, die Sie im Kreditvermittlungsbereich tätig sind, aktuell bei den Einreichungen miterleben, ist es viel schwieriger geworden, Kredite zu vermitteln. Meiner Wahrnehmung zufolge sind die meisten Banken alle auf Linie der FMA-Verordnung unterwegs, d.h.,

keine möchte bei den Bedingungen Ausnahmen machen. Jedes Institut beruft sich dabei auf die Verordnung der Finanzmarktaufsicht, die eingehalten werden müsse. Die Folge: wenn der Kunde die Bedingungen nicht erfüllt, gibt es auch keine Finanzierung.

Die Richtlinien – gültig seit 1. August 2022

- 1) Die Beleihungsquote darf maximal 90 % vom Wert der Immobilie (inklusive eventuell bestehender Immobilien, die belehnt werden können) betragen.

- 2) Die Schuldendienstquote – gemessen am Einkommen der Kreditnehmer – darf seit 1. August höchstens 40 % betragen.
- 3) Unbegrenzte Kreditlaufzeiten wird es ebenfalls nicht mehr geben, denn die Laufzeit für einen Wohnbaukredit wird auf maximal 35 Jahre beschränkt.

Reality Check

Seit Einführung dieser Richtlinien zeigt sich nun in der Praxis: Die Finanzierungen, die früher von der Bank noch mit längeren Laufzeiten oder einer höheren Belastung als 40 % des Einkommens bewilligt wurden (übrigens abzüglich bereits bestehender Kreditraten; damit war meist noch weniger Einkommen für die neue Rate verfügbar), werden aktuell abgelehnt.

Warum ist das so?

Seit den neuen Bedingungen benötigen Kunden nicht nur die Eigenmittel für den Ankauf selbst (eben die 10 %), sondern auch die Eigenmittel für die Nebenkosten. Damit sind wir in der Regel nochmals bei zusätzlichen rund 10 % – und wenn man dann die Finanzierungsnebenkosten auch noch rechnet, bei weiteren 5 % Eigenmitteln. Also sind dies zusammen schon 25 % des Kaufpreises an Eigenmitteln.

Doch welche junge Familie, deren Mitglieder erst seit einigen Jahren im Berufsleben stehen und die sich Eigentum – ohne Erbschaft – schaffen möchte, kann a) sich die Eigenmittel ersparen, und b) die Quote der Kreditrate erfüllen? Wahrscheinlich nur 20 bis 30 %, wenn überhaupt.

Ein Praxisbeispiel

Bei einem Wohnungs- oder Hauskauf für 400.000 € betragen die dafür notwendigen Eigenmittel 10 %, also 40.000 €. Wenn die Nebenkosten 10 % ausmachen, dann sind weitere 40.000 € erforderlich. Wenn dann noch Kleinigkeiten für die Einrichtung dazukommen, in unserem Beispiel vielleicht um 20.000 €, sind nochmals weitere Eigenmittel in Höhe von eben 20.000 € notwendig. Der Gesamtbedarf liegt also bei 460.000 €; und aufgrund der neuen Regelungen muss die Kundin oder der Kunde nun Eigenmittel in Höhe von 100.000 € aufbringen. Damit wäre die erste Hürde der Eigenmittelquote genommen.

Doch die zweite Hürde folgt: 40 % des Nettoeinkommens

Variante A: Wenn die Käufer pro Person rund 1.750 € netto verdienen würden, dann wären dies (umgerechnet mit Urlaubs- und Weihnachtsgeld) monatlich im Schnitt 2.041 €. Mal zwei gerechnet sind das 4.082 €. Wenn die beiden Kunden nun einen Kredit von 360.000 € netto benötigen, so wären das brutto mit ca. 5 % Finanzierungsnebenkosten ein gerundeter Kredit von 485.000 €. Bei einer Laufzeit

von 35 Jahren ergibt das bei einem variablen Zinssatz (3-Monats-Euribor + 1,25 % Aufschlag), der aktuell bei 2,25 % liegt, eine Rate von 1.680 € (inkl. Kontospesen der Bank), was wiederum – zum Einkommen in Prozent gesetzt – 41,2 % ausmacht, also knapp über dem möglichen Prozentsatz. Die Entscheidung der Bank über eine Kreditvergabe würde hier negativ ausfallen. Aufgrund des nur sehr geringen Verfehlers wäre aber eine Lösung sicherlich machbar.

Die Einstiegscondition liegt meist unter 1 %, aber die Anpassung erfolgt nach dem 3-Monats-Euribor, und dann wird der Zinssatz bereits nach dem ersten Quartal steigen. Durchgerechnet wird bei den Banken im Ansatz bei der Kreditbelastung meistens mit einem höheren Zinssatz.

Variante B: Wenn nun einer der beiden Kreditwerber 2.500 € verdienen würde, der andere 1.750 €, dann sind das (wieder umgerechnet mit Urlaubs- und Weihnachtsgeld) monatlich im Schnitt 4.957 €. Wäre es ein Kredit mit Fixzinssatz (aktuell z.B. 20 Jahre fix mit 2,75 % mit 35 Jahren Laufzeit), dann würde die Rate 1.810 € ausmachen (inklusive der Kontospesen der Bank). Diese wiederum zum Einkommen in Prozent gesetzt, ergäbe einen Prozentsatz von 36,5 %, also unter dem maximal möglichen Prozentsatz. Die Entscheidung der Bank über die Kreditvergabe würde hier positiv ausfallen.

Allerdings: würden in beiden Fällen die Laufzeiten nur 25 oder 30 Jahre betragen, da die Kreditnehmer schon älter wären, dann wäre in beiden Fällen die Entscheidung negativ.

Aus der Praxis

In der Realität gibt es aber zahlreiche Kunden, die noch nicht einmal über das Einkommen gemäß Variante A verfügen, z.B. weil einer der Kreditwerber nur in Teilzeit arbeitet oder noch weniger verdient. Dies bedeutet aber, dass für Jungfamilien, die kaum Geld erspart oder geerbt haben, eine Finanzierung eigentlich unmöglich wird.

Ein erstes Fazit

Ob das wirklich die richtige Entwicklung sein soll, wird man in einigen Monaten analysieren müssen. Meines Erachtens wäre es durchaus sinnvoller, zwar bei Privatkrediten strenger zu sein, doch bei Hypothekarkrediten, wo es um die eigenen Wohnbedürfnisse geht, die Regelungen zu lockern. Meine Prognose ist, dass sich diese aktuell sehr strengen Regeln nicht lange halten werden.

Wenn Sie dazu Erfahrungen, Input oder Anregungen haben, bitte per Mail an die Fachgruppe senden: ic5@wknoe.at. ■

Sommerfest der Finanzdienstleister NÖ

Nach zwei Jahren coronabedingter Pause fand heuer endlich wieder das Sommerfest der Fachgruppe Finanzdienstleister NÖ statt.

