

Geld & **Rat**

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



Vermögensberatung in Krisenzeiten

Abfrage der Nachhaltigkeits-
präferenzen

Seite 12

Kreditverschärfungen
und ihre Auswirkungen auf
Vermittler

Seite 16

Der neue Ombudsmann
des Fachverbandes für
Finanzdienstleister

Seite 20



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Fondsgebundene Lebensversicherung

08|16 Fonds-Konzept – alles andere als Durchschnitt.
Mit der Fondsgebundenen Lebensversicherung 08|16
der NÜRNBERGER profitieren Ihre Kunden jetzt
doppelt und dreifach.

Doppelt: Sie genießen die Flexibilität einer modernen
Sparform und die Steuervorteile einer Lebensversicherung.
Und dreifach: Maßgeschneiderter Kapitalaufbau und
gleichzeitig Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflege.

Der
NÜRNBERGER
elektronische
Fondswechsel!

Einfach, flexibel,
100% digital!

Liebe Leserinnen und Leser, liebe Kolleginnen und Kollegen,

die Zeiten sind keine einfachen. Was wir uns vor kurzem nicht einmal vorstellen konnten, ist heute grausame Realität: Es herrscht seit Wochen Krieg mitten in Europa. Darüber hinaus begleitet uns die Corona-Pandemie nach mehr als zwei Jahren der Auf- und Abwärts in der Bekämpfung noch immer, und niemand weiß, was uns im kommenden Herbst wieder erwarten wird.

Da ist es naheliegend, dass wir uns in der aktuellen Ausgabe Ihres Mitgliedermagazins **Geld & Rat** mit dem Thema „Vermögensberatung in Krisenzeiten“ beschäftigen. Wichtig erschien uns in diesem Zusammenhang, dass ein Fachmann analysiert, wie sich Anlagedepots und Märkte in anderen Krisenzeiten und danach entwickelt hatten. Daraus lassen sich Schlüsse ziehen und auch Erkenntnisse für unsere Beratungstätigkeit beim Kunden ableiten. Entscheiden Sie bitte selbst, wo Sie sich für die aktuelle Situation etwas anschauen können oder was für Ihre Kunden aktuell keinen Mehrwert bringen würde.

Ein Grundsatz bestätigt sich aber nach all den Erhebungen immer wieder: Vor allem die langfristige Vermögensveranlagung mit einem breit diversifizierten Portfolio lässt die Kunden, und damit ebenso die Beraterinnen bzw. die Berater, auch in Krisenzeiten besser schlafen. Lesen Sie dazu mehr auf den Folgeseiten.

Darüber hinaus haben wir aber natürlich auch andere interessante Themen für Ihren Berufsalltag zusammengestellt. So beschäftigt uns das aktuelle Thema „ESG“ bzw. „Nachhaltigkeit“ in unseren Beratungen über Versicherungsprodukte mit Veranlagung, aber auch bei der Wertpapierberatung natürlich sehr. Denn am 2. August 2022 ist es zu spät; d.h. jetzt schon sollten Sie sich damit

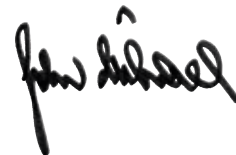
auseinandersetzen und Ihre Beratungsunterlagen entsprechend abändern bzw. ergänzen. Über den aktuellen Stand lesen Sie im Artikel „Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz“ (→ Seite 12).

Wir werden Ihnen als Fachgruppe dazu aber auch rechtzeitig – voraussichtlich im Juni – noch die notwendigen Unterlagen und Passagen zusenden, sodass Sie rechtzeitig vor dem 2. August Ihre Unterlagen entsprechend anpassen können.

