

Geld & Rat

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister

P.b.b. | Verlagspostamt 3100 St. Pölten | MZ 21Z042331 M



Der neue Obmann Martin Trettler: Ziele und Heraus- forderungen

Seite 4

Wie man Portfolios von
Kunden gegen Schocks
absichert

12

Europäische Union:
Sustainable Finance im
Wandel

16

Rückforderung der
Kreditbearbeitungsgebühr

23



Merkur Portfolio Pläne

Investmenttrends sind kurzlebig. Wer den Überblick über die Kapitalmärkte behalten will, muss sich dafür reichlich Zeit nehmen. Profitable Anlagen verlangen viel Wissen für schnelle und kompetente Entscheidungen. **Die Fondsgebundene Lebensversicherung der Merkur bietet mit ihren Portfolio Plänen besonders intelligente Komplettlösungen. Genießen Sie professionelle Unterstützung bei Ihrer Veranlagung.**

www.merkur-leben.at

Wir versichern das Wunder Mensch.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

Erstmals darf ich in unserer Fachzeitschrift Geld & Rat das Editorial verfassen! Seit 3. April 2025 bin ich als Obmann der Fachgruppe der Finanzdienstleister in Niederösterreich für die Geschicke unserer Fachgruppe mitverantwortlich.

Ich durfte Euch zu Beginn meiner Tätigkeit ganz klassisch per Brief unsere Zielsetzungen und Herausforderungen in den nächsten fünf Jahren mitteilen. Einige Aspekte des Briefes werdet Ihr in diesem Editorial wiederfinden, weil sie aus meiner Sicht überaus essenziell sind und ich nicht müde werde, immer wieder auf das große Ganze hinzuweisen – nämlich unsere Dienstleistung positiv ins Licht zu rücken und unseren Berufsstand nach vorne zu bringen.

Im Jahr 1998 durfte ich in die Finanzdienstleistung eintreten, und eines der einprägsamsten Erlebnisse dieser Zeit war der Kurzvortrag eines langgedienten Kollegen, dessen Motivation vorrangig nicht monetärer Natur war, sondern der Antrieb und die Vision, den Berufsstand des Finanzdienstleisters auf eine Ebene mit anderen angesehenen beratenden Berufen zu bringen. Und das ist im Kern das, was wir als Interessenvertreter zu tun haben. Darauf zu achten, dass all unsere Aktivitäten immer darauf abzielen, unseren Berufsstand zu fördern und Euch dabei zu unterstützen, das Bild des Finanzdienstleisters am Markt positiv zu positionieren.

Allerdings sind wir bei diesem Vorhaben auf Eure Unterstützung angewiesen, denn das Image der gesamten Branche beginnt beim Image des Einzelnen. Wenn Ihr täglich immer den Fokus auf das Handeln im Sinne des Kunden legt, wenn Ihr euch ständig weiterbildet, wenn Ihr bereit seid, ein bisschen mehr zu liefern, als allgemein erwartet wird, dann hebt das das Ansehen unserer Branche automatisch!

Und nun mein letzter Appell: Kommt bitte auf uns Interessenvertreter zu, wenn der Schuh drückt, dafür sind wir da. Ich persönlich hoffe auf eine gute Zusammenarbeit und freue mich, Eure Interessen als Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister vertreten zu dürfen!

Euer
Martin Trettler,
Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister
der Wirtschaftskammer Niederösterreich



Der neue Obmann

Martin Trettler im Gespräch

Im großen Auftaktinterview gibt der neue Obmann der Fachgruppe der Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Niederösterreich Einblicke in sein Verständnis der Funktion und in seine Ziele als Interessensvertreter.

Das Interview führte Klaus Schweinegger

Geld & Rat: Lassen Sie uns eingangs noch einmal kurz auf die Wirtschaftskammerwahlen zurückblicken. Sind Sie mit den Ergebnissen und der Wahlbeteiligung zufrieden?

Martin Trettler: Ich fange einmal bei den Ergebnissen an: hier ist das Adjektiv „zufrieden“ oder „nicht zufrieden“ aus meinem Verständnis heraus nicht ganz passend. Unsere Mitglieder haben eine Wahl getroffen und die ist so, wie sie ist. Natürlich ist es in vielen



Bereichen „einfacher“, eine Mehrheit zu haben, aber mein Ziel ist es ja, im gewählten Ausschuss so zu agieren, dass jedes Ausschussmitglied, egal welcher Couleur, voll und ganz als Interessenvertreter die Entscheidungen mitträgt. Das mag zugegebenermaßen ein „naiver“ politischer Ansatz sein, aber das Ziel wird bei mir immer die Einstimmigkeit sein und das Prinzip, alle – so gut es geht – mit einzubinden.

Zur Wahlbeteiligung: Hier bin ich definitiv nicht zufrieden. Wir hatten zwar in unserer Fachgruppe eine höhere Beteiligung als der Durchschnitt aller Fachgruppen, trotzdem haben wir Interessenvertreter viele Kolleginnen und Kollegen nicht abholen können. Und die Wahlbeteiligung ist neben vielen anderen Faktoren sicher auch ein Sensor für die prinzipielle Zustimmung zur Arbeit der Kammer. Hier haben wir ganz, ganz sicher Potenzial nach oben!

Welche sind die großen Themen der neuen Legislaturperiode?

Die großen Themen sind schnell umrissen: Die immerwährende Begleitung der Deregulierung, Digitalisierung

und des Einsatzes von KI in unserem Beruf, Öffentlichkeitsarbeit und Schärfung des Berufsbildes des Finanzdienstleisters auf allen Medienplattformen mit Fokus auf Social Media, Nachfolge und Übergabe des eigenen Unternehmens, Finanzbildung vor allem bei jungen Menschen und, last but not least, Stärkung der eigenen Position bei den relevanten Entscheidungsträgern.

Sie haben die Nachfolge von Michael Holzer, der mehr als zwei Jahrzehnte an der Spitze der Fachgruppe stand, angetreten. In welchen Bereichen stehen Sie für Kontinuität? Und wo möchten Sie neue Akzente setzen?

Michael hat ohne Zweifel die Interessenvertretung in den letzten zwei Dekaden geprägt. Er wird mich als Obmannstellvertreter auch in nächster Zeit tatkräftig unterstützen, wofür ich sehr dankbar bin. Ganz konkrete Unterschiede in Hinblick auf neue Ansätze bzw. Altbewährtes fortzuführen sehe ich so nicht. Außerdem möchte ich hier die Rolle des Obmannes auch in ein richtiges Licht rücken: Das Um und Auf ist das Team! In der Fachgruppe der Finanzdienstleister ist das der Ausschuss. Wir werden natürlich im Ausschuss jene Bereiche fortführen, die gut funktioniert haben, als Beispiel nehme ich hier speziell den Bildungs-KickOff und die Veranstaltungen. Und dann tauchen natürlich Bereiche wie die oben genannten sowie – ganz wichtig – die Interessensvertretung bei den Entscheidungsträgern auf. Ich sehe die Rolle des Obmanns nicht einmal als Primus inter Pares, sondern eher als Koordinator und Impulsgeber, damit wir im Ausschuss immer das Ziel vor Augen haben, unseren Berufsstand positiv zu besetzen und nach vorne zu bringen!

Niederösterreich war bisher im Bildungsbereich ein großer Impulsgeber. Wird dort auch in Ihrer Obmannschaft ein Schwerpunkt liegen?

Ja, definitiv. Die Umsetzung des Bildungs-KickOffs war für die gesamte Branche eine große Erleichterung. Diese werden wir selbstverständlich fortführen und bei uns in

Niederösterreich auch auf die Dualität – online wie in Präsenz – setzen. Ein weiterer Schwerpunkt wird aber auf dem allgemeinen Thema Finanzbildung liegen. Hier sind unsere potenziellen Kundinnen und Kunden gemeint, und da haben wir großen Nachholbedarf. Kunden, die prinzipielle Zusammenhänge des Kapitalmarktes verstehen, sind jene, die wir haben wollen. Denn diese Kunden fallen nicht auf unrealistische Gewinnversprechen herein, können auch Kursrückgänge objektiv bewerten und können ihr eigenes Knowhow in die richtige Relation zum Fachwissen des Experten setzen. Und das alles sind Grundvoraussetzungen für eine langjährige, auf Wertschätzung beruhende Berater-Kundenbeziehung.

Sowohl in der Branche als auch in Brüssel wird das Thema Vergütungsmodell seit Jahren heiß diskutiert. Insbesondere ein mögliches Provisionsverbot sorgte in der Branche immer wieder für Unruhe. Ist dieses Ihrer Meinung nach aktuell vom Tisch? Was ist Ihre Sicht der Dinge?

Auch hier haben wir eine Baustelle, die uns in den nächsten Jahren immer wieder begleiten wird. Ich erkenne allerdings ad hoc die Abkehr vom Ansatz „Provisionen sind schlecht, Honorare sind gut“. Ich glaube ja an die freie Marktwirtschaft und deren Mechanismen. Also hier der Zuruf nach Brüssel: Lasst es in den Händen des Marktes! Beide Vergütungsmodelle haben ihre Berechtigung und sind immer im Bereich zwischen Berater und Kunden zu regeln. Natürlich muss es gesetzliche Rahmenbedingungen geben, aber die gibt es ja und sie sind absolut ausreichend. Die Entscheidung, wie und in welcher Art die Vergütung stattfindet, sollte immer zwischen Berater und Kunden erfolgen. Ich persönlich fahre situativ beide Modelle und viele meiner Kolleginnen und Kollegen machen das auch. Der Punkt ist, dass ich das frei entscheide, natürlich nach den Präferenzen des Kunden, und wir als Interessenvertreter werden uns auch weiterhin mit aller Kraft für diese freie Entscheidungsfindung einsetzen.

Schwer im Magen liegt den Kolleginnen und Kollegen der zunehmende administrative Aufwand. Sowohl Dokumentations- als auch Informationspflichten sind enorm und überbordend. Wie soll sich das weiterentwickeln? Könnte es – wie in anderen Bereichen auch – ein Zurückrudern Brüssels geben?