Die rund 50 Teilnehmenden trafen sich beim Schloss Luberegg bei fetzblauem Himmel und strahlendem Sonnenschein.



Für die Sportlichen ging es per E-Bike zum Stift Melk, alle anderen genossen die Fahrt im Oldtimerbus. Im Stift Melk erhielten die Teilnehmenden eine Führung durch das Stift inklusive aller Informationen rund um die Entstehung des Stiftes sowie deren Äbte. Da sich nach der Stiftsführung noch keiner der Teilnehmenden für ein Leben im Kloster entschieden hatte, obwohl die Kulturvermittler es sehr empfohlen hatten, ging es weiter zur Gartenführung. Im Stiftsgarten gab es die Veränderungen der verschiedenen Epochen zu bestaunen und den Schatten zu genießen. Die

Aussicht auf Melk und die Donau waren traumhaft. Nach der Rückfahrt per E-Bike oder Oldtimerbus erwartete die Teilnehmenden noch eine Weinverkostung in den altherwürdigen Gemäuern des Schlosses Luberegg.



Danach ging es zum Abendessen und einem regen Austausch unter Kolleginnen und Kollegen, der schon so lange vermisst worden war. Die Teilnehmenden haben sich über einen schönen Tag am Tor zur Wachau und über ein Wiedersehen nach langer Zeit gefreut. ■

KONTAKT

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: Brigitte Matejka
Tel.: 02742/851-19722
e-Mail: finanzdienstleister@wknnoe.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 der jeweilige Autor. **Produktion und Koordination:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15, **Druck:** Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau, Druckhausstraße 1 **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2022
Fotos: S.1: Mitch Boeck (AdobeStock), S.3: Andreas Kraus, S.4: Andrey Popov, S.6: Finanzdienstleister WKNÖ, S.7: stnazkul, S.10: stockphoto-graf, S.12: mindscanner, S.14: donfiore, S.16: KB3, S.18: m.mphoto (alle AdobeStock)
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



Allwetter-Depotmix für stürmische Zeiten

Gas-Stopp, Rezession, Inflation, höhere Zinsen, Ukraine-Krieg, Taiwan-Konflikt, Deglobalisierung, Energiewende. **Geld & Rat** machte sich auf die Suche nach dem richtigen Kunden-Depot-Mix für turbulentere Börsenzeiten.

Von Julia Kistner

Wenn so viel Unsicherheit herrscht, schaut man gerne, wie sich Experten und Großinvestoren an den Kapitalmärkten positionieren. Die stehen derzeit an der Seitenlinie und beobachten das Treiben der Notenbanken und der Autokraten **Wladimir Putin** und **Xi Jinping**. „Ruhig bleiben, nicht zu hektisch werden und wirklich die Cash-Quote so halten, dass man im Hinterkopf behält, dass wir das Schlimmste noch nicht gesehen haben. Um dann nach starken Korrekturen günstig nachkaufen zu können“, argumentiert etwa **Heiko Böhmer**, Kapitalmarktstrategie der Shareholder Value Management, wie viele Profi-Investoren. „Die Konjunkturerwartungen sind extrem schlecht, in Europa noch schlechter als in den USA. Die Stimmung ist teilweise schlechter als

in der Finanzkrise.“ Nicht zu investieren ist angesichts der hohen Inflationsraten aber auch keine Lösung.

Was jetzt vor Inflation schützt

Doch wie kann man das Vermögen der Kunden vor Inflation schützen? Hierzu hat sich **Stefan Bruckbauer**, Chefökonom der Bank Austria, angeschaut, welche Veranlagungen in den vergangenen zehn Jahren in Österreich am besten vor Inflation geschützt haben (➔ Grafik nächste Seite). „Grundsätzlich sind natürlich die letzten zehn Jahre mit niedriger Inflation eine willkürliche Auswahl. Doch auch die längerfristigen Analysen zeigten fast immer, dass reale Investitionen wie Aktien oder auch Immobilien langfristig den

Was wurde aus 1.000 €			
investiert in ...	Veränderung in %	nominell	real***
Haus im Grünen*	92 %	1.920	1.610
Gold	33 %	1.330	1.120
Silber	- 5 %	950	800
Aktien**	186 %	2.860	2.400
Anleihen**	10 %	1.100	920
Einlagen**	4 %	1.050	880
Bargeld**	0 %	1.000	840
Inflation	19 %		

Betrachtungszeitraum 2011 - 2021. Quelle: UniCredit Bank Austria Research, OeNB

* Immobilienpreisentwicklung Österreich

** Zusammensetzung laut Geldvermögen österreichischer Haushalte ohne KEST und Steuern inkl. Div. und Zinszahlungen

*** Deflationiert mit österreichischer Inflationsrate

besten Inflationsschutz bieten. Allerdings bergen sie auch mehr Verlustrisiko. Daher ist eine Streuung besonders wichtig, was bei Aktien vor allem durch Fonds gelingen kann, hingegen bei Immobilien tatsächlich etwas schwieriger ist. Auch gibt es ein Bedürfnis nach Liquidität, die gerade bei Immobilien eingeschränkt ist, aber auch bei Aktien“, verweist Bruckbauer auf einen notwendigen längeren Anlagehorizont, den man gerade jetzt auch bei Unternehmensanteilen braucht.

Was man neben der selbst genutzten Immobilie bei der Vermögensaufstellung auch gerne vergesse, so Ökonom Bruckbauer, sei, „dass neben den Sachwerten Aktien und Immobilien auch Einzahlungen in das staatliche Pensionssystem in Österreich einen gewissen Inflationsschutz bieten, da die Pensionen meist an die Inflation angepasst werden“.

Risiko global streuen

Wichtig sei auch, innerhalb der Anlageklassen zu diversifizieren, „indem ich vor allem rund um den Erdball investiere“, empfiehlt **Tilmann Galler**, Kapitalmarktstrategie bei JP Morgan, denn „irgendwo geht es mit der Wirtschaft immer wieder bergauf“. Er präferiert derzeit solide Dividententitel aus den USA und gleichzeitig den chinesischen und südpazifischen Markt, der durch staatliche Maßnahmen noch in einer Aufwärtsphase sei.

Den globalen Ansatz hält auch **Joachim Nareike**, Leiter Publikumsfonds bei Schroders, für den besten Vermögensschutz: „Wenn ich nur in Deutschland investiere, dann beschränke ich mich auf 3 % der weltweiten Börsenkaptalisierung. Investiere ich nur in Österreich, sind es überhaupt nur 0,3 %. Man sollte die Staaten entsprechend ihrem Anteil am weltweiten Bruttoinlandsprodukt im Depot

Das Geld & Rat kostenlos für Ihr Büro:

Sie können dieses Heft (max. 3 Stück und so lange der Vorrat reicht – höhere Auflagen auf Anfrage) auch gerne für Ihre Mitarbeiter oder ausgewählte Kunden kostenlos bestellen.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der Stückanzahl unter **info@geldundrat.at** an den Verlag.