Kreditverschärfungen stehen ab dem Sommer, genauer gesagt ab Juli 2022, auch an. Laut den Vorabinformationen, die wir bereits kennen, soll es für Kunden, die keine Eigenmittel aufbringen können (bzw. wenn es dadurch zu einer zu hohen Belastung in der Haushaltsrechnung durch einen neuen Kredit bzw. aus bestehenden Krediten kommt), kaum mehr Kredite geben. Wie dies in der Praxis dann aussieht, werden wir in den Beratungen spüren. Dazu gibt es von den Experten auch sehr unterschiedliche Meinungen – wir bleiben aber für Sie am Ball.

Da dies die erste Ausgabe im Jahr 2022 ist, darf ich Ihnen für das aktuelle Geschäftsjahr viel Gesundheit und ein erfolgreiches Beratungsjahr wünschen. Seitens der Fachgruppe werden wir, wenn die Corona-Zahlen es zulassen, wieder in Präsenzform Veranstaltungen durchführen. Wir würden uns freuen, Sie dann zu den Terminen persönlich begrüßen zu dürfen.

Ihr



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich



Vermögensberatung in Krisenzeiten

Jede Krise hat zwar einmal ein Ende, doch die Beratung sollte sich individuell am Krisengeschehen orientieren. Dazu sind historische Rückblicke und eine Einordnung des aktuellen Geschehens erforderlich. Weder „kaufen, wenn die Kanonen donnern“, noch unreflektierte Verkäufe sind derzeit angebracht, denn die Ukraine-Krise könnte eine langjährige Gezeitenwende bedeuten.

Von Michael Kordovsky

Gerade in Situationen wie der Pandemie und dem Krieg in der Ukraine werden Finanzdienstleister verstärkt mit Fragen ihrer Kunden konfrontiert. Viele fühlen sich auf dem falschen Fuß erwischt und nach einem Drei-Monatsminus (per 05.04.) von 11 % im Dax, 4 % im Nasdaq 100 und 17 % im heimischen ATX sowie einem Renditeschock bei Staatsanleihen sind die Depots der meisten Anleger entsprechend ins Minus gerutscht. In genau so einer Situation ist guter Rat teuer, gäbe es nicht gewisse Anhaltspunkte aus vergangenen geopolitischen Krisen und Ausnahmesituationen.

**Unterschiedliche Krisen-Verhaltensmuster,
aber langfristig aufwärts**

Krisen, die wie ein Blitz aus heiterem Himmel kamen,

führten immer schon zu schnellen Rückschlägen und einer meist ebenso schnellen Erholung, sofern sie keine weltumspannenden wirtschaftlichen Kampfmaßnahmen (Handelssanktionen, Embargos etc.) zur Folge hatten.

Klassiker waren hier der Gorbatschow-Putsch von 19. bis 21. August 1991, als Altkommunisten den Staatspräsidenten der Sowjetunion, **Michail Gorbatschow**, in seiner Villa auf der Krim unter Hausarrest stellten, oder die Anschläge von 9/11, die zwar in der Zeit vom 10. bis 21. September 2001 im S&P 500 ein Minus von 11,6 % zur Folge hatten, doch binnen eines Monats vom Tief weg mit einer Kurs-erholung um 12,8 % kompensiert waren. Und auch nach dem misslungenen Gorbatschow-Putsch gingen die Märkte schnell wieder zur Tagesordnung über.



Ein sogenannter „schwarzer Schwan“ war die Corona-Krise an den Börsen. Aber infolge massiver Staatshilfen und Notenbankenunterstützung waren bei den Dax-Werten die Verluste von März bis Jahresende 2020 wieder weitgehend kompensiert.

Eine Einpreisung des Kriegs, gefolgt von einem Kursfeuerwerk bei Kriegsausbruch war indessen das Verhaltensmuster der Kuwait-Krise (2. August 1990 bis 17. Jänner 1991). Vom 2. August bis zum Tief am 11. Oktober 1990 verlor der S&P 500 15,9 %, ehe binnen eines Jahres eine Erholung im Ausmaß von 29,1 % folgte.