Ganz offen: Leider ist vom Zurückrudern noch nichts Konkretes spürbar. Es gibt aber als Lichtblick im Moment gewisse Tendenzen, die diese Überbürokratisierung einschränken wollen. Das Grundproblem scheint mir aber tiefer zu liegen. Es geht um ein prinzipielles Verständnis oder darum, ein Gespür dafür zu entwickeln, wer in unserem Wirtschaftsleben letztendlich die Rechnungen

bezahlt. Ist es der Forstfacharbeiter, der den Baum fällt, astet, aus dem Wald zur weiteren Verarbeitung ins Sägewerk und dann zum Tischler bringt, oder ist es der Verwaltungsbeamte, der eine Norm zu überwachen hat, in welche Kategorie dieser gefällte Baum einzuordnen ist? Verstehen Sie mich nicht falsch, beides ist notwendig. Aber der Fokus gehört ganz klar auf jene Erwerbstätigen gelegt, die in irgendeiner Form in die tatsächlichen Produktivitätsketten eingebunden sind und nicht in jene, die reine Überwachungsfunktionen auszuführen haben. Und mit Fokus meine ich, die Rahmenbedingungen für diese Produktivität so einfach wie möglich zu gestalten. Auf diese Frage könnte ich unzählige, detaillierte Vereinfachungen aus unserem Berufsstand darlegen, mir ist es aber jetzt wichtig, hier einmal den Grundtenor dieser Problematik anzuführen.

Und abschließend eine allgemeine Frage: Welche Wünsche haben Sie für die Branche an die neue Bundesregierung?

Oh, wie lange ist das Interview (lächelnd)? Neben den wirklich vielen Baustellen, die ich hier vortragen könnte, nehme ich nur drei konkrete Anliegen heraus:

- 1) Abschaffung der Wertpapier-KESt für Depots bis zu einer Freigrenze von 200.000 €. Diese Maßnahme hätte zwei entscheidende volkswirtschaftliche Auswirkungen, die alle zu einer Wohlstandsteigerung beitragen würden: a) Stärkung des österreichischen Kapitalmarktes und b) Ankurbelung des privaten Konsums. Gewinne aus Kapitalanlagen werden nicht automatisch in andere Assetklassen investiert, sondern auch verkonsumiert. Wie bei allen Maßnahmen, kommt es auch hier zu einem Time Gap, aber die Maßnahmen würden dann sehr wohl in der Zukunft greifen. Beispiele, wo es gut funktioniert, gibt es ja genug.
- 2) Stärkung der zweiten und dritten Säule der Altersvorsorge – die Politik darf endlich verstehen, dass das Umlageverfahren nicht ausreichen wird. Daher muss ich kapitaldeckende Maßnahmen forcieren. Hier gibt es zahlreiche, gut strukturierte Ansätze sowohl bei der privaten als auch bei der betrieblichen Vorsorge. Die Konzepte liegen vielfach auf dem Tisch. Hier braucht es endlich die Entschlossenheit, das auch umzusetzen.
- 3) Das liegt mir besonders am Herzen – ist aber sehr allgemein und branchenübergreifend: Liebe Politik! Nehmt jene Personen in die Entscheidungsfindung hinein, die tagtäglich praxisorientiert in der Wirtschaft ihr Leben bestreiten! Auch wenn theoretische Ansätze ein gutes Fundament bilden können, zählen doch am Ende des Tages die Erfahrungswerte des Lebens und da ist es sehr, sehr sinnvoll, auf jene Menschen zu hören, die diese Erfahrungen hautnah erlebt haben. ■

Rückblick: KI in der Finanzbranche

Am 3. Juni fand in den Räumlichkeiten der Wirtschaftskammer Niederösterreich ein interessanter Vortrag zum Thema Künstliche Intelligenz in der Finanzbranche (versehen mit zwei Weiterbildung-Stunden) statt.

Obmann **Martin Trettler** konnte knapp 40 Teilnehmende zu diesem Info-Nachmittag begrüßen. Als Referentinnen und Referenten konnten Geschäftsführer **Gerhard Schuster** und Head of Marketing **Julia Pleyer** vom Unternehmen Together CCA, sowie **Anna Kofler** von der Firma thynkAI gewonnen werden.

Basiswissen

Gerhard Schuster ging einmal auf den Basisbereich und die technischen Grundlagen von KI-Anwendungen ein. Julia Pleyer komplementierte in ihrem Vortrag die praktische Einsatzmöglichkeit der KI im Bereich der Finanzberatung aus Versicherungssicht.

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

Anna Kofler, eine ausgewiesene Expertin dieser Materie, zeigte in ihrem Vortrag anhand konkreter Beispiele den Einsatz von digitalen Assistenten und wie die Implementierung dieser VPAs (Virtual Personal Assistants) im Unternehmen funktionieren kann. Vom Telefonassistenten, der in ihrer Abwesenheit mit Kunden interagiert, bis hin zur Content Marketing Managerin, die ihre Social Media Accounts betreut.



(v.l.n.r.): Ing. Mag. Gerhard Schuster (Together CCA), Ing. Mag. (FH) Julia Pleyer, BA (Together CCA), Anna Kofler (thynkAI) und Obmann Martin Trettler

Reges Interesse

Das Auditorium zeigte mit einer Vielzahl an Fragen reges Interesse, sodass seitens der Fachgruppe der Finanzdienstleister jedenfalls dieses Thema weiter bespielt werden wird und es auch die Möglichkeit eines Workshops geben wird.

Last but not least wurde die gesamte Veranstaltung mit Speisen und Getränken abgerundet. An dieser Stelle sei auch der Fachgruppen-Geschäftsführerin **Helga Meierhofer** und **Tina Buschenreiter** gedankt, die die Veranstaltung organisiert und betreut haben. ■

Ehrung für Michael Holzer



Der langjährige Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister Niederösterreich **Michael Holzer** wurde im Rahmen der konstituierenden Ausschuss-Sitzung am 3. April 2025 für sein mehr als 20-jähriges Engagement geehrt. Mit großem Dank und Anerkennung würdigte die Fachgruppe seinen unermüdlichen Einsatz und seine engagierte Tätigkeit, die die Fachgruppe maßgeblich geprägt haben. Herzlichen Dank im Namen aller Finanzdienstleister Niederösterreichs! ■

Ehrung für Markus Reiß

Markus Reiß wurde für seine langjährige Mitgliedschaft im Ausschuss geehrt – mit großem Engagement, Weitblick und persönlichem Einsatz hat er das Geschehen über viele Jahre hinweg positiv beeinflusst und nachhaltig mitgeprägt. ■



Heute Trend. Bei uns Tradition.

Private Equity für Privatanleger – Das Original gibt es nur bei uns.

Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung sind wir der Pionier der Branche und machen diese renditestarke Anlageklasse seit 1999 für jeden zugänglich.

Seit 2006 für Sie vor Ort in Österreich – nah, persönlich, professionell.

www.munich-pe.at

 **MPE**
Spezialist für Private Equity

Der Fiskalrat warnt: Strukturreformen jetzt!

Zwischen den Budgetberechnungen des Finanzministeriums und des Fiskalrates bestehen klaffende Unterschiede. Wenn jetzt nicht mehr für die Budgetkonsolidierung geschieht, dann rutscht Österreich auf viele Jahre in eine wirtschaftliche und somit auch soziale Problemzone ersten Ranges.

Von Tibor Pásztor



Je länger damit gewartet wird, desto schlimmer wird es, so lassen sich die Warnungen des Fiskalrates unter **Christoph Badelt** zusammenfassen. Die spürbarsten Folgen werden die Österreicherinnen und Österreicher vielleicht gar nicht beim Pensionsthema erleiden, sondern im Gesundheitswesen. Denn das Pensionsantrittsalter ließe sich per Gesetz ändern, aber man kann niemandem dekretieren, weniger krank zu sein.

Erhöhter Konsolidierungsbedarf

Aber der Reihe nach: Dass die neue Bundesregierung einen Konsolidierungsbedarf festgestellt habe, sei zwar ein guter Anfang, so Badelt, dieser reiche aber bei weitem nicht aus, um das Budgetdefizit bis zum Jahr 2029 (also noch in dieser Legislaturperiode) unter die Maastricht-Obergrenze von 3 % zu senken. Badelt nennt dies „unambitioniert“. Vielmehr erwartet der Fiskalrat für heuer ein

Budgetdefizit von 4,3 % und für 2026 eines von 4,1 %. Der Fiskalrat erinnert dabei daran, dass hohe Budgetdefizite zu einem Anstieg der Schuldenquote führten. Bis 2029 stiege diese auf 91,1 % und somit auf Rekordniveau. Und nicht nur das, stiege die Schuldenquote auch nach 2029 weiter, was wiederum die Zinslast des Staates erhöhe. Schlechtere Ratings seien die Folge und erhöhten diese weiter.

Also gilt es Ursachenforschung zu betreiben. Dabei gilt es fast schon als Allgemeinwissen, dass die zahlreichen Ausgabenerhöhungen des letzten Jahrzehnts als Hauptursache des Budgetlochs gelten. Ohne Strukturreformen würden sich die Erhöhungen noch über die gesamte weitere Legislaturperiode fortsetzen. In Zahlen ausgedrückt, würde das Defizit ohne Konsolidierungsprogramm heuer auf 5,3 % und nächstes Jahr sogar auf 5,4 % des BIP steigen. Das Programm müsse daher konsequent umgesetzt werden.

Echte Strukturreformen

Ab dem Jahr 2027 benötige die Regierung zusätzliche Konsolidierungspläne, auch wenn die Regierung noch gar nicht wisse, wo diese Einsparungen im Detail zu holen seien. Manches sei bislang nur Überschrift, so Badelt. Mit gebotenem Ernst stellt der Fiskalrat dabei fest, Österreich habe kein konjunkturelles, sondern ein strukturelles Problem. Bund, Länder und Gemeinden müssten sich zu wirklichen Reformen aufraffen, um ein zusätzliches Konsolidierungsvolumen von 5,9 Mrd € per anno bis 2029 zu erreichen.