Dialog

Flexible RLV-Tarife

RISK-vario® Premium | RISK-vario®



- ✓ 6 Summenverläufe, 3 Beitragsarten
- ✓ Bis zu 9 verbundene Leben
- ✓ Vollständig digitaler e-Antrag
- ✓ Einschluss Motorradfahren ohne Aufpreis
- ✓ Dread Disease-Zusatzversicherung
- ✓ Preisgekrönt



Ein Unternehmen der

Dialog Lebensversicherungs-AG
Stadtberger Str. 99, D-86157 Augsburg

haben. Eigentlich sollte man die asiatischen Staaten übergewichten, weil sie sich in einem Stadium ähnlich dem Nachkriegsdeutschland befinden, wo viel konsumiert und nachzuholen ist“, meint Nareike. Er schwört dabei auf seine „30 zu 70 zu 24 zu 10-Vermögensschutzformel“: Angenommen, man hat gerade 10.000 € zu veranlagen, will aber bei den geopolitischen Turbulenzen nicht das akute Risiko von hohen Kursverlusten eingehen, dann rät er unseren Lesern, 30 % (somit 3.000 €) sofort in einen weltweit breit gestreuten Fonds zu investieren. Die restlichen 7.000 € sollte man durch 24 teilen und dann über die nächsten zwei Jahre hinweg die rund 300 € Monat für Monat in den gleichen Fonds investieren und diese Veranlagung die nächsten zehn Jahre halten.

Anlagestrategie anpassen

Langfristig erfolgreich ist man nur mit einem Investmentplan, stimmt ihm **Thomas Meyer zu Drewer**, Vertriebschef für Österreich und Deutschland von ETF Lyxor, zu. Er schlägt seine „Kern-Satelliten“-Strategie vor: „Das Kern-Investment besteht aus ETFs – ein Drittel Weltaktien, ein Drittel Europa, ein Drittel Emerging Markets. Rundherum kann man noch jeweils 5 bis 10 % in Satelliteninvestment investieren, in spezielle geographische Märkte, Sektoren oder Megatrends wie Digitalisierung oder Klimawandel.“

Auch wenn es wichtig ist, eine langfristige Anlagestrategie zu haben, muss man sie in Zeiten der Zeitenwende auch einmal anpassen, empfiehlt **Helmut Horeth**, Golden Gates Edelmetalle AG und Ex-Vorstand der Nürnberger Versicherung in Österreich: „Früher habe ich auch immer empfohlen, dem eigenen Portfolio höchstens 10 bis 20 % Edelmetalle beizumischen. Wegen der Energiewende und der hohen Inflation, die gekommen ist, um zu bleiben, rate ich zu einem deutlich höheren Rohstoffe-Anteil von insgesamt einem Viertel bis zu einem Drittel des Anlagevermögens. Und diesen Anteil würde ich je nach Risikobereitschaft auf Edel- und Industriemetalle aufteilen.“

Bei den Industriemetallen setzt er auf jene, die liquide handelbar und auch physisch im Schweizer Zollfreilager lagerbar sind und stark für die Energiewende, die Mobilität oder auch für die Telekommunikation benötigt werden. „Derzeit würde ich den Industriemetall-Anteil zu 50 % mit Germanium abdecken, zu je 20 % in Indium und Gallium und zu 10 % in Hafnium. Gerade bei Metallen empfiehlt es sich, mit Ansparplänen nicht alles auf einmal zu investieren, da sie im Wert stark schwanken.“

Die Tücher Ihrer Kunden noch im Trockenen zu halten, ist also die allgemeine Devise. ■

FLVs: Möglichkeiten und Grenzen



Fondsgebundene Lebensversicherungen erfüllen bei zweckmäßigem Einsatz wichtige Aufgaben der Vermögenssicherung und des Ablebensschutzes. Dieser Beitrag zeigt Möglichkeiten und Grenzen.

Von Michael Kordovsky

Die fondsgebundene Lebensversicherung ist gerade im Hinblick auf mittel- bis langfristige Veranlagungen eine lohnende Alternative. „Kapitalertragssteuerrechtliche Vorteile können sich in diesem Zeitraum in der Regel gut entfalten und im Ablebensfall gibt es einen inkludierten Versicherungsschutz. Bei kurzen Laufzeiten kann durchaus ein normaler Fondssparplan geeigneter sein“, so **Severin Denk**, Produktmanagement Leben bei Helvetia Österreich, gegenüber *Geld & Rat*. Den Steuervorteil skizziert die Generali Versicherung: „Bei fondsgebundenen Lebensversicherungen wird die Versicherungssteuer auf die einbezahlte Prämie verrechnet, während bei Fondssparplänen die KEST auf die erzielten Erträge abgeführt werden muss. Der Vorteil der Versicherungssteuer kommt vor allem bei Veranlagungen in Fonds mit Aktienschwerpunkt mit Ertragserwartungen ab ca. 2,5 % p.a. zum Tragen“, und ergänzt: „Innerhalb der Fondspolizze sind Wechsel der zugrunde liegenden Investmentfonds kostenlos und KEST-frei möglich. Die daraus resultierende KEST-Ersparnis im Vergleich zu einem Fondssparplan ist bereits bei ein bis zwei Änderungen während der Laufzeit ein deutlich spürbarer Vorteil bei gleicher Laufzeit.“

Zusätzlicher Ablebensschutz

Ein wesentlicher Aspekt der FLV-Konstruktion ist in Kombination mit Vermögenserhalt auch der Ablebensschutz. Dazu Denk: „Im Ablebensfall wird die vereinbarte

Versicherungssumme an die im Vertrag genannte Person ausbezahlt – und fällt somit nicht in den Nachlass. Vermögen, das bei der Helvetia in einer fondsgebundenen Lebensversicherung veranlagt wird, ist als Sondervermögen zu betrachten. Erworbene Anteile der Fonds fallen bei Konkurs der Versicherung erst gar nicht in die Haftungsmasse. Der Ablebensschutz hat je nach Tarif unterschiedliche Ausgestaltungen. Die Ablebensleistung entspricht entweder 105 % des Deckungskapitals, einem selbst gewählten Prozentsatz der Prämiensumme oder der Deckungsrückstellung zuzüglich 10 % der Prämiensumme.“

Wie soll dann im Ablebensfall eines angehörigen Versicherungsnehmers vorgegangen werden? Dazu wieder die Generali: „Das Ableben der versicherten Person muss uns als Versicherung gemeldet werden. Die weitere Vorgangsweise ist von den Regelungen im Bezugsrecht abhängig. Ist ein namentliches Bezugsrecht vereinbart und der Anspruch aufgrund der Unterlagen anerkannt, kann die Ablebensleistung rasch ausbezahlt werden. Bei anderen Bezugsrechtsvereinbarungen (z.B. die gesetzlichen Erben) muss das Verlassenschaftsverfahren abgewartet werden und die Auszahlung erfolgt entsprechend der Einantwortungsurkunde. Zusätzlich zum vorhandenen Fondsvermögen wird im Ablebensfall eine Ablebenssumme ausbezahlt.“