Weniger Beachtung fand der Irakkrieg von 2003, der nur minimale Kursverluste zur Folge hatte, ehe mitten in der Auseinandersetzung (sie dauerte vom 20. März bis 1. Mai 2003) vom 31. März bis Ende des Krieges ein Plus von 8 % im S&P 500 folgte. Ein völliger Non-event war der Kaukasuskrieg vom 7. bis 16. August 2008.

Gefährlich und langwierig wurden indessen jene Konflikte, die einen Energieboykott und/oder Ölschock zur Folge hatten. Ein Beispiel ist der Yom-Kippur-Krieg von 6. bis 26. Oktober 1973, der die Organisation Erdöl exportierender Staaten (OPEC) zu einer Drosselung der Fördermengen veranlasste. Der Ölpreis hat sich bis zum Hoch im Jahr 1974 vervierfacht und der S&P 500 brach vom 5. Oktober 1973 bis 3. Oktober 1974 um 43,3 % ein. Zwar folgte

eine Erholung von 38,1 % binnen zwölf Monaten, doch die Verluste waren noch nicht aufgeholt.

Eine neue Ära

Unter energie- und handelspolitischen Aspekten könnte die Ukraine-Krise das Ende der Globalisierung in der Form bedeuten, wie wir sie kennen. In diese Kerbe schlägt beispielsweise Blackrock-Chef Larry Fink in einem Brief an die Aktionäre. Nach dem Ende des Kalten Krieges wurde Russland samt dem ehemaligen kommunistischen Länderblock ins globale Finanzsystem integriert und gut drei Jahrzehnte hat die Welt von dieser globalen Friedensdividende und Expansion der Globalisierung profitiert.

Doch mit der Invasion russischer Truppen in die Ukraine endete voraussichtlich diese Ära. Immer mehr Länder und Firmen brechen ihre finanziellen und geschäftlichen Verbindungen zu Russland ab. Laut Larry Fink führt die Abkopplung Russlands von der Weltwirtschaft längerfristig dazu, dass weltweit Regierungen nun ihre Abhängigkeiten zu anderen Staaten überprüfen, was zu einem schnelleren Rückzug aus bestimmten Ländern führen könne. Produktionsstandorte in Mexiko, Brasilien, den USA oder in Südostasien könnten allerdings davon profitieren.

Tipps für Kundengespräche im aktuellen Krisenkontext
Kaufen, Halten, Verkaufen – Professionelle Berater halten sich von derartigen Ratschlägen zurück, denn Markttiming

ist im aktuellen Umfeld – Inflationsschock, Pandemie und Krieg bei vom Markt erwarteter restriktiverer Geldpolitik von Fed und EZB – kaum möglich. Die wichtigste Frage lautet daher: „Brauchen Sie in den kommenden zehn Jahren das veranlagte Geld?“ Wenn ja, dann soll der Kunde sagen, wieviel er benötigt, und möglichst proportional die Positionen reduzieren.

Wenn nicht, dann ist Diversifikation mehr denn je das Gebot der Stunde, und zwar unter Berücksichtigung langfristiger Trends, die aus dem aktuellen Geschehen resultieren. Hier geht es um Beseitigung von Energielieferabhängigkeiten mit Flüssiggas aus den USA, Australien und Katar sowie Aufbau einer grünen Energieinfrastruktur. Während fossile Energiewerte wie integrierte Erdöl-/Erdgas-Firmen rein unter ESG-Aspekten verpönt sind, sind es Value-Investoren, die sich derzeit gerade hier engagieren. Gleichzeitig sollte aber über einschlägige Fonds und ETFs auch das Thema der erneuerbaren Energien abgedeckt werden. Ein weiteres weltweites Thema ist die

Erneuerung der Infrastruktur und somit die Wertschöpfungskette von Betreibergesellschaften, Baufirmen bis hin zu Herstellern von Baumaterialien. Aber diese einschlägigen Energie- und Infrastruktur-Fonds/ETFs wären nur Satellitenkomponenten.