Kritik übt Badelt dabei an der Tatsache, dass durch Betrugsbekämpfung und Durchforsten von Förderungen entstehende Einsparungen in den Konsolidierungsplänen der Regierung bereits berücksichtigt seien, obwohl die entsprechenden Taskforces noch zu gar keinem Ergebnis als Rechengrundlage gekommen seien. Von insgesamt 14,6 Mrd € Einsparungen bis 2029 seien laut Fiskalratseinschätzung überhaupt erst 8,4 Mrd € gesichert. Dieselbe Summe von 8,4 Mrd € – hier spielt der Zufall Regie – fehlt

laut Fiskalrat 2028, um das Budgetdefizit bis Ende 2028 unter die 3-%-Defizitgrenze zu drücken.

Die Demographie macht das Problem nicht besser. Da die Gesellschaft zunehmend altert, ist mit erhöhten Kosten bei Pensionen, Pflege und Gesundheit zu rechnen. Gleichzeitig bringe diese Alterung geringere Steuereinnahmen mit sich.

Die Lücke zwischen Staatseinnahmen und -ausgaben werde also immer größer, womit wir wieder bei der absoluten Notwendigkeit von Strukturreformen wären. Auch nach Beendigung des Defizitverfahrens der EU-Kommission werde eine jährliche Rückführung der Schuldenquote um 0,5 % des BIP nötig sein.

Dies sei nur möglich, wenn das Budgetdefizit dann nur mehr bei etwa 2 % des BIP läge, schließt der Fiskalrat. Die derzeitige politische Konstellation der Bundesregierung sei dazu eine einmalige Chance, die nicht versäumt werden dürfe. ■

Werbung

Jetzt Vertriebspartner werden!

**Interesse?
Kontaktieren
Sie uns.**

Ihre Vorteile:

- Bank- und Bausparprodukte aus einer Hand
- Konkurrenzstarke Kreditprodukte
- Persönliche Betreuung durch Key Account Manager

Mail: partnervertrieb@bawag.at

startbausparkasse
start-bausparkasse.at

BAWAG

Das ist Bank.

bawag.at

Pension: Wie die Österreicher zu Reformmaßnahmen stehen

Gallup hat Meinungen von 1.000 Personen ausgewertet. Dabei ging es um Themen wie Länge des Arbeitslebens, Zeitpunkt des Pensionsantritts und die Einstellung zu einzelnen (möglichen) Reformschritten.

Von Emanuel Lampert



Das Thema „Pensionen“ scheint für die Österreicherinnen und Österreicher an Bedeutung gewonnen zu haben, wie eine Umfrage des Gallup-Instituts nahelegt. Sie wurde im Mai unter 1.000 Personen im Alter ab 16 Jahren durchgeführt.

48 % waren der Ansicht, dass das Pensionssystem ein Thema ist, mit dem sich Österreich dringend beschäftigen sollte. Im Dezember 2024 waren es noch 33 %. „Im Altersvergleich wird der Handlungsbedarf am stärksten von der Generation der über 50-Jährigen wahrgenommen (55 %)“, berichtet Gallup. Und: Unter den Neos-Sympathisanten sei der Anteil jener, die eine Dringlichkeit sehen, mit 66 % besonders groß.

Vier Fünftel rechnen mit längerem Arbeitsleben

Die große Mehrheit der Bevölkerung (rund 80 %) rechnet damit, dass das Arbeitsleben künftig länger dauern wird. „Am häufigsten ist diese Überzeugung bei Personen über 50 Jahren anzutreffen (85 %), aber auch mehr als drei Viertel der Jüngeren teilen diese Einschätzung (77 %)“, so Gallup. 7 % erwarten dagegen, dass es kürzer wird. Der

Rest erwartet eine gleichbleibende Dauer oder machte keine Angaben.

Flexibilität bei Wahl des Pensionsbeginns

Mehrheitsmeinung ist aber auch, dass die Menschen selbst entscheiden können sollten, wann sie in Pension gehen. 32 % stimmten dem „sehr“ zu, weitere 40 % „eher“. „Besonders häufig plädieren Personen im Alter von 31 bis 50 Jahren, Geringverdiener sowie Sympathisanten der SPÖ und der FPÖ für mehr Flexibilität“, fügt Gallup hinzu.

Nur ein Viertel zeigt sich ablehnend: 20 % sind „eher nicht“, weitere 5 % „gar nicht“ der Ansicht, dass über den Zeitpunkt des Pensionsantritts selbst entschieden werden können sollte.

Einzelne Maßnahmen

Das Gallup-Institut hat auch die Meinung zu unterschiedlichen Maßnahmen für eine Pensionsreform eingeholt. Dabei zeigte sich unter anderem: Vier Fünftel gehen zwar von einer künftig längeren Arbeitszeit aus, doch nur ein Viertel wäre für eine Anhebung des Pensionsantrittsalters auf 67 Jahre. Wenig Zustimmung findet auch die Erhöhung der Krankenversicherungsbeiträge für Pensionisten von 5,1 auf 6 % – nur 30 % sind dafür.

Ambivalente Haltung

„Die Bevölkerung steht der Pensionsreform insgesamt ambivalent gegenüber“, folgert **Andrea Fronaschütz**, Leiterin des österreichischen Gallup-Instituts. Einerseits werde die Notwendigkeit längerer Erwerbsarbeit erkannt, weshalb Maßnahmen wie die Teilpension als sinnvoller Ausgleich betrachtet werden. Andererseits bestünden Zweifel, wenn man persönlich betroffen ist, beispielsweise durch Einschränkungen bei der Korridorpension, ein späteres Pensionsantrittsalter oder höhere Beiträge. „Besonders junge Menschen betrachten die Reform weniger als Sicherung des Pensionssystems, sondern eher als Verlängerung ihrer Lebensarbeitszeit“, so Fronaschütz. ■

Am Puls der Zeit.

Moderne Fonds.
Smarte Investments.

Hierbei handelt es sich um eine Werbemittlung der Erste Asset Management GmbH. Der Prospekt für OGAW-Fonds (sowie dessen allfällige Änderungen) wird entsprechend den Bestimmungen des InvFG 2011 IdgF erstellt und veröffentlicht. Für die von der Erste Asset Management GmbH verwalteten Alternative Investment Funds (AIF) werden entsprechend den Bestimmungen des AIFMG iVm InvFG 2011 „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ erstellt. Der Prospekt, die „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ sowie das Basisinformationsblatt sind in der jeweils aktuell gültigen Fassung auf der Homepage www.erste-am.com jeweils in der Rubrik Pflichtveröffentlichungen abrufbar und stehen dem/ der interessierten Anleger:in kostenlos am Sitz der Verwaltungsgesellschaft sowie am Sitz der Depotbank zur Verfügung. Das genaue Datum der jeweils letzten Veröffentlichung des Prospekts, die Sprachen, in denen das Basisinformationsblatt erhältlich ist, sowie allfällige weitere Abholstellen der Dokumente, sind auf der Homepage www.erste-am.com ersichtlich. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte ist in deutscher und englischer Sprache auf der Homepage www.erste-am.com/investor-rights abrufbar sowie bei der Verwaltungsgesellschaft erhältlich. Die Verwaltungsgesellschaft kann beschließen, die Vorkehrungen, die sie für den Vertrieb von Anteilscheinen im Ausland getroffen hat, unter Berücksichtigung der regulatorischen Vorgaben wieder aufzuheben. Umfassende Informationen zu den, mit der Veranlagung möglicherweise verbundenen Risiken sind dem Prospekt bzw. „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ des jeweiligen Fonds zu entnehmen. Ist die Fondswährung eine andere Währung als die Heimatwährung des/der Anleger:in, so können Änderungen des entsprechenden Wechselkurses den Wert der Anlage sowie die Höhe der im Fonds anfallenden Kosten - umgerechnet in die Heimatwährung - positiv oder negativ beeinflussen.

Wie man Kundenportfolios gegen Schocks absichert

Anlageziel Resilienz: Das aktuell von Unsicherheit und (geo-)politischen Risiken geprägte Umfeld erfordert stabilere Portfoliostrukturen. Die Beimischung bestimmter Komponenten und Ausrichtung der wichtigsten Fonds ist dabei entscheidend.

Von Michael Kordovsky

Die jüngsten Ereignisse von Ukraine-Krieg, Eskalations-szenarien im Nahen Osten sowie Anfang April 2025 der zollpolitische Schock durch den „Liberation Day“ von US-Präsident Donald Trump trübten die Stimmung an den Aktienmärkten und sorgten zwischenzeitlich für höhere Schwankungen bei Aktien, Anleihen und Wechselkursen. Auf der anderen Seite boomen Rüstungsaktien, während der Goldpreis in Euro seit Februar 2022 (Ausbruch des Ukrainekriegs) um mehr als 70 % bis dato anstieg. Im gleichen Zeitraum hat die Krisenwährung Schweizer Franken zum Euro mehr als 10 % aufgewertet. Auch die Währungen US-Dollar und Yen gelten als sichere Häfen, wenn die Aktienkurse fallen, da dann US-amerikanische und japanische Anleger ausländische Assets verkaufen und die Gelder in Heimatwährung tauschen, was dann eine kurzfristige Aufwertung zur Folge hat.

Was steckt hier dahinter?

Der Kapitalmarktanalyst Sebastian Dörr von HQ Trust Research untersuchte neun sogenannte „sichere Häfen“ auf ihre Fähigkeit einer Portfoliostabilisierung bei rückläufigen Aktienmärkten: Er berechnet ihre Performance in Monaten, in denen der Weltaktienindex MSCI ACWI um mehr als 5 % einbrach, was im Zeitraum von 1990 bis März 2025 37-mal der Fall war. Die gute Nachricht: Alle neun Anlagen verloren im Schnitt weniger als der MSCI. Acht der „sicheren Häfen“ legten im Schnitt zu, so etwa Gold (+2,1 %) und Staatsanleihen aus USA (+1,9 %), Japan

(1,8 %), Schweiz (1,2 %) und Deutschland (0,7 %). Indessen brachten es der Schweizer Franken, der US-Dollar sowie der Japanische Yen auf ein Plus von 0,6 %, 0,8 % und 1,4 %. Silber verzeichnete hingegen ein Minus von 1,1 %.