Vermögensabsonderung

Kann ein Versicherungsnehmer über eine Fondspolizze für den Fall einer Privatinsolvenz Vermögen vor Zugriff der Gläubiger schützen? Dazu Rechtsanwalt **Rupert Manhart**, Partner der Kanzlei Manhart Einsle Partner Rechtsanwälte in Bregenz: „Grundsätzlich fällt die Erlebensversicherung in die Insolvenzmasse. Es handelt sich nach der Rechtsprechung dabei um einen beiderseits noch nicht vollständig erfüllten Vertrag, sodass der Insolvenzverwalter nach § 21 IO von diesem Vertrag zurücktreten und auf die einbezahlten Beträge, also die Sparbeträge, zugreifen kann. Auch kann er Gestaltungsrechte, etwa die Kündigung eines Lebensversicherungsvertrags, ausüben.“

Davon gibt es aber eine wesentliche Ausnahme: „Im Fall einer steuerbegünstigten Zukunftsvorsorge (§§ 108g ff EStG) ist ein unwiderruflicher Kündigungsverzicht abzugeben, in der Regel für zehn Jahre. Dieser Kündigungsverzicht wirkt auch für den Insolvenzverwalter, so dass in diesem Fall kein Zugriff möglich ist. Dies wird aber wohl im Fall eines sonstigen (im Versicherungsvertrag vereinbarten) Kündigungsverzichts nicht gelten, denn solche

Verzichtserklärungen sind nach § 178 VersVG unwirksam. Insolvenzrechtlichen Schutz gibt es daher nur für die sogenannte „prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge“ im Sinne der §§ 108g ff EStG“, erklärt Manhart gegenüber **Geld & Rat**.

Ist dann eine Vermögensabsonderung im Scheidungsfall möglich? „Hier gilt die Grundregel, dass jeder Ehepartner Eigentümer bzw. Berechtigter der auf ihn lautenden Vermögenswerte bleibt. Im Zuge der Vermögensaufteilung sind nach der Rechtsprechung (Er-)Lebensversicherungen allerdings mit dem vollen Rückkaufswert zu berücksichtigen (LGZ Wien EFSlg 100.985; 1 Ob 117/11d EFSlg 131.208; 1 Ob 187/14b ua) und unterliegen daher (wertmäßig) der Aufteilung“, so Manhart, der ergänzt: „Auch davon gibt es Ausnahmen: Ist die Lebensversicherung etwa einem Unternehmen gewidmet, ist sie der Aufteilung entzogen. Anwartschaften aus einer Pensionsversicherung sind (noch) kein Vermögenswert und daher nicht aufzuteilen; sobald aber die Pension anfällt, können unter Umständen Ansprüche aus dem Titel des Scheidungsunterhalts entstehen.“ ■

Werbung

IHR KOMPETENTER PARTNER

KFZ-LEASING, FLEXIKAUF, FUHRPARKMANAGEMENT, MOBILIENLEASING

LEASING
WIENER STÄDTISCHE · DONAU
VIENNA INSURANCE GROUP

WIR FINDEN DIE PASSENDE FINANZIERUNG

Private Equity als besondere Alternative

In Österreich sind Private-Equity-Dachfonds für qualifizierte Investoren mit unbelastetem liquiden Finanzvermögen von mindestens 250.000 € beispielsweise ab Einstiegssummen von 10.000 € erhältlich. Anlegern winken bei hoher Sicherheit attraktive Renditen und Beratern adäquate Provisionen. Doch ein Minimum an Fachwissen ist dabei von Vorteil.

Von Michael Kordovsky

Berater, die Erfahrung mit geschlossenen Fonds haben und sich mit der Private-Equity-Materie befassen, können mit gehobenen Privatkunden Geschäfte zu beiderseitigem Vorteil abschließen. Die Grundvoraussetzung ist dabei, dass Berater genau wissen, was hinter Private-Equity-Dachfonds steckt.

- Buyout: Mehrheitliche Übernahme von Unternehmen, die optimiert, umstrukturiert und/oder ausgebaut werden
- Expansionskapital: Beteiligung an reifen Unternehmen, häufig KMUs
- Venture-Capital: Risikokapital für junge (Technologie-) Unternehmen

Sehr gutes Chancen/Risiko-Verhältnis bei Dachfonds

Laut einer Untersuchung von HQ Trust lieferte Private Equity im Untersuchungszeitraum Dezember 2000 bis September 2021 eine Performance von 12,9 % p.a. In Quartalen mit US-Inflationsraten mit über 2,5 % lag sie sogar bei 17,3 % p.a. verglichen mit 10,0 % in jenen mit weniger als 1,5 % an Inflation. Selbst die aktuellen Inflationsraten im Euroraum (9,1 % im August) können von guten Private-Equity-Fonds übertroffen werden, weshalb institutionelle Investoren, wie z.B. die Stiftung der Elite-Universität Yale, teils deutlich mehr als 40 % des Vermögens in Private Equity investieren. Selbst mit der breit gestreuten PE-Dachfondskonstruktion sind noch Nettorenditen von 6 bis 8 % p.a. möglich, und das bei relativ niedrigem Risiko.

Ein im Oktober 2015 veröffentlichtes Research-Paper der British Private Equity & Venture Capital Association (BVCA) belegt auf Basis einer Monte-Carlo-Simulation von Fondsselektionen die hohe Sicherheit von PE-Dachfonds. Das verwendete Datenspektrum von Pevara enthielt 2.170 PE-Fonds und war repräsentativ auf Regionen (USA, Europa, restliche Welt) und Anlagestile (Buyout, Venture-Capital und Mezzanin) verteilt. Die Auflagejahre (Vintage Years) begannen ab 1990. Ergebnis: Das am TVPI (Total Value to Paid-In) gemessene Verlustrisiko nach zehn Jahren liegt bei einem einzigen Fonds bei 28 % und sinkt bei einer Selektion von 20 PE-Zielfonds bereits auf 1,4 % der Fälle. Wurden hingegen innerhalb von drei „Zeichnungsjahren“ nach dem Zufallsprinzip je 50 Fonds selektiert, dann konnte nach 40 Quartalen Behaltedauer das Verlustrisiko sogar

Private Equity (PE) ist ein Begriff für nicht börsennotierte Firmenbeteiligungen, die von einzelnen Fonds erworben werden. Diese Fonds verfolgen dabei folgende Grundstrategien (Anlagestile), nämlich:

auf 0,26 % reduziert werden. Hintergrund: Ein Dachfonds kann durchaus 20 bis 100 Zielfonds enthalten.