So könnte ein Kundendepot aussehen

Wesentliche Themen sind Inflationsschutz und steigende Zinsen, aber auch die Tatsache, dass die Weltwirtschaft langfristig wächst, weshalb an Aktien niemand vorbeikommt. Der Kern des Portfolios könnte somit Value- und Qualitätsaktienfonds, Edelmetalle (Zollfreilager), Rohstoff-Index-ETFs, Alternative Investmentstrategien wie trendfolgende Futures-Fonds und Long/Short-Equity Fonds aber auch Fonds/ETFs mit Schwerpunkt kurzlaufender High-Yield- und Emerging-Markets-Bonds enthalten. Diese Zusammensetzungen gelten grundsätzlich für Einmalerläge und Sparpläne, während bei Letzteren eine höhere Aktienquote vorteilhaft wäre (Stichwort Cost-Average-Effekt). ■

Werbung

Caritas &Du Wir helfen.

Unterstützen Sie jetzt die Nothilfe.

Der Krieg nimmt kein Ende, das Leid von Millionen Menschen verschlimmert sich stündlich. Die Caritas bleibt vor Ort im Einsatz und versorgt die Menschen mit dem Nötigsten.

Mit 25 Euro spenden Sie ein Nothilfepaket. Ihre Spende sichert Überleben!

Caritas-Konto Erste Bank
Kennwort: Soforthilfe Ukraine
IBAN: AT23 2011 1000 0123 4560
BIC: GIBAATWWXXX

Foto: DANIEL LEAL/AFP/picturedesk.com



www.caritas.at/ukraine

Das sagen Assetmanager

Wie könnte es an den Aktienmärkten weitergehen?

Paul Quinsee, Managing Director und Global Head of Equities bei J.P. Morgan Asset Management, meint: Während sich die Weltwirtschaft nach den pandemiebedingten Erschütterungen und den anschließenden geld- und fiskalpolitischen Anreizen allmählich normalisiert, dürfte sich das Gewinnwachstum fortsetzen, wenn auch wesentlich langsamer. Die Rückkehr zur Normalität birgt sowohl Chancen als auch Risiken für Aktien.

Seit dem letzten Ausblick hat der Ausbruch der Ukraine-Krise die Aussichten verschlechtert. Dies hat sowohl die

Wachstumsprognosen beeinträchtigt als auch angesichts höherer Rohstoffpreise den Inflationsdruck verstärkt.

Die Bewertungen sind jetzt größtenteils angemessen. Dennoch gibt es nach wie vor einige Bereiche mit hohen Preisen, die sich als anfällig erweisen könnten, wenn die geldpolitischen Notmaßnahmen eingestellt werden. Die Spekulationen an den Aktienmärkten lassen im Vergleich zur fieberhaften Aktivität Anfang letzten Jahres derzeit deutlich nach. In unseren Strategien haben wir die Ausrichtung auf qualitativ hochwertigere Unternehmen verstärkt.

Panik ist ein schlechter Ratgeber

Die Ukraine-Krise hinterlässt tiefe Spuren. Umso mehr sollten Berater und Anleger ein langfristiges Ziel vor Augen behalten, mahnt Dieter Wimmer von der Fondsgesellschaft Comgest, im Gespräch mit *Geld & Rat*. Er sagt: „Aktien sind dabei immer noch das beste Instrument für den langfristigen Vermögensaufbau.“ Ob nun Titel mit größerem Russland-Exposure verkauft werden? Bei Comgest hält man nichts von Schnellschüssen. „Die Entwicklungen werden zunächst genau beobachtet.“ Schließlich habe der erfahrene Finanzexperte schon so manch eine Krise erlebt, bei der kurzfristige Entscheidungen sich langfristig kaum gelohnt haben.