Gold ist also unter dem Strich die beste Absicherung, wenn es am Aktienmarkt nach unten geht. Ein Klassiker sind auch langlaufende Staatsanleihen, wobei natürlich zum Investmentzeitpunkt auch auf die Phase im Zinszyklus geachtet werden sollte. Gleichzeitig können die genannten „Krisenwährungen“ über einschlägige Anleihen- und Aktienfonds mit abgedeckt werden.

Umsetzung in der Beratungspraxis

In der Beratungspraxis kann man Kundenportfolios nicht durch Markttiming in Form rechtzeitiger Fondsanteilsverkäufe oder Hedges mit Hebelzertifikaten absichern. Erstens gelingt es äußerst selten, den optimalen Zeitpunkt zu erwischen, denn die stärksten Tage im Jahr können unmittelbar auf die schwächsten folgen. Außerdem ist die Reaktionszeit zu lang bis Kunden erreicht, Termine vereinbart und Orders gegeben werden. Hinzu kommt dann noch eine Abwicklungsdauer von bis zu mehreren Tagen.

Statt um Markttiming geht es um eine Grundsatzentscheidung, nämlich ein Portfolio von Anfang an resilienter gegen geopolitische Schocks aufzustellen. Bei bestehenden Kunden können allenfalls strategische Anpassungen

erfolgen, sofern sie dies wünschen. Wichtig ist dabei, dass diese im aktuell unsicheren Umfeld die potenziellen Risiken reduzieren. Je nach Risikogruppe „dynamisch“ oder „ausgewogen“ kann in der Praxis eine höhere Krisenresilienz des Portfolios wie folgt erzielt werden.

Dynamische Portfolios

Entweder es erfolgt eine direkte Beimischung von Gold-ETCs als Gegengewicht zu Aktien oder eine stärkere Gewichtung von Mischfonds renommierter Vermögensverwalter, die als „Feuerversicherung“ gegen Katastrophenszenarien einen Anteil von 10 bis 12 % Gold haben. Durchgerechnet auf das gesamte Portfolio können durchaus 10 % Gold und rund 5 % Minenaktienfonds beigemischt werden. Auf der Aktienfondsebene sollte verstärkt auf Value in Form höherer beständiger Dividendenrenditen und attraktiver KGV-Gewinnwachstumsverhältnisse, aber auch auf Qualität in Form hoher Ertragskontinuität und niedriger Verschuldungsgrade geachtet werden. Es gibt eine Reihe von Fondsgesellschaften, die sich in puncto Value oder Qualität einem stringenten Aktienselektionsprozess

verschieden haben. Auch Rüstungsaktien können über einschlägige ETFs bis zu 5 % und mehr beigemischt werden.

Ausgewogene Portfolios

Für die dynamischen 40 bis 50 % gelten die bereits erwähnten Ratschläge. Für den defensiven Teil hingegen sollte Folgendes beachtet werden: Der Zinssenkungszyklus ist in Europa bereits fortgeschritten und in den USA sind derzeit die Senkungsspielräume der Fed etwas begrenzt. Statt mit langen Laufzeiten erhöhte Durationsrisiken einzugehen, sollten mittlere Laufzeiten bevorzugt werden. Im Segment der Corporate Bonds inklusive High Yield sollte Europa übergewichtet werden, da durch hohe Rüstungs- und Infrastrukturausgaben bis 2027 eine konjunkturelle Erholung plausibel erscheint. Gleichzeitig können die genannten „Krisenwährungen“ über einschlägige Anleihen- und Aktienfonds mit abgedeckt werden. Darüber hinaus sollten noch rund 10 bis 12 % des gesamten Portfolios im Euro- und Franken-Geldmarkt geparkt werden. Sollte es größere Rückschläge an den Märkten geben, können damit Sonderchancen wahrgenommen werden. ■

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
assekurateur



Bausparfinanzierungen durch gewerbliche Vermögensberater

Gewerbliche Vermögensberater mit der Berechtigung zur Beratung und Vermittlung von Finanzierungen haben selbstverständlich auch Bauspardarlehen im Repertoire. In der Vergangenheit gab es immer wieder ein Auf und Ab bei der Anzahl der von ihnen vermittelten Bauspardarlehen.

Von Rudolf Erdner

Unabhängige Finanzierungsberaterinnen und Finanzierungsberater haben immer schon Bauspardarlehen im Rahmen ihrer Finanzierungsgespräche angeboten. Früher war das Thema sehr häufig für die Kunden schnell erledigt. Ganz abgesehen von den Zeiten boomender Fremdwährungskredite mit damals sehr geringen Zinsen auf jeweils drei, sechs oder zwölf Monate waren nach deren Vergabeverbot auch lange Zeit die variablen Zinssätze von Eurokrediten der Geschäftsbanken wesentlich beliebter. Während Erstere gar mit einem Dreifachrisiko (Währung, Tilgungsträger und Zinsänderung) versehen waren, schien das einfache Zinsänderungsrisiko bei Letzteren verhältnismäßig gering. Motto: „Wenn es soweit ist, dass die Zinsen steigen könnten, kann ich mir immer noch einen Fixzinssatz geben lassen.“ Doch welcher Kreditnehmer behält dies tatsächlich im Auge und reagiert zum richtigen Zeitpunkt? Viele Kreditnehmer sahen sich nach raschen Zinsanstiegen in der jüngeren Vergangenheit plötzlich mit wesentlich höheren Rückzahlungsverpflichtungen konfrontiert.

KIM-Standards weiter ein Thema

2022 hatte die österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA) strengere Richtlinien für Wohnbaukredite erlassen, wie etwa die Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung (KIM-V), die mittlerweile wieder ausgelaufen ist. Das Finanzmarktstabilitätsgremium (FSMG) erwartet aber laut seiner letzten Presseinformation „von den Instituten weiterhin die Einhaltung der von der KIM-V etablierten Vergabestandards“. Als Spezialkreditinstitute werden die österreichischen Bausparkassen sehr streng überwacht, weil für sie das Bausparkassengesetz gilt.

Hohe Beliebtheit

Bereits vor einhundert Jahren, im Jahr 1925, gab es Bausparen in Österreich. Eine Umfrage des Bausparkassenverbands Österreich (BVO) anlässlich des Jubiläums „100

Jahre Bausparen in Österreich“ hat interessante Ergebnisse gebracht: 92 % der Befragten, die sich grundsätzlich eine Wohnbaufinanzierung vorstellen können, halten in diesem Zusammenhang eine Bausparfinanzierung für eine Option – davon 29 % „auf jeden Fall“ und 63 % „eher schon“. Der Darlehensbestand der Österreicherinnen und Österreicher bei den österreichischen Bausparkassen beträgt rund 20 Mrd € – dieser Wert ist auch im Vergleich zu den beiden Vorjahren relativ stabil.

Über die Vorteile von Wohnbaufinanzierungen durch die Bausparkassen sprach Geld & Rat mit **Peter Zechner**, Leiter Produktmanagement und Marketing der start:bausparkasse.

Geld & Rat: Woraus resultieren, fachlich gesehen, die hohen Zustimmungswerte zu Bausparfinanzierungen?

Peter Zechner: Aus der aktuellen Umfrage geht hervor, dass Sicherheit und Verlässlichkeit der Finanzierung im Vordergrund stehen. Neben fixen Zinssätzen und stabilen Konditionen ist den Befragten die Planbarkeit und Flexibilität der Rückzahlungsrate ebenfalls sehr wichtig.

In der Vergangenheit haben in Österreich durchaus risikoreichere Finanzierungsformen dominiert. Haben die Österreicher da etwas dazugelernt? Ist nicht bereits ein variabler Zinssatz ein Risiko?

Aus unserer Sicht ist in den letzten Jahren das Bewusstsein in Bezug auf das Zinsänderungsrisiko im Zusammenhang mit langfristigen Immobilienfinanzierungen deutlich gestiegen. In Bezug auf Immobilienfinanzierungen mit Laufzeiten von bis zu 35 Jahren wäre es zwar allgemein eher vernachlässigbar, wie sich das Zinsniveau in den kommenden sechs Monaten entwickelt, da es ja nur einen Bruchteil der Laufzeit abbildet. Mathematisch betrachtet ist das erste halbe Jahr bei einer 35-jährigen Laufzeit gerade einmal ein Siebzigstel der Gesamtlaufzeit. Trotzdem ist festzuhalten: Wer ruhig schlafen will, ist

mit einer Fixzinsbindung meist besser beraten – denn bei plötzlichen Zinssprüngen, kann die monatliche Belastung bei variablen Krediten rasch steigen.

Auf welche Laufzeiten können Bausparkassen fixe Zinssätze garantieren?

Soweit wir das sehen, haben derzeit alle Bausparkassen Darlehen mit unterschiedlichen Fixzinsphasen von bis zu 20 Jahren im Angebot. Die start:bauparkasse bietet sogar ein Darlehen mit einer Fixzinsphase von 30 Jahren an.

Wie können die unabhängigen Finanzdienstleister vom positiven Image der Bausparkassen profitieren?

Bausparfinanzierungen gelten unter Konsumenten als „Sicherheitsklassiker“ und genießen daher hohes Vertrauen. Ihr Einsatz signalisiert klar: Planungssicherheit ist ein zentrales Bedürfnis bei langfristigen Immobilienfinanzierungen. Finanzdienstleister, die Bausparfinanzierungen aktiv anbieten und verständlich erklären, stärken damit gezielt ihre Kompetenzwahrnehmung – insbesondere im Hinblick auf sicherheitsorientierte Kunden. Dank

moderner Rechentools lässt sich eine passende Bausparfinanzierung heute schnell und einfach in individuelle Finanzierungslösungen integrieren. Ein guter Berater findet rasch ein Modell, das dem Risikoprofil und den Bedürfnissen der Kundschaft optimal entspricht. ■



Peter Zechner, Leiter Produktmanagement und Marketing der start:bauparkasse

Werbung



J. Safra Sarasin

**Eine Offshore-Windkraftanlage benötigt 23 Tonnen Kupfer.
Woher wird es kommen?**




Entdecken Sie die Ressourcen der Zukunft mit uns.