Wichtige Grundbegriffe beim Lesen von PE-Dachfonds-Datenblättern

Private-Equity-Fonds sammeln Kapital ein und investieren es in Firmen, deren Anteile sie nach mehreren Jahren wieder veräußern. Die Renditen errechnen sich daher nicht so einfach wie bei Aktienfonds, sondern es geht um den Ertrag auf das eingesetzte Kapital. Wichtige Grundbegriffe sind:

Eingezahltes vs. gezeichnetes Kapital: Das gezeichnete Kapital gibt das Platzierungsvolumen des Dachfonds an und ergibt sich aus der Summe der zugesagten Einmal- und Rateneinlagen der Anleger, während das eingezahlte Kapital die Anlegereinzahlungen in den Dachfonds zu einem bestimmten Zeitpunkt sind.

Schließung: Innerhalb einer bestimmten Frist sammelt der (Dach-)Fonds Geld ein. Ab dem Schließungszeitpunkt können sich keine weiteren Anleger mehr beteiligen.

Liquidationsbeginn: Der Dachfonds investiert in keine weiteren Zielfonds mehr, sondern die Unternehmensbeteiligungen werden in den folgenden Jahren schrittweise verkauft und die Anleger bekommen die Erlöse in Tranchen ausgeschüttet.

Realisierungsmultiplikator (RM): Der Realisierungsmultiplikator informiert über die Vermehrung des eingesetzten Kapitals bei bereits verkauften Beteiligungen. Dieser Wert wird bei Dachfonds den Berichten der Zielfonds entnommen und enthält sämtliche Verkäufe und Abschreibungen. In der Praxis ist der Realisierungsmultiplikator ein wichtiger Indikator für die Performanceentwicklung. Je reifer ein Dachfonds ist, desto aussagekräftiger ist auch diese Kennzahl.

Prognose Realisationsgesamtwert / R-TVPI est.: Prognostizierter Realisationsgesamtwert am Ende der Laufzeit des jeweiligen Dachfonds. Erst ab einer gewissen Reife wird diese Zahl publiziert. Je mehr Beteiligungen während der fortgeschrittenen Laufzeit veräußert wurden, desto aussagekräftiger ist diese Kennzahl. ■

Werbung

Keine heiße Luft.

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
assekureur 

Sustainable Finance gönnte sich keine Sommerpause

Die intensiven Vorarbeiten sowie der Startschuss zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen am 2. August 2022 haben uns auch in den Sommerferien auf Trab gehalten. Wenig tröstlich ist, dass auch die EU-Institutionen beim Thema Nachhaltigkeit keine Sommerpause eingelegt haben. Hier ein kurzer News-Überblick.

Von Andreas Dolezal



Viele Unternehmensdaten, die Finanzberater und Investoren schon heute benötigen würden, um nachhaltige Investitionen im Sinne der EU-Kriterien zu bewerten, sind nicht verfügbar. Das liegt daran, dass Unternehmen noch nicht verpflichtet sind, taxonomiekonform zu berichten. Die neue Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) soll das ändern.

Am 21. Juni 2022 wurde auf EU-Ebene eine (erste) Einigung erzielt. Die CSRD soll bestehende Lücken beim Offenlegen nicht-finanzieller (Nachhaltigkeits-)Informationen schließen. Auch nicht-europäische Unternehmen werden unter bestimmten Voraussetzungen von den Pflichten umfasst sein. Frühestens ab 1. Jänner 2024 (börsennotierte KMU sogar erst ab 2026) sollen Unternehmen taxonomiekonform berichten müssen. Ein mehr als engagierter Zeitplan, denn die CSRD muss dazu erst fertig sein und dann national umgesetzt werden. Womöglich wird die Finanzindustrie noch länger auf dringend benötigte Unternehmensdaten warten.

Aufsichtsbehörden prüfen Offenlegungen

Seit 10. März 2021 müssen gemäß der Offenlegungs-

Verordnung eine Reihe von nachhaltigkeitsbezogenen Informationen offengelegt werden. Obwohl die Details dazu (siehe weiter unten) zum Zeitpunkt der Erhebung noch fehlten, haben sich die europäischen Aufsichtsbehörden (ESAs) einen Überblick verschafft. Die ESAs stellen unter anderem fest, dass die derzeitigen Offenlegungen nicht sehr detailliert und oft vage sind. Kritisiert wird das geringe Maß an Einzelheiten darüber, warum negative Auswirkungen von Anlageentscheidungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren nicht berücksichtigt werden. Wenn eine Erklärung gegeben wird, sind die häufigsten (schlichtweg den Tatsachen geschuldeten) Gründe:

- schwierige, unsichere und unvollständige regulatorische Anforderungen,
- fehlende Informationen und mangelnde öffentlich zugängliche Unternehmensdaten,
- kostspielige Verfahren zur Umsetzung.

Maßnahmen zum Mindestschutz

Im Juli 2022 hat die Plattform on Sustainable Finance, ein Beratergremium der EU-Kommission, den Entwurf zu einem Bericht über Mindestschutzmaßnahmen gemäß Taxonomie-Verordnung veröffentlicht. Berücksichtigt werden unter anderem die Bestimmungen der Offenlegungsverordnung, der CSRD sowie die (künftige) Richtlinie über menschenrechtliche Sorgfaltspflichten von Unternehmen (CSDDD) und die EU-Initiativen zu Besteuerung, Korruption und fairem Wettbewerb. Der Bericht identifiziert vier Kernthemen, die für das Einhalten von Mindestgarantien definiert werden sollten, und zwar:

- Menschenrechte, einschließlich der Rechte der Arbeitnehmer
- Bestechung/Korruption
- Steuerehrlichkeit
- Fairer Wettbewerb

Da CSRD und CSDDD noch auf sich warten lassen, erkennt die Expertengruppe in ihrem Bericht „noch eine gewisse Unsicherheit“ hinsichtlich der Umsetzung.

EIOPA unterbricht Konsultation

Die Europäische Versicherungsaufsicht EIOPA hat am 12. April 2022 einen Entwurf von Leitlinien veröffentlicht, in dem sie sich mit den Details der Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen beschäftigt. Am 20. Juli 2022 hat die EIOPA den Konsultationsprozess unterbrochen. Mit bemerkenswerten Erkenntnissen. Die EIOPA gibt (meines Wissens) als erste hohe EU-Institution öffentlich zu Protokoll, dass einige Vorschriften, wie Taxonomie und CSRD, die für Versicherer und Versicherungsvermittler entscheidend sind, noch nicht fertiggestellt sind und die vorhandenen Regularien in der falschen Reihenfolge kommen (werden). Daher sind Details der Leitlinien nicht verbindlich.

EU veröffentlicht Technische Regulierungsstandards

Das lange Warten hat ein (vorläufiges) Ende. Benötigt hätte die Finanzindustrie die finalen Technischen Regulierungsstandards RTS spätestens am 10. März 2021. Denn sie konkretisieren viele Details der Offenlegungen. Veröffentlicht wurden sie jedoch erst am 25. Juli 2022, angewendet werden sie ab 1. Jänner 2023. Alleine der

Titel dieser RTS sprengt mit 765 (!) Zeichen alles bisher Gesehene.