Wimmer verweist auch auf die aktuelle Zinswende angesichts der steigenden Inflationsrate. Und kann dieser durchaus Positives abgewinnen: „Allmählich können jene Anleger, die mit fix verzinsten Investments ein Sicherheitspolster aufbauen wollen, wieder einen Blick auf Anleihen werfen.“ Denn mit der allmählich steigenden Verzinsung rentieren selbst solide Staatsanleihen, etwa aus Regionen wie Österreich, Deutschland oder den Niederlanden, nach Jahren der Tiefzinsphase wieder ein wenig höher. Alles in allem sollten Anleger, so der Fachmann, auf eine solide Streuung achten – und diese mit ihrer Risikobereitschaft abstimmen.

Zwei Szenarien sind möglich

Vor dem Hintergrund des Ukraine-Krieges sehen die Anlageexperten von Nordea Asset Management zwei mögliche Szenarien für die Kapitalmärkte.

Szenario 1: Eine erhoffte Stabilisierung. Sollte es kurzfristig zu einem anhaltenden Waffenstillstand kommen, bleiben die Rohstoffpreise in einem moderaten Wachstumsszenario trotzdem hoch. Der Höchststand der Inflation wird erst in der zweiten Jahreshälfte 2023 erreicht. Die Zentralbanken halten an ihrem Kurs fest, straffen aber schneller als derzeit signalisiert. Erträge würden sich stabilisieren und die Ausfallraten blieben niedrig. Folglich werden Unternehmensanleihen und Aktien wieder

attraktiv, wobei der Schwerpunkt auf grünem Wandel und Inflationsschutz liegt.

Szenario 2: Der Konflikt verschärft sich weiter. In diesem Fall erstickt eine Rezession die Nachfrage und begrenzt die Öl- und Rohstoffpreise. Die Märkte erleben eine Tiefphase. Jetzt wird der Höchststand der Inflation bereits etwa in der zweiten Hälfte des Jahres 2022 erreicht. Die Zentralbanken ändern daraufhin ihren Kurs und beginnen wieder mit Lockerungen. Ein Ausverkauf von Credits und Aktien ist dann wahrscheinlich. Lediglich Aktien mit geringem Risiko schneiden besser ab. Staatsanleihen dagegen erholen sich aufgrund der Flucht in Qualität. ■

Langfristanlage mit Investmentfonds

Gerade in turbulenten und unsicheren Zeiten, wie wir sie aktuell erleben, können Anleger mit einer ruhigen und breit diversifizierten Fondsstrategie punkten. Die hohen Volatilitäten eignen sich besonders gut für Sparpläne. Um dabei bei Kunden zu punkten, ist ein vernünftiges Standard-Konzept erforderlich, das sich dabei – soweit es umsetzbar ist – an den erfolgreichen Strategien der Universitätsstiftungen von Harvard und Yale orientiert.

Von Michael Kordovsky



Die einzelnen Investmentfonds sind Bausteine des Vermögensaufbaus und wer als Vermögensberater agiert, ist Architekt dieses Aufbaus. Doch immer noch lassen sich Berater häufig auf gefährliche Markttiming-Debatten ein, bei denen statt des großen Ganzen nur einzelne Werte im Vordergrund stehen. Abschlüsse auf dieser Basis endeten in der Vergangenheit nicht selten in Rechtsstreitigkeiten. Wer vom Fokus der Vermögensarchitektur in Richtung Vermögensbausteinhändler abdriftet, begibt sich also auf gefährliches Terrain. Fakt ist, dass die richtige Mischung und vor allem Kontinuität für langfristige Anlageerfolge relevant ist. Daher gelten nachstehende Beratungsregeln.

Markttiming ist tabu

Die meisten eigenen Markttiming-Versuche sind nicht von Erfolg gekrönt. Ausnahme sind allerdings trendfolgende Futures-Fonds, deren professionelle quantitative

Handelssysteme Signale aus 100 bis zu mehr als 300 Futures der Bereiche Aktienindizes, Zinsen/Anleihen, Währungen und Rohstoffe verarbeiten. Doch auch diese erleiden zwischenzeitlich längere Durststrecken.