Der geschätzte Kupferbedarf basiert auf einem typischen Branchendurchschnitt und wird nur zu Illustrationszwecken angegeben. Die Mengen können je nach spezifischer Installation variieren.



Sustainable Asset Management



Sustainable Finance im Wandel

Brüssel überarbeitet die Regeln für grüne Finanzprodukte und verstärkt den Fokus auf Klimarisiken.

Von Andreas Dolezal

Die aktuelle Definition nachhaltiger Finanzprodukte in der EU-Offenlegungsverordnung SFDR (Pfeil Infobox) gilt unter Experten und Asset Managern als nicht besonders geglückt. Zwar weisen Studien regelmäßig steigende Anlagevolumina für „grüne“ Anlageprodukte aus, ob diese tatsächlich zum vollständigen Erreichen der visionären EU-Klimaziele - Klimaneutralität bis 2050 - beitragen, ist mittlerweile aber auch auf EU-Ebene fraglich.

Kritik an SFDR

Bereits im Dezember 2022 leitete die EU-Kommission die Überarbeitung der SFDR ein. Im Rahmen zweier Konsultationen holte sie Rückmeldungen zu etwaigen Mängeln und zur Verbesserung der Funktionsweise ein. Finanzbranche und Öffentlichkeit sparten dabei nicht mit Kritik. Als Schwachstellen der SFDR wurden unter anderem mangelnde Rechtsklarheit, die geringe Relevanz bestimmter Offenlegungspflichten (Produktinformationen) und Probleme hinsichtlich der Datenverfügbarkeit genannt.

Dadurch mobilisieren die geltenden Vorschriften weniger private Investitionen in nachhaltige Geschäftspraktiken und die strategischen Ziele Europas. Diese Mängel gelte es mit gezielten Vereinfachungen und Anpassungen zu beheben. Die Kommission erkennt auch an, dass die Schwachstellen zu unverhältnismäßigen operativen

Kosten für die Finanzindustrie geführt haben. Die mangelnde Vergleichbarkeit nachhaltiger Finanzprodukte berge zudem die Gefahr von Grünfärberei.

Transitionsprodukte in Planung

Noch ist nicht absehbar, wann mit der fertig überarbeiteten SFDR zu rechnen ist. Das Ziel ist jedenfalls, sie sowohl für Finanzindustrie als auch Endanleger klarer zu gestalten, etwa durch das Straffen und Reduzieren der Offenlegungspflichten und der neuen Kategorisierung von nachhaltigen Finanzprodukten. Beispielsweise sollen künftig nicht nur jene Wirtschaftstätigkeiten als nachhaltig investierbar gelten, die im Sinne der EU-Taxonomie bereits nachhaltig sind, sondern auch jene, die sich erst auf dem Weg dorthin („Transition“) befinden.

Nachhaltiges Risikomanagement

Bereits seit 1. April verfügbar, ist der neue Leitfaden der Finanzmarktaufsicht FMA zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken. Die FMA versteht darunter beispielsweise Klimarisiken, die durch den Klimawandel entstehen oder infolge des Klimawandels verstärkt werden, sowie soziale Risiken, Rechts- und Reputationsrisiken und Greenwashing-Risiken.

Solche und weitere Risiken können nicht nur wesentliche negative Auswirkungen auf den Wert von

Was ist die EU-Offenlegungsverordnung SFDR?

Ziel der EU-Offenlegungsverordnung (Sustainable Finance Disclosure Regulation, SFDR, Verordnung (EU) 2019/2088) ist es, Kapitalflüsse in nachhaltige Anlagen bzw. Wirtschaftstätigkeiten zu lenken. Die Verordnung soll dafür vor allem Transparenz für Investorinnen und Investoren in Sachen Nachhaltigkeit herstellen. Die SFDR beruht auf dem Aktionsplan „Finanzierung nachhaltigen Wachstums“ der Europäischen Kommission aus dem Jahr 2018. (Quelle: bafin.de)

Vermögenswerten, wie finanzierten oder versicherten Gebäuden, haben, sondern auch die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Reputation eines Unternehmens. Nachhaltigkeitsrisiken sollen daher (noch mehr als sie das bereits sind) integrierter Bestandteil des Risikomanagements von Finanzdienstleistern wie Banken, Versicherungen, Pensionskassen und Wertpapierfirmen sein.

Klimarisiken werden relevanter

Welche dramatischen Folgen klima- und umweltbezogenen Extremwetterereignisse für Unternehmen und Bevölkerung haben können, führten erst im September 2024 die großflächigen Überschwemmungen im Wiener Tullnerfeld vor Augen. Die FMA beziffert in einem Praxisbeispiel die Schäden bei Unternehmen auf rund 1,3 MrdE, entstanden durch Produktionsausfälle, beschädigtes Inventar sowie Ausfälle bei Betrieben in der Lieferkette.

Naturkatastrophen können sich direkt negativ auf die Schuldentragfähigkeit der betroffenen Unternehmen auswirken. Solche Kreditrisiken müssen finanzierende

Banken vorsorglich bewerten und reduzieren, indem beispielsweise die regionale Konzentration von Krediten bzw. Vermögenswerten zur Besicherung reduziert wird.

Als besonders anfällig für Klimawandelfolgen nennt die FMA unter anderem Land- und Forstwirtschaft (etwa durch Ernteaufschläge, erhöhtes Waldbrandrisiko), Tourismus (Anstieg der Schneefallgrenze) sowie Bauen und Wohnen (erhöhter Kühlbedarf).

Greenwashing-Risiko

Mit der steigenden Nachfrage nach „grünen“ Anlageprodukten rückt der Anlegerschutz stärker in den Fokus. Finanzinstitute sind zum Beispiel verpflichtet, beim Vertrieb nachhaltiger Produkte im Vorfeld mögliche Interessenkonflikte zu ermitteln und im Beratungsprozess die Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden abzufragen und zu berücksichtigen. Dazu sei es notwendig, dass Kunden die verschiedenen Nachhaltigkeitsgrade der Produkte hinreichend verstehen, denn nur so können sie Greenwashing erkennen und fundierte Anlageentscheidungen treffen, unterstreicht die FMA. ■

Werbung

**IHR KOMPETENTER
PARTNER**

KFZ-LEASING, FLEXIKAUF, FUHRPARKMANAGEMENT, MOBILIENLEASING

**WIR FINDEN
DIE PASSENDE
FINANZIERUNG**

 **LEASING** 
WIENER STÄDTISCHE · DONAU
VIENNA INSURANCE GROUP

Barrierefreiheit von „Bankdienstleistungen“

Am 28. Juni tritt das Barrierefreiheitsgesetz BaFG in Kraft, mit dem die Richtlinie (EU) 2019/882 über die Barrierefreiheitsanforderungen für Produkte und Dienstleistungen national umgesetzt wird.

Von Andreas Dolezal

Das Barrierefreiheitsgesetz verpflichtet Wirtschaftstreibende zur Einhaltung von Barrierefreiheitsanforderungen, wenn ihre Produkte und/oder Dienstleistungen in den Anwendungsbereich des BaFG fallen. Und genau hier beginnen die Unklarheiten für Finanzdienstleister.

Der Geltungsbereich des Barrierefreiheitsgesetzes BaFG umfasst gemäß § 2 Abs. 2 Z4 BaFG (Geltungsbereich) auch „Bankdienstleistungen für Verbraucher und Verbraucherinnen“. Finanzinstitute wie Wertpapierfirmen und Wertpapierdienstleistungsunternehmen, dürfen sich jedoch durch den Begriff „Bankdienstleistungen“ nicht täuschen lassen.

Ausnahme für kleine Unternehmen

Kleinste und kleine Unternehmen fallen nicht in den Anwendungsbereich des BaFG. Darunter sind all jene Unternehmen zu verstehen, die weniger als zehn Personen

beschäftigen und die entweder einen Jahresumsatz von höchstens 2 Mio € erzielen oder deren Jahresbilanzsumme sich auf höchstens 2 Mio € beläuft. Viele Wertpapierunternehmen sind damit sozusagen aus dem Schneider. Aber nicht alle.

Bankdienstleistungen sind MiFID-Dienstleistungen

Das BaFG definiert in den Begriffsbestimmungen als „Bankdienstleistung“ die Bereitstellung der folgenden Bank- und Finanzdienstleistungen für Verbraucher (im Folgenden verkürzt wiedergegeben):

- Kreditverträge, Verbraucherkreditverträge, Hypothekendarimmobilienkredite
- Dienste gemäß (...) der Richtlinie 2014/65/EU über Märkte für Finanzinstrumente
- Zahlungsdienste gemäß Zahlungsdienstegesetz ZDiG
- mit einem Zahlungskonto verbundene Dienste nach dem Verbraucherzahlungskontogesetz VZKG
- Dienstleistungen im Zusammenhang mit E-Geld gemäß dem E-Geldgesetz

Bei Diensten gemäß der Richtlinie 2014/65/EU muss es bei Wertpapierdienstleistern klingeln, denn das sind Wertpapierdienstleistungen im Sinne von WAG 2018 und MiFID II. Also fallen auch Annahme und Übermittlung von Aufträgen, Ausführung von Aufträgen im Namen von Kunden, Portfolioverwaltung und Anlageberatung in die Anwendung des Barrierefreiheitsgesetzes BaFG.