Die EU-Kommission will aber noch mehr Transparenz beim Thema Nachhaltigkeit. Daher sollen die Europäischen Aufsichtsbehörden Vorschläge unterbreiten, wie die – quasi noch druckfrischen – RTS gleich wieder überarbeitet werden können. Die deutsche Aufsichtsbehörde BaFin weist zudem darauf hin, dass einige Anhänge der deutschen Sprachfassung „redaktionelle Versehen“ (Zitat) enthalten. Bis zu deren Korrektur empfiehlt die BaFin, auf den Entwurf (!) der RTS zurückzugreifen. Fürwahr eine legistische Glanzleistung

Und wo bleibt die wirksame Nachhaltigkeit?

Die EU produziert Regelwerk um Regelwerk. Selbst mir als Compliance Officer, dessen täglich Brot all diese Regularien sind, schwirrt manchmal der Kopf. Als zertifizierter CSR-Experte, der ich ebenfalls bin, frage ich mich, wo bei all dem Regulierungsirrsinn die wirksame Nachhaltigkeit und der echte Nutzen für das Klima bleiben. Sie nicht auch? ■

Werbung

Helvetia FairFuture Lane

helvetia.at

Nachhaltig. Zukunftsorientiert. Investieren.

Vorsorgen mit dem guten Gefühl einen grünen Fußabdruck hinterlassen zu haben.

Unser Nachhaltigkeitsportfolio **FairFuture Lane** richtet sich an Menschen, die mit Ihrem Sparbetrag nicht nur rein Ihre Vorsorgeziele erreichen möchten. Es ist ihnen wichtig, einen entscheidenden Beitrag für eine verantwortungsvolle Zukunft zu leisten, ohne gleichzeitig auf eine attraktive Rendite verzichten zu müssen.

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung



Gewerbeimmobilien: hingreifen oder wegschauen?

Die überwiegende Mehrzahl der Mitglieder in den Fachgruppen der Finanzdienstleister in den einzelnen Bundesländern ist im Privatkundenbereich tätig. Sie verfügt in diesem Geschäftsbereich über hohe Expertise und Anerkennung. Doch was tun, wenn es beispielsweise gilt, eine Gewerbeimmobilie zu finanzieren?

Von Rudolf Erdner



Der erste Grund, warum gewerbliche Vermögensberater ihre Geschäfte überwiegend im Privatkundenbereich machen, ist wohl ein sehr simpler: Es gibt viel, viel mehr Privatkunden als Firmenkunden auf dem Markt.

Der zweite Grund leitet sich vom ersten ab: Die Geschäftsverbindungen zwischen gewerblichen Vermögensberatern und Privatkunden sind historisch gewachsen. Abseits der heute in Kraft befindlichen Gewerbeberechtigungen ist davon auszugehen, dass es anfangs Versicherungsabschlüsse waren, die diese Geschäftsverbindungen getragen haben. Der klassische Weg lief häufig über Moped- und Kfz-Versicherungen, Eigenheim- und Haushaltsversicherungen und mündete bei guter Betreuung in kapitalbildende und biometrische Personenversicherungen. Bereits vor der Gründung der Fachgruppen der Finanzdienstleister im Jahre 2000 wurde von guten Beratern weiterer Bedarf bei ihren Kunden mit Versicherungen erkannt: Veranlagen und Finanzieren.

Der Kontakt mit Gewerbekunden entsteht auch heute meist durch die Personalunion einer Privatkundschaft als Inhaber oder Geschäftsführer eines Unternehmens. Für Gewerbeversicherungen stehen in den Versicherungsunternehmen große Spezialabteilungen, die meist nach der Herstellung eines Kontakts durch den Finanzdienstleister die weitere Vorgangsweise von der Beratung über die Produktauswahl bis hin zu Abschluss und fachlicher Begleitung übernehmen. Doch wie kann es laufen, wenn der Gewerbekunde dann auch eine Immobilie kaufen will? **Geld & Rat** sprach darüber mit **Bettina Karner**, Geschäftsführerin der B-I-S Beratung-Information-Service GmbH:

Welche Unterlagen werden für die Finanzierung von Gewerbeimmobilien von den Unternehmen verlangt?

Jede Businessfinanzierung ist im Vergleich zur privaten Hypothekendarfinanzierung sehr individuell. Grundsätzlich ähnlich ist dabei die Darstellung der Bewertungsfakten für die Immobilie. Betreffend der Rückzahlungsfähigkeit stellen die Basics die betriebswirtschaftlichen Abschlüsse der vergangenen drei Jahre, Saldenliste des aktuellen Geschäftsjahrs und aktuelle Auszüge der Finanz- bzw. Gesundheitskassen dar, zudem die letzten drei Einkommensteuer-Erklärungen samt Bescheiden bei Einzelunternehmern und/oder Geschäftsführern.

Wie aufwändig ist das im Hinblick auf deren Aufbereitung, Dokumentation, der Ausarbeitung verschiedener Varianten samt anschließender Beantragung?

Wesentlich aufwändiger, gar nicht vergleichbar mit einer privaten Finanzierung. Abhängig von der Form der Gewerbefinanzierung (Startup, Kommerzfinanzierung, Bauträgerfinanzierung, GmbH-Projekt bei Paketanlegerwohnungen etc.) und einem notwendigen Finanzierungsmix (zusätzlich Crowdfunding, Mezzanin, Leasing, Förderungen etc.) kann der von uns konzipierte Antrag an die Banken bis zu zehn Seiten umfassen. Zudem reduziert es sich sehr oft nicht auf die reine Übermittlung von betriebswirtschaftlichen Unterlagen, Businessplänen oder Bauträgerkalkulationen.

Auch die essenzielle und kritische Vorprüfung erfolgt von unseren internen Experten selbst, sehr oft auch gemeinsam mit dem Kunden oder seinem steuerlichen Vertreter.

Wer bewertet diese Unterlagen dann? Bei Ablehnung: viel Arbeit ohne Lohn oder Honorarvereinbarung?

Wenn der Antrag von uns intern freigegeben wird – oft ziehen wir dabei auch einen Betriebswirt und/oder Juristen zusätzlich bei – geht dieser digital an unser Bankenetzwerk, um unseren Kunden ein breites Spektrum an Finanzierungsmöglichkeiten bieten zu können. In vielen Fällen kommt es in weiterer Folge zu Folgeterminen mit den Kommerzbetreuern der Banken, alternativ persönlich oder digital, auch unter Miteinbeziehung von Steuerberatern bzw. Förderungsexperten. Klar ist, dass die positive Umsetzungswahrscheinlichkeit davon abhängt, dass der Antrag professionell und umfassend von langjährigen Experten aufbereitet ist. Die reine unstrukturierte Übermittlung von rudimentären Daten führt nicht zum Erfolg. Zur Honorierung: wieder abhängig von der Zielgruppe erfolgt diese entweder als reine Vermittlungsprovision

oder Honorar bzw. als individuelle Mischvariante. Dabei schätzen unsere Kunden den Mehrwert einer bankenunabhängigen Finanzierungsausschreibung, bei der wir auch die Hausbanken der Kunden auf Wunsch miteinbeziehen.