Warum ist Markttiming so gefährlich? Wer zögert und immer auf den optimalen Handelszeitpunkt wartet, versäumt die besten Börsentage. Beispielsweise brachte es der Dax von 1998 bis 2017 auf 5,6 % p.a. Ohne die besten zehn Tage im Jahr schrumpfte die Performance auf 1,3 % p.a., und wer die besten 20 Tage verpasst hat, verlor jährlich 1,5 %. Auf jeden Fall belegen diverse Studien über längere Zeiträume die Unterlegenheit des Markttimings.

Sparpläne taugen nicht in langjährigen Bärenmärkten, sind aber perfekt für volatile Phasen

Wer hingegen in volatilen Märkten monatlich anspart,

Asset Allocation Harvard Endowment per 30. Juni 2021	
34 %	Private Equity
33 %	Hedge Funds
14 %	Aktien
5 %	Immobilien
4 %	Bonds/TIPS
1 %	Rohstoffe
8 %	Cash und Sonstiges

Asset Allocation Yale Endowment per 30. Juni 2020	
22,6 %	Venture Capital
21,6 %	Absolute Return
15,8 %	Leveraged Buyouts
13,7 %	Cash und Anleihen
11,4 %	Ausländische Aktien (aus US-Sicht)
8,6 %	Immobilien
3,9 %	Rohstoffe
2,3 %	US-Aktien



Werbung

CleVesto Fondssparplan

helvetia.at

Fonds. Sparen. Nach Plan.

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

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung



Zusätzlich gelten als Basisinformationsblätter gemäß der Verordnung (EU) Nr. 1286/2014. Die Basisinformationsblätter stehen Ihnen in elektronischer Form auf unserer Website unter www.helvetia.at/basisinformationsblatt zur Verfügung. Sie erhalten diese auch von Ihrem persönlichen Betreuer. Die enthaltenen Informationen ersetzen nicht die Versicherungsbedingungen.

profitiert vom Cost-Average-Effekt, weshalb Ansparportfolios zumindest anfänglich etwas dynamischer gestaltet werden können. Doch es gibt Grenzen des Cost-Average-Effektes: Er wirkt nicht bei konstant steigenden und konstant fallenden Kursen. Ist Letzteres der Fall, bekommt der Anleger zwar immer mehr Anteile, aber seine Rendite

nicht mehr zurück. Im Aufwärtstrend hingegen gibt es für den gleichen Betrag zunehmend weniger Anteile. In der Praxis steigen aber die Aktienmärkte im Einklang mit dem BIP-Wachstum. Doch wer Vermögen aufbaut, investiert besser regelmäßig kleine Beträge in Aktien als gar keine, weshalb Sparpläne trotzdem ihre Berechtigung haben.

Asset-Allocation-Vorschlag ab 500.000 € (Veranlagungshorizont mind. 10 Jahre)

20 %	Private-Equity (Dach-)Fonds
20 %	Qualitätsaktien-orientierte Mischfonds mit Goldanteil und geringem Cash/Anleihenanteil und/oder bewährte Multi-Asset-Fonds
20 %	Alternative Investmentstrategien (Trendfolgende Futures-Fonds, Long/Short-Equity, Optionsstrategien)
10 %	Globale Value/Qualitätsaktienfonds
10 %	Offene Immobilienfonds
10 %	EM-Bond-Funds, High Yield-Bond-Funds und geldmarktnahe Fonds
5 %	Rohstofffonds/ETFs
5 %	Aktienfonds/ETFs mit Zukunftsthemen wie neue Energien, Künstliche Intelligenz, Überalterung der Bevölkerung und Wasser

Asset-Allocation-Vorschlag bei 100.000 € (Veranlagungshorizont mind. 10 Jahre)