Kein expliziter Bezug zu Online-Bankdienstleistungen

Alle im BaFG genannten Produkte und Dienstleistungen haben direkt oder indirekt Bezug zu Online- und Internet- bzw. elektronischen und mobilen Anwendungen. Wie zum Beispiel:



- Geldautomaten, Fahrkartenautomaten sowie elektronische Tickets
- Verbraucherendgeräte für elektronische Kommunikationsdienste
- E-Book-Lesegeräte sowie E-Books und dafür bestimmte Software
- Elektronische Kommunikationsdienste (wie Internet- und Videotelefonie, Online-Messengerdienste)
- Auf Mobilgeräten angebotene Dienstleistungen, einschließlich mobiler Anwendungen (Apps)
- Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr (alle Onlineshops und Internetseiten im Zusammenhang mit B2C-Geschäften)

Nur der Begriff Bankdienstleistung kommt ohne jeglichen Bezug zu Online- und Internet- bzw. elektronischen und mobilen Anwendungen aus. Genau genommen heißt das, dass jede Form der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen wie Anlageberatung und Portfolioverwaltung – online wie offline bzw. persönlich – unter das BaFG fällt. Ob das vom (ursprünglich europäischen) Gesetzgeber so

gedacht war, darf bezweifelt werden. Aber so steht es im Barrierefreiheitsgesetz.

Derzeit keine rechtssichere Lösung

Wie und in welchem Umfang das BaFG ab 28. Juni 2025 tatsächlich auf Bank- bzw. Wertpapierdienstleistungen anzuwenden ist, ist derzeit unklar. Reicht es beispielsweise aus, auf der Internetseite für kontrastreiche Darstellung angemessen großer Schriftzeichen zu sorgen und die Funktion des Vorlesens anzubieten? Sollen diese Maßnahmen auch auf die Vertragsdokumente – genau genommen auf Papier und im PDF – ausgedehnt werden?

Auch in intensiven Expertengesprächen lässt sich keine wirklich rechtssichere Antwort finden. Gar nichts zu tun, ist aber sicherlich keine gute Idee. Die akzeptierte Umsetzung des BaFG für Bankdienstleistungen wird sich wohl erst im fachlichen Austausch mit der zuständigen Marktüberwachung – dem Sozialministeriumservice – und durch die gelebte Praxis klären lassen. ■

Werbung

Standard Life
Teil der Phoenix Group

Die besten Jahre verdienen die besten Lösungen.

Zeigen Sie Ihren Kundinnen und Kunden, was professionelle Finanzplanung kann! Nutzen Sie unsere Expertise – zum Beispiel mit unserer fondsgebundenen Vorsorgelösung ParkAllee. So unterstützen Sie Ihre Kundinnen und Kunden dabei, langfristig und strategisch Vermögen aufzubauen.



Finanzplanung für ein gutes Leben
Jetzt informieren



Geldwäsche-Prävention: Es herrscht große Nervosität

Die internationale Financial Action Task Force - FATF prüft aktuell erneut das österreichische System der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung.

Von Andreas Dolezal

Im Vorfeld der FATF-Aktivitäten haben die zuständigen (Gewerbe-)Aufsichtsbehörden ihre Kontrolltätigkeiten zuletzt intensiviert, und der österreichische Gesetzgeber hat strengere Bestimmungen zur Geldwäsche-Prävention erlassen. So müssen verpflichtete Gewerbetreibende seit Dezember 2024 auch das Risiko der Nichtumsetzung und Umgehung gezielter finanzieller Sanktionen im Zusammenhang mit Proliferationsfinanzierung mindern und steuern.

FATF prüft strenger als 2015/2016

Sowohl die europäischen als auch die nationalen Bestimmungen zur Geldwäsche-Prävention basieren wesentlich auf den „40 Empfehlungen“ der FATF, die Standards zum Schutz des globalen Finanzsystems vor Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung sowie vor der Finanzierung der Verbreitung von Massenvernichtungswaffen entwickelt hat und die Einhaltung streng kontrolliert. Zuletzt wurde Österreich 2015/2016 von der FATF geprüft.

Die große Angst aller Beteiligten – Ministerien, Aufsichtsbehörden, Interessenvertretungen – ist, dass Österreich auf der „Grauen Liste“ der FATF landet (was Österreich 2015/2016 gerade noch verhindern konnte). Der Internationale Währungsfonds IWF schätzt den gesamtwirtschaftlichen Schaden einer „Graulistung“ auf bis zu 76 Milliarden Euro. Die Gefahr ist real, denn die FATF hat ihre Prüfkriterien verschärft. Würde Österreich genauso gut bzw. schlecht abschneiden wie zuletzt, wäre uns die „Graulistung“ sicher. Entsprechend groß ist die Nervosität der Beteiligten.

Auf Untätigkeit folgt Hektik

Bereits im Prüfbericht aus dem September 2016 bewertet die FATF die Wirksamkeit der österreichischen Präventivmaßnahmen bezüglich finanzieller Sanktionen im



Zusammenhang mit der Verbreitung von Massenvernichtungswaffen als lediglich „moderat“ bzw. nur „teilweise erfüllt“. Österreich sei nicht in der Lage, gezielte Finanzsanktionen unverzüglich anzuwenden, stellt die FATF als wesentlichen Mangel fest. Im November 2018 bemängelte die FATF in einem Folgebericht erneut, dass Österreich die Anforderungen weiterhin nur teilweise erfüllt.

Anstatt diese Mängel zeitnah zu beheben, geschah acht Jahre lang nichts. Erst im Dezember 2024 fanden gezielte

finanzielle Sanktionen im Zusammenhang mit Proliferationsfinanzierung Eingang in unsere Gesetze. Auch die Empfehlungen der FATF in Bezug auf die Adaptierung des österreichischen Sanktionengesetzes wurden erst im Februar 2025 umgesetzt. Plötzlich hatte es der Gesetzgeber eilig. Das unterstreicht auch die mit nur sechs Tagen extrem kurze Begutachtungsfrist.

Proliferation: Wie verhindern?

Was können Vermittler von Lebensversicherungen und deren Kunden eventuell zur Finanzierung und Verbreitung von Massenvernichtungswaffen, der sogenannten Proliferation, beitragen? Wenig. Das hält auch die neue Nationale Risikoanalyse 2025, die am 14. Mai 2025 veröffentlicht wurde, fest: „Versicherungsprodukte dienen wesentlich der Absicherung von etwaigen fehlenden Pensionsleistungen im Alter und eignen sich eher weniger für etwaige Kapitalbereitstellungen zur Proliferationsfinanzierung.“ Die Gesamtrisiko wird als niedrig bewertet.

Zudem sind gezielte finanzielle Sanktionen im Zusammenhang mit Proliferationsfinanzierung gemäß

EU-Rechtsakten nur in Bezug auf Nordkorea und dem Iran relevant. Ganz links liegen lassen sollten Verpflichtete dieses Thema aber trotzdem nicht. Ratsam ist, darauf in der unternehmensbezogenen Risikoanalyse zumindest dahingehend einzugehen, dass es im Kundenstamm (idealerweise) keine Kunden gibt, die irgendeinen Bezug zu Nordkorea und/oder dem Iran haben und Geschäftsbeziehungen mit solchen Kunden nicht begründet bzw. beendet werden. Denn genau danach könnten neuerdings auch die Gewerbeaufsichtsbehörden fragen.

Neue Risikoerhebungsbögen

Die bekannten, standardisierten Risikoerhebungsbögen im Unternehmensserviceportal USP werden wohl entsprechend angepasst werden müssen, um den FATF-Anforderungen zu entsprechen. Wann das der Fall sein wird, ist aktuell nicht absehbar. Das darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Risiko der Nichtumsetzung und Umgehung gezielter finanzieller Sanktionen im Zusammenhang mit Proliferationsfinanzierung bereits seit 14. Dezember 2024 in der unternehmens- und kundenbezogenen Risikoanalyse zu berücksichtigen ist. ■

Werbung

Österreichs
einzige Wochenzeitung
für Finanz und Wirtschaft

Jetzt 4 Ausgaben
gratis testen!



www.boersen-kurier.at



**Wir lotsen Sie
durch unruhige Gewässer**

Wenn die Behörde Teilnahmebestätigungen zurückweist

Als gewerbliche Vermögensberaterinnen bzw. Vermögensberater oder Wertpapiervermittlerin bzw. Wertpapiervermittler unterliegen wir sowohl der aufsichtsrechtlichen Weiterbildungspflicht gemäß § 55 WAG 2018 als auch der gewerberechtlichen Weiterbildungspflicht gemäß § 136a Abs. 6 GewO.

15 Stunden „MiFID II“-Weiterbildungspflicht

§ 55 WAG sieht vor, dass Beraterinnen und Berater über „Kenntnisse und Kompetenzen“ verfügen müssen. Diese Vorgaben beruhen auf den ESMA-Leitlinien sowie einem Rundschreiben der FMA vom 21. August 2017.

In der Praxis bedeutet das: jährliche berufliche Schulungen und Weiterbildungen im Ausmaß von mindestens 15 Stunden zu je 60 Minuten. Diese Anforderung ist unter dem Begriff „15 Stunden MiFID II“ bekannt und betrifft Beraterinnen und Berater für Finanzinstrumente, die mit einem konzessionierten Unternehmen unter einem Haftungsdach zusammenarbeiten. Die jeweiligen Rechtsträger überprüfen ihre vertraglich gebundenen Vermittler (VGVs) und Wertpapiervermittler (WPVs) streng. Etwaige Versäumnisse, die durch die Aufsicht festgestellt werden, können zu Verwaltungsstrafverfahren gegen die Geschäftsführung des Haftungsdaches führen. Entsprechend gering ist die Nachsicht bei der Nichterfüllung der MiFID II-Vorgaben.

Gewerberechtliche Lehrpläne und Kontrolle

Die Lehrpläne gemäß Gewerbeordnung wurden durch die Fachverbände bzw. Bundesgremien der Wirtschaftskammer erstellt und nach Genehmigung durch das Wirtschaftsministerium veröffentlicht.

- Vermögensberater: 20 Stunden Weiterbildung pro Jahr im Rahmen eines dreijährigen Lehrplans
- Wertpapiervermittler: insgesamt 40 Stunden über drei Jahre
- Versicherungsvermittler (Makler und Agenten): 15 Stunden pro Jahr

Die Einhaltung dieser Vorgaben wird von den 15 Magistraten und 79 Bezirkshauptmannschaften kontrolliert. In mehreren Bundesländern wurden die Prüfungen zentralisiert, um einheitliche Standards und hohe Prüfungsqualität zu gewährleisten – so zum Beispiel in der Steiermark, wo die Bezirkshauptmannschaft Bruck-Mürzzuschlag für das gesamte Bundesland inklusive Graz zuständig ist.