Nehmen Geschäftsbanken Finanzierungsanfragen von Privatkreditvermittlern überhaupt an? Und wie sinnvoll ist das grundsätzlich ohne eigenes Know-how?

Nach 30 Jahren Erfahrung in der Sparte: Wenn du dir nicht mindestens zehn Jahre Erfahrung in dem Bereich mit laufendem Geschäft aufgebaut und die speziellen Spielregeln in dem Business selbst mühsam erarbeitet hast, und wenn du auch nicht das entsprechende Bank-Know-how im Firmenkundengeschäft selbst erlernt hast, dann sehen wir wenig Möglichkeit, in diesem Bereich langfristig ein konstantes Geschäftsmodell aufzubauen und ganz speziell auch auf Augenhöhe mit langjährig spezialisierten Bankern zu agieren und erfolgreich verhandeln zu können. Hier erscheint partnerschaftliche Zusammenarbeit mit erfahrenen und verlässlichen gewerblichen Finanzierungsexperten als tauglichere Option. ■

Werbung



Rendite im Fokus mit nachhaltigen Fonds – setzen Sie jetzt ein Zeichen

In der Welt geht es gerade drunter und drüber. Einerseits. Andererseits wendet sich auch Vieles zum Guten. Immer mehr Firmen richten ihr Geschäftsmodell nach ökologischen, sozialen und ethischen Kriterien aus. Viele unserer Fonds bündeln ausschließlich solche Unternehmen und erschließen so auf nachhaltige Art attraktive Renditechancen. Helfen Sie, Altersvorsorge zukunftsfähig zu gestalten – mit grünen Fonds in Produkten von Standard Life.



Der Franklin ESG-
Focused Balanced Fund –
von Grund auf grün

Standard Life
Teil der Phoenix Group



Erneuerbare: Ein Fall für Leasing

Noch im vergangenen Winter wurde gewitzelt, was passieren würde, „wenn uns der Putin das Gas abdreht“. Was viele nicht für möglich gehalten haben, beschleunigt nun die Energiewende. Und die will finanziert werden.

Von Rudolf Erdner

Mit dem Einmarsch russischer Truppen in die Ukraine am Morgen des 24. 2. dieses Jahres trat ein Szenario ein, das zwar in unseren Köpfen irgendwie drinnen war, aber dass es Realität werden könnte, schien unwahrscheinlich.

Die vergangenen Monate führten uns jene Versäumnisse drastisch vor Augen, auf die Experten aus einem ganz anderen Grund seit Jahren und Jahrzehnten hingewiesen haben. Allein aufgrund des steilen Anstiegs von CO₂ in der Erdatmosphäre und der daraus resultierenden Klimaerwärmung hätte ein prioritärer Umstieg auf CO₂-freie Energieerzeugung für die Staatengemeinschaft längst das Gebot der Stunde sein müssen. Der Krieg wird wohl jetzt ein Katalysator sein, in diese Richtung zu denken. Die gesetzlichen Weichenstellungen zur Förderung und Erleichterung der Errichtung sind auf den Weg gebracht und verstecken sich unter anderem hinter Abkürzungen wie EAG, ELWOG, SEFIPA und NEKP. Engagierte Bürger denken über Gemeinschaftsanlagen nach. Doch woher soll das Geld kommen? Wer holt die Förderungen ab? Ein Fall für Leasing? Und damit auch einer für die Finanzdienstleister? **Geld & Rat** hat dazu von zwei Ausschussmitgliedern des Fachverbands der Finanzdienstleister Expertisen eingeholt.

Mag. Peter Stanzer, Geschäftsführer der Best Leasing Vermittlungs GmbH sowie Co-Autor von „Praxishandbuch Leasing“ aus dem Linde-Verlag, sagt uns gegenüber: „Photovoltaik ist eine der Säulen, mit denen wir die Energiewende meistern wollen. Solarparks schießen

ebenso aus dem Boden, wie die Dächer von Privat- und Firmengebäuden mit Modulen eingedeckt werden. Was tun, wenn im Grundbuch kein Platz ist für eine Darlehensaufstockung, oder wenn der Liquiditätshunger des Solarparks zu groß wird?

PV-Anlagen sind mobile Wirtschaftsgüter und damit gut geeignet für Leasingfinanzierungen. Eine Zeit lang zu ‚exotisch‘, sind diese Anlagen mittlerweile im Fokus einiger österreichischer Leasinggesellschaften. Sie stellen geradezu ein Musterbeispiel für den Leasing-Slogan ‚pay as you earn‘ dar. Die Energieerträge können sehr genau vorhergesagt und die Leasingraten an die Leistbarkeit angepasst werden. Typische Laufzeiten liegen zwischen sieben und zwölf Jahren. Aktuell übersteigt damit die Finanzierungsdauer die Amortisationszeit – und das Verhältnis wird wohl mit steigenden Strompreisen immer günstiger für den Investor.

Langfristige Abnahmeverträge für den erzeugten Strom stellen gute Sicherheiten für die Leasingfinanzierung dar – eine Grundbonität des Unternehmers vorausgesetzt. Förderungen sind als Anzahlungen zu verwenden und stützen zusätzlich Risiko und Amortisationszeit. Neu ist, dass erste Gesellschaften auch Leasingfinanzierungen oder Ratenkäufe für Private anbieten. Es hat zwar etwas gedauert, bis die Leasingverträge rechtlich angepasst waren, aber hier tut sich ein alternativer Markt mit viel Potenzial für die Leasingbranche, aber auch für Finanzdienstleister auf.“



Und **Mag. Klaus Klampfl**, Geschäftsführer der HSL Leasing-Holding GmbH und Vizepräsident der Vereinigung österreichischer Leasinggesellschaften (VÖL) von 2012 bis 2020, meint: „Die Leasingbranche zählt zu den Vorreitern, wenn es darum geht, Wünsche und Pläne ihrer Kundinnen und Kunden im Sinne nachhaltiger Finanzwirtschaft zu realisieren. Leasing bietet maßgeschneiderte Finanzlösungen und Dienstleistungspakete, welche es Unternehmen wesentlich erleichtern, auf umweltfreundlichere Technologien umzusteigen.“

Hohe Transparenz und Flexibilität bei der Ausgestaltung der Leasingfinanzierungen machen Investitionen, vom klassischen Kfz-Leasing von E-Autos bis zum Mobilen-Leasing für Photovoltaikanlagen, Pufferspeicher oder Wärmepumpen – im Sinne unserer aller Mitverantwortung für den Klimaschutz – leistbar.