30 %	Qualitätsaktien-orientierte Mischfonds mit Goldanteil und geringem Cash/Anleihenanteil und/oder bewährte Multi-Asset-Fonds
15 %	Offene Immobilienfonds
15 %	Alternative Investmentstrategien (Trendfolgende Futures-Fonds, Long/Short-Equity, Optionsstrategien)
15 %	EM-Bond-Funds, High Yield-Bond-Funds und geldmarktnahe Fonds
15 %	Globale Value-/Qualitätsaktienfonds
10 %	Rohstofffonds/ETFs und Edelmetalle (physisch)

Ansparung in FLVs

unter bestimmten Bedingungen lukrativ

Unter den Aspekten des Ablebensschutzes und der KEST-Freiheit stellen Fondsgebundene Lebensversicherungen mit breiter Fondsauswahl durchaus eine Anlagealternative dar. Allerdings sollte bei möglichst langer Laufzeit die Möglichkeit monatlicher Auszahlung über langjährige Zeiträume bestehen, da es auch hier zu Glättungseffekten bei den Kursen kommt. Ebenso sollte im Interesse des Kunden ein Blick auf die Kosten geworfen werden.

Diversifikation ist Trumpf

Meister der Asset-Allocation sind die Stiftungsportfolio-Manager der US-Universitäten Harvard und Yale. Die Harvard-Stiftung erzielte in den kritischen Fiskaljahren 2020 und 2021 (enden per 30. Juni) jeweils 7,3 bzw. 33,6 % und seit 1974 rund 11 % p.a. Im ebenfalls per 30. Juni 2021 endenden Fiskaljahr brachte es die Yale-Stiftung sogar auf ein Plus von 40,2 %. In den vergangenen zehn Jahren waren es 12,4 % p.a. und über 36 Jahre unter **David Swensen** (verstorben 5. Mai 2021) als Chief Investment Officer 13,4 % p.a.

Diese Vermögensaufteilungen sollen zu einem innovativen Standard-Konzept für ausgewogene bis dynamische Anleger inspirieren, wobei man zwischen Beträgen ab und unter 500.000 € differenzieren sollte. Sehr flexibel kann man erfahrungsgemäß ab 500.000 € agieren, zumal es in Österreich einen Anbieter Private-Equity-Dachfonds gibt, der bereits ab einem unbelasteten liquiden Finanzvermögen von 250.000 € den Zugang zu renditestarken Produkten bietet.

Da festverzinsliche Papiere von staatlichen Emittenten kaum noch erwähnenswerte Renditen aufweisen, ist eine langfristige Sachwerte-orientierte Mischung erforderlich, um überhaupt noch spürbare Erträge erzielen zu können. Bei Privatanlegern mit weniger Anlagevermögen kann ein etwas defensiverer aber noch immer Sachwert-orientierter Standard-Ansatz verfolgt werden.

Achtung: Diese Standardansätze dienen lediglich als Orientierungshilfen für Beratungsgespräche und müssen gemäß den Kundenpräferenzen individuell angepasst werden. ■



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

Auf der Suche nach innovativen Lösungen für die globale Energiewende

Die globale Erderwärmung ist längst allgegenwärtig. Zunehmende Wetterextreme sorgen für Hitzewellen und lösen Überschwemmungen aus. Schuld sind vor allem die wachsenden Mengen an Treibhausgasemission: Rund 50 Gigatonnen CO₂ werden jährlich ausgestoßen, wovon mehr als 70 % auf die globale Energiewirtschaft entfallen.

Umso dringender sind nachhaltige Lösungen gefragt. Darauf einigte sich zuletzt etwa die internationale Staatengemeinschaft auf der UN-Klimakonferenz COP26 in Glasgow. In der EU ist man noch einen Schritt weitergegangen. Mit der neuen Taxonomie wurden nunmehr einheitliche Definitionen für nachhaltige Investments in der Region geschaffen. Sie