Formvorgaben für Teilnahmebestätigungen

Obwohl die Lehrpläne selbst keine spezifischen Vorgaben zu den Inhalten von Teilnahmebestätigungen machen, fordert das Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft (ibw) – das unter anderem auch für die Zertifizierung von Bildungsinstitutionen zuständig ist – die Angabe des Weiterbildungsmoduls sowie die Unterrichtsdauer exklusive Pausen.

Im Zuge einer Prüfung eines Versicherungsagenten in der Steiermark wurde kürzlich ein Diplom nicht anerkannt, da weder das spezifische Modul – etwa „Rechtskompetenz und Berufsrecht“ (Modul 1) oder „Fach- und Spartenkompetenz“ (Modul 2) – noch die korrespondierende Stundenzahl explizit ausgewiesen war. Teilnahmebestätigungen mit bloßen Angaben wie „Dauer 1h“ oder „1,5h IDD“ werden von der Behörde im Einzelfall nicht anerkannt.

Empfehlung und rechtlicher Hinweis

Wir empfehlen daher allen Gewerbetreibenden, bei Weiterbildungen stets auf eine korrekte und vollständige Zertifizierung zu achten, die den Anforderungen des Lehrplans entspricht.

Abschließend sei auf den regelmäßigen Hinweis der Behörden verwiesen: Ein Verstoß gegen die Weiterbildungspflicht stellt eine Verwaltungsübertretung gemäß § 367 Z 58 GewO 1994 dar und kann mit einer Geldstrafe von bis zu 2.180 € geahndet werden. ■



KommR Mag. Oliver Lintner,
Initiative www.meine-weiterbildung.at

Rückforderung der Kreditbearbeitungsgebühren

Gemäß dem Konsumentenschutzgesetz sind Banken auch bei Kreditgebühren zur Transparenz verpflichtet, die oft einfach nicht gegeben ist. Sind Spesen nicht transparent ausgewiesen, kann man diese von den Banken zurückfordern.

Die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs und eine darauf basierende Entscheidung des OGH aus dem Jahr 2022, wonach Servicepauschalen eines Fitnesscenters nur unter bestimmten Voraussetzungen zulässig sind, stellten die Rechtmäßigkeit von Kreditbearbeitungsgebühren, die oft bis zu 4 % der Kreditsumme ausmachen, und anderer Kreditspesen wieder in Frage. So wurden Anfang 2024 bestimmte Klauseln vom OGH (2 Ob 238/23y) als unzulässig qualifiziert.

Ein weiteres wesentliches Urteil gegen eine österreichische Großbank erging im Februar 2025 (7 Ob 169/24i). Demnach sind im Wesentlichen einmalige Kreditbearbeitungsgebühren in prozentueller Höhe der Kreditsumme, Erhebungsspesen, Überweisungsspesen, Kosten für Porto und Drucksorten etc. unwirksam. Zum einen fallen die von der Bank verrechneten Spesen typischerweise bei einer Kreditaufnahme an, so dass es nach Ansicht des OGH unklar ist, welche konkreten Leistungen mit der verrechneten Bearbeitungsgebühr eigentlich abgegolten werden sollen; darüber hinaus können Verbraucher auch nicht überprüfen, ob es zwischen der verrechneten Bearbeitungsgebühr und den zusätzlichen Spesen zu Überschneidungen kommt und wie oft diese verrechnet werden.

Die Folge ist, dass sich die Bank nicht auf die verwendeten Klauseln stützen darf und betroffene Kreditkunden daher die verrechneten Gebühren zurückverlangen können. Ein Anspruch auf die Rückzahlung von Kreditgebühren ist bis zu 30 Jahre ab Zahlung rückwirkend möglich. Diese Gebühren werden auch mit 4 % verzinst. Selbst für bereits getilgte oder umgeschuldete Kredite besteht die



Möglichkeit, diesen Rückzahlungsanspruch geltend zu machen.

Diese weitreichenden OGH-Entscheidungen eröffnen daher vielen Verbrauchern die Chance, finanzielle Ansprüche aus (auch abgelaufenen) Kreditverträgen zu prüfen und gegebenenfalls durchzusetzen. Die vom OGH geprüften Spesenklauseln befinden sich in den Kreditverträgen vieler Banken. Angesichts der potenziell hohen Summen, die durch diese Rückzahlungen zurückgewonnen werden können, ist eine sorgfältige Prüfung der Kreditverträge jedenfalls ratsam.

Unsere Kanzlei hat schon für viele Kreditnehmer erfolgreich die Kreditbearbeitungsgebühr und weitere Kreditspesen zurückgefordert. Allfällige Vermittlungsprovisionen müssen dabei nicht an die Bank zurückbezahlt werden, weil der Kredit ja weiterhin aufrecht bleibt und die Banken ohnehin gut an den Zinsen etc. verdienen. ■



Dr. Georg Zuschin, MBA,
Rechtsanwalt und Partner bei Aigner/Lehner/Zuschin

Kreditvermittlung aktuell

Bereits vor Monaten wurde durch diverse Berichte in den Medien angekündigt, dass nun die Zinsen sinken und Finanzierungen wieder günstig und attraktiv seien, sodass ein idealer Zeitpunkt für ein Immobilien-Investment gegeben sei.

Ein Kommentar von Josef Oppenauer



Natürlich war für Expertinnen und Experten schnell erkennbar, dass diese Artikel gerade von der Immobilienwirtschaft platziert wurden, zumal ja viele Firmen noch auf halb-/fertigen Wohnungen sitzen und dringend Kapital- sprich Verkaufsbedarf haben, um nicht illiquid und damit, so wie bei vielen Unternehmen bereits leidvoll passiert, vor der Pleite zu stehen.

Weiters medienwirksam herbei geschrieben wurde das Ende der KIM-Verordnung zum 30. Juni 2025 und die somit zu erwartende, deutliche Erleichterung bei der Kreditvergabe.

Das Zinsthema

Durch die letzten Euribor-Senkungen ist es erstmals so, dass in der Neukreditvergabe die variablen Zinsen günstiger sind als Fix-Zins-Vereinbarungen. Damit ergibt sich für uns als Kreditvermittler im Finanzierungsgespräch mit den Kunden erhöhter Informations- und Aufklärungsbedarf, einhergehend mit der entsprechenden Protokollierung der Kundenentscheidung. Nicht zu vergessen und daher unbedingt darauf hinzuweisen, ist auf das Risiko der Zins- und damit Ratenerhöhungen (von 2022 bis 2024 mit Zinsanstieg auf über 5 % p.a. – Gott sei Dank mit schrittweisen Senkungen in den letzten Quartalen). Jedenfalls sollten wir unterschiedliche Lösungsvorschläge (variabel + fix) für jeden Kunden parat haben.

Die KIM-Verordnung

Diese wird Geschichte sein, deren Inhalte jedoch kaum. So ist es derzeit von den Banken zu vernehmen. Also lassen wir uns überraschen, ob sich Institute aus der Deckung wagen und entgegen der FMA-Empfehlung großzügiger, oder sagen wir flexibler und damit kundenfreundlicher, bei der Kreditneuvergabe sein werden. Meiner Meinung nach: Einfach ein entsprechender Risikozuschlag in den Konditionen, und schon könnten kleinere oder auch größere Finanzierungen, so sie leistbar sind, zu einer sinnvollen Finanzierungsvariante für künftige Haus- oder Wohnungsbesitzer werden. Erst recht, wenn man bedenkt, dass die Mieten teurer geworden sind und der Inflation unterliegen, ein Fix-Zins allerdings keinem Anstieg der monatlichen Belastung ausgesetzt ist.

Das Vorsorgewohnungs-Finanzierungsmodell ist derzeit uninteressant und auch nicht nachgefragt. Jedoch bei den Haus- und Wohnungsfinanzierungen im privaten Bereich steigt die Nachfrage und ich rechne auch mit einem Nachzieheffekt.

In diesem Sinne mein Ratschlag: Dran bleiben, Netzwerke nutzen und viel Erfolg mit guten Finanzierungslösungen, der Markt ist groß genug und der Bedarf vorhanden. ■

KSV-Abfrage: „Info-Pass für Finanzierer“

Gute Nachrichten für Gewerbliche Vermögensberater bzw. Kreditvermittler. Vereinbarung mit dem Kreditschutzverband von 1870 bringt operative Vorteile.

Von Josef Oppenauer

Endlich konnte eine Möglichkeit geschaffen werden, wie gewerbliche Vermögensberater bzw. Kreditvermittler kurzfristig und in einer Abwickler-freundlichen Art und Weise einen KSV1870 Infopass anfordern können. Dies war ein jahrelanger, vonseiten unserer Fachgruppe direkt und auch im Wege des Fachverbandes immer wieder eingebrachter Wunsch.

Gewerbliche Vermögensberater bzw. Kreditvermittler können kostengünstig und ab sofort entsprechende Gutscheine beim KSV1870 unter [ksv.fakturierung@](mailto:ksv.fakturierung@ksc.at)

ksc.at erwerben, um im Anschluss einen sogenannten „InfoPass für Finanzierer“ zu bestellen. Neben dem Gutschein sind nur noch eine Kundenvollmacht sowie ein Identitätsnachweis und idealerweise Meldebestätigung des Kunden erforderlich. Die relevanten Unterlagen müssen selbstverständlich für Dokumentationszwecke entsprechend aufbewahrt werden. Ein Tipp: Im Zuge des Prozesses können Kundendaten zu Arbeitsplatz, Einkommen, Haushaltsfixkosten etc. optional ausgefüllt werden. Das sind Informationen, die im Zuge der Kreditvergabe gegenüber dem Bankinstitut ohnehin zur Verfügung gestellt werden müssen.