Green Leasing – für die Leasingbranche nicht nur ein Schlagwort, sondern schon lange Realität. Zurückführend auf die langjährige Erfahrung im Bereich der

Elektromobilität hat die Leasingbranche bereits einen Schritt weitergedacht. So werden auch maßgeschneiderte Finanzierungen für sogenannte ‚grüne Technologien‘ angeboten. Dazu zählen neben Windkraftträdern, Photovoltaik- und Solaranlagen auch Ladestationen und Wallboxen sowie Wärmepumpen, Pufferspeicher oder Pelletöfen.

Enormes Potenzial bieten dabei auch die privaten Haushalte, welche es gilt, mit Hilfe von Leasing ‚klimafit‘ zu machen, um dadurch die CO₂-Bilanz nachhaltig verbessern zu können.

Leasing leistet bereits seit Jahren Pionierarbeit zum Thema E-Mobilität und Ökoflottenmanagement. Der überwiegende Teil der zum Verkehr zugelassenen zweispurigen Elektrofahrzeuge heimischer Fuhrparks ist leasingfinanziert. Dabei gewinnt der Anteil der elektrifizierten Fahrzeuge an den Neuverträgen immer mehr an Bedeutung. Die Abschaffung der Mietvertragsgebühr, zumindest für Elektrofahrzeuge, würde die Entwicklung weiter beschleunigen.“ ■

Was wurde aus ...? Anregung, eine Serie zu beginnen

Zwar sind der Fachverband und die Fachgruppen der Finanzdienstleister noch „Babys“ unter den Organisationen und Strukturen der Wirtschaftskammern, speziell jenen aus der Finanzbranche, aber zu Erzählen gibt es aus diesen 22 Jahren doch schon einiges. Wollen wir es wagen?

22 Jahre sind seit der Gründung vergangen, nach heutigen Maßstäben rund die Hälfte eines Erwerbslebens. 22 Jahre, in denen Fachverband und Fachgruppen zahlreiche neue Mitglieder in Empfang genommen haben, aber auch 22 Jahre, in denen sich viele wieder verabschiedeten. Die damals schon Älteren eher in die Pension, die Jüngeren in die Unselbstständigkeit oder in andere Fachgruppen. Hinter jedem steht auch ein persönliches Schicksal.

Die von Anfang an stark steigenden Mitgliederzahlen erforderten eine umfangreiche Ausbildungs- und Prüfungstätigkeit, teilweise unter sehr starkem Einsatz der Fachgruppen und des Fachverbands. Trotzdem kam es – wohl infolge der Finanz- und Wirtschaftskrisen – dann wieder zu einem Rückgang der Mitgliederzahlen. Ganz zu schweigen von den Umgruppierungen innerhalb der Fachgruppen. Finanzdienstleistungsassistent sollte hier als Stichwort reichen.

In diese 22 Jahre fiel auch die Umsetzung vieler EU-Richtlinien in nationales Recht. Stichworte hier seien exemplarisch IDD, PRIPS, Geldwäsche, WiEReg, MIFID oder IMD. Jedenfalls haben sich sowohl das Berufsbild als auch die Arbeitsweisen sehr stark verändert. Der Einsatz des Fachverbands und der Fachgruppen in den Bundesländern war auch hier sehr hoch und erfolgreich.

„Was wurde aus ...?“ könnte über schönen Zeiten, Krisen, Tops und Flops berichten, über Menschen, Trends, Produkte, Veranstaltungen, Institutionen, Erfolge und Misserfolge. Es ist eine Aufforderung an Euch, geschätzte Leser, uns mit Stichworten zu versorgen. Wir wollen gemeinsam Fenster öffnen, über die wir dann in die Vergangenheit schauen können. Jetzt seid Ihr dran: Was ist Euch wichtig? Anregungen und Vorschläge bitte per E-Mail an: r.erdner@geldundrat.at

Fachgruppen-Ausschuss

Name	e-Mail	PLZ	Ort	Straße	Telefon
Obmann					
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	3012	Wolfsgaben	Hauptstraße 3c	02233/212 92 30
Stellvertreter					
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	2172	Schrattenberg	Zwölfquanten 43	0669/12342070
Daniel Reisinger	daniel.reisinger@efs-ag.at	5061	Salzburg	Rabenfleckweg 8	0664/540 45 00
Weitere Mitglieder					
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	2104	Spillern	Wiesener Straße 12	0699/15218777
Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	2544	Leobersdorf	W.-A.-Mozart-Gasse 28	0676/3028103
Mag. Werner de Zordo	werner.dezordo@swisslife-select.at	2483	Ebreichsdorf	Gaernäckstraße 58	0699/16791679
Ing. Walter Kick	w.kick@effectiva.at	2344	Ma. Enzersdorf	Wienerbruckstr. 83/7	0669/12732528
Komm.-Rat Christian Klug	christian.klug@utanet.at	3153	Eschenau	Gelbing 3	0664/88 45 71 11
Markus Reßl	m.ressl@exakt.at	3511	Furth bei Göttweig	Austraße 209	067689881750
Harald Schatz	eurea@drei.at	2440	Gramatneusiedl	Zur Au 10	0676/315 25 00
Mag. Peter Stanzer	peter.stanzer@bestleasing.at	3012	Wolfsgaben	Hauptstraße 3c	0664/5457525
Martin Trettler, MFP	martin.trettler@team-leo.at	2880	Otterthal	Otterthal 34/2	06607720011
Werner Zainzinger, MBA	werner.zainzinger@ovb.at	3300	Amstetten	Südtirolerstraße 8	07472/252 22-14

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	07472/25222-14
Baden		
Ing. Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	0676/3028103
Bruck an der Leitha		
Lorenz Gumprecht	lorenz.gumprecht@wifina.at	0699/11396250
Harald Schatz	schatz.invest@utanet.at	0676/3152500
Korneuburg		
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	0699/15218777
Johann Lang	office@lang-keg.at	0676/3708945
Lilienfeld		
KommR Christian Klug	christian.klug@utanet.at	02762/68699
Mistelbach		
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	02555/24009
Josef Oppenauer	oppenauer@ihr-kreditexperte.at	02572/205510
Mödling		
Walter Kick	w.kick@effectiva.at	0699/12732528
Scheibbs		
Mag. Peter Brandhofer	peter.brandhofer@pfb.co.at	07489/2376
Stockerau		
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	0699/15218777
St. Pölten, Krems		
Markus Reßl	m.ressl@exakt.at	0676/89881750
Tulln		
Anton Neumayer	anton.neumayer@swisslife-select.at	02272/7562
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	01/5773513
Wr. Neustadt, Neunkirchen		
Martin Trettler, MFP	martin.trettler@team-leo.at	0660/7720011
Mag. (FH) Thomas Puchegger	thomas.puchegger@avados.at	02622/32073