Arbeitserleichterung für Vermittler

Das Ergebnis der Anfrage wird wiederum per E-Mail-Link innerhalb von 48 Stunden an die bekanntgegebene Adresse übermittelt. Wenn vereinbart, können das die Kontaktdaten des Vermögensberaters sein. Somit haben wir mit Zustimmung des Klienten kurzfristig die Möglichkeit, Negativeinträge und bestehende Belastungen frühzeitig zu erkennen und entsprechende Entscheidungen im Sinne des Kunden zu treffen. Das stellt eine wesentliche Arbeitersparnis dar. Darüber hinaus bietet dieses Angebot auch die Möglichkeit, eventuell vorhandene unklare KSV1870-Einträge mit der zuständigen Stelle, das kann u.a. das jeweilige Bankinstitut sein, im Vorfeld zu klären. Dadurch wird der gesamte weitere Prozess ebenfalls vereinfacht. Zusammenfassend wird damit unsere Kreditberatung, Kreditbearbeitung und Finanzierungseinreichung effizienter und zielorientierter. So entstehen auch keine unnötigen zeitaufwändigen Rückfragen vonseiten der Bank hinsichtlich unklarer KSV1870-Eintragen. Wie von meiner Seite bereits erwähnt, steigt die Nachfrage im Haus- und Wohnungsmarkt und damit auch nach guten Finanzierungslösungen, wo unser Know-how und unsere Erfahrung, einschließlich Konditionen- und Marktübersicht, gefragt sind. Mit dieser neuen Möglichkeit haben wir ein Werkzeug, das eine zusätzliche Profilierung gegenüber dem Kunden ermöglicht. Wir sind hiermit für einen Kundenansturm gut gerüstet. ■

BESTELLUNG
INFOPASS FÜR FINANZIERER **KSV1870**

So bestellen Finanzdienstleister einen INFOPASS FÜR FINANZIERER für ihre Klienten

InfoPass für Finanzierer
Als Finanzdienstleister stehen Sie Ihren Klienten in vielen finanziellen Belangen beratend zur Seite. Mit dem KSV1870 InfoPass können Sie Ihre Klienten noch besser unterstützen und deren Anliegen effizienter begleiten. Mit diesem InfoPass erhalten Sie alle wichtigen Informationen, um den Bestellprozess einfach und effizient durchzuführen.

SCHRITTE VOR DER BESTELLUNG:

1. Gutscheine für die Bezahlung bestellen
Der KSV1870 bietet den Kauf von Gutscheinen zum vergünstigten Preis von EUR 12,50 inkl. USt. an. Bestellen Sie die Gutscheine einfach per E-Mail unter ksv.fakturierung@ksc.at mit folgenden Angaben:

- Anzahl der benötigten Gutscheine
- Valider Firmenvertrag inkl. Ansprechperson, Adresse und ATU-Nummer
- E-Mail-Adresse für den Versand der digitalen Gutscheine

Nach Zahlungseingang:
Versand an Werktagen innerhalb von max. 24 Stunden

2. Vollmacht des Klienten einholen
Da Sie den InfoPass im Namen Ihres Klienten beantragen, ist eine schriftliche Vollmacht erforderlich. Diese ist von Ihnen zu archivieren und auf Verlangen dem KSV1870 oder dem Betroffenen vorzulegen.

Eine Muster-Vollmacht können Sie hier downloaden:
ksv.at/vollmacht-finanzdienstleister

3. Ausweiskopie des Klienten bereitstellen
Zur Identifikation wird ein gültiges Ausweisdokument Ihres Klienten benötigt. Akzeptiert werden:

- Reisepass
- Personalausweis
- Führerschein (Scheikartenformat)

Im online Bestellvorgang ist der Ausweis in digitaler Form (JPG, JPEG, PDF, PNG, max. 5 MB) hochzuladen.

Online-Bestellung des InfoPasses:
Der InfoPass kann bequem online bestellt werden unter: ksv.at/finanzierer



Save the Date: Sommerfest

Hiermit laden wir Sie herzlich zu unserem Sommerfest der Fachgruppe Finanzdienstleister NÖ am 22. August 2025 in Allentsteig ein! Lassen Sie uns bei einer interessanten Erlebnistour am Truppenübungsplatz Allentsteig und danach bei einem guten Glas Wein und Essen persönlich über die Entwicklungen der Branche sprechen.

Programm:

- 10:00 Treffpunkt Wirtschaftskammer St. Pölten, gemeinsame Busfahrt nach Allentsteig
- 11:15 Ankunft Allentsteig, Treffpunkt TÜPI-Kirche, Begrüßung durch den Kasernenkommandanten

- Oberst Julius Schlapschy
- 12:00 Mittagessen
- 12:45 Rundfahrt – Besichtigung Simulationszentrum, Ausbildungs- und Schießanlagen am TÜPI A inkl. Fauna und Flora
- 15:00 Besuch des Aussiedlermuseums
- 16:45 Abendessen im Lokal
- 20:30 Ankunft in St. Pölten

Anmeldung unter finanzdienstleister@wknoe.at oder telefonisch 02742/851-19722. Wir freuen uns, Sie am 22. August in Allentsteig begrüßen zu dürfen! ■

Save the Date: Golfturnier der Fachgruppe

Wir laden Sie herzlich zum 12. Golfturnier der Fachgruppe Finanzdienstleister NÖ am Montag, den 8. September 2025, im Golfclub Ottenstein ein. Die Teilnahmegebühr beträgt 50 € p.P.

Programm:

- 10:00 Get-Together mit Frühstücksmöglichkeit
- 11:00 Kanonenstart
- 17:30 Empfang, Abendessen mit Siegerehrung

Ort:
Diamond Club Ottenstein
Niedergrünbach 60
3532 Rastendorf

Anmeldung unter finanzdienstleister@wknoe.at oder telefonisch 02742/851-19722. Anmeldeschluß ist der 31. Mai. Wir freuen uns, Sie am 8. September in Ottenstein begrüßen zu dürfen! ■

Geld & Rat jetzt auch digital

Ab 2025 ist unser Finanzdienstleistersmagazin auch digital erhältlich. Auf Wunsch wird die aktuelle Ausgabe kurz nach dem Erscheinen der jeweiligen Print-Ausgabe an Ihre E-Mail-Adresse verschickt.

Bitte teilen Sie uns unter digital@geldundrat.at mit ob Sie umsteigen oder zukünftig sowohl die gedruckte als auch die digitale Ausgabe erhalten möchten. Selbstverständlich schicken wir Ihnen sehr gerne – wie bisher auch – nur die Printausgabe weiterhin zu. Dafür müssen Sie nichts tun.

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: 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 Trettler; für namentlich gekennzeichnete Artikel der jeweilige Autor
Produktion & Koordination: FinanzMedienVerlag GmbH, 1180 Wien, Gentzgasse 15
Druck: maxmedia gmbh, 1010 Wien, Kärntner Ring 5-7
Anzeigenpreise: Es gilt der Werbetarif 2025
Fotos: S.1, 3 und 4: Carina Walter, S.6: WKO, S.8: Andy Wenzel, S.10: Kurhan (Adobe Stock), S.12: Viktor (Adobe Stock), S.15: Foto Schuster, S.16: Vanessa (Adobe Stock), S.18: sh99 (Adobe Stock), S.20: Nikolaj Guskow (Adobe Stock), S.22: Wolfgang Nelson, S.23 oben: Stockwerk-Fotodesign (Adobe Stock), S.23 unten: Aigner/Lehner/Zuschin Rechtsanwälte, S.24: yurolaitsalbert (Adobe Stock), S.25: KSV1870, S.26: Racle Fotodesign (Adobe Stock)
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 | | | | | |
| Martin Trettler, MFP | martin.trettler@team-leo.at | 2880 | Otterthal | Otterthal 34/2 | 0660/772 00 11 |
| Stellvertreter | | | | | |
| Michael Holzer | holzer@finanzpuls.com | 3012 | Wolfsgaben | Hauptstraße 3c | 0699/192 120 12 |
| Werner Zainzinger, MBA | werner.zainzinger@ovb.at | 3300 | Amstetten | Südtirolerstraße 8 | 0699/188 285 25 |
| Weitere Mitglieder | | | | | |
| Ing. 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 42 070 |
| DI Stefan Brozyna, MBA | s.brozyna@kontrakta.at | 2042 | Großnondorf | Großnondorf 79 | 0660/888 77 20 |
| Andreas Herbert Eisl | a.eisl1992@gmail.com | 3381 | Golling a. d. Erlauf | Hauptstraße 112 | 0676/329 37 92 |
| 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 57 111 |
| Daniel Reisinger, CSE | daniel.reisinger@efs-ag.at | 5071 | Wals | Seeparksiedlung 10 | 0664/540 45 00 |
| Michael Sommer | michael.sommer96@gmx.at | 2020 | Hollabrunn | Bahnstraße 16/3 | 0664/412 49 66 |
| Kooptierte Mitglieder | | | | | |
| Mag. Peter Brandhofer | peter.brandhofer@pfb.co.at | 3251 | Purgstall a. d. Erlauf | Sandgrubengasse 2 | 0664/255 62 84 |

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 96 250 |
| Korneuburg | | |
| Thomas Berger | thomas.berger@finance4you.org | 0699/152 18 777 |
| Johann Lang | office@lang-keg.at | 0676/370 89 45 |
| Lilienfeld | | |
| KommR Christian Klug | c.klug1965@a1.net | 02762/686 99 |
| Mistelbach | | |
| Marianne Breithut | marianne.breithut@swisslife-select.at | 02555/240 09 |
| Josef Oppenauer | oppenauer@ihr-kreditexperte.at | 02572/205 510 |
| Mödling | | |
| Walter Kick | w.kick@effectiva.at | 0699/127 32 528 |
| Scheibbs | | |
| Mag. Peter Brandhofer | peter.brandhofer@pfb.co.at | 07489/23 76 |
| Stockerau | | |
| Thomas Berger | thomas.berger@wfp.co.at | 0699/152 18 777 |
| St. Pölten, Krems | | |
| Markus Reßl | m.ressl@exakt-versichert.at | 0676/898 81 750 |
| 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 | 02622/320 73 |

**ERFOLGREICHES 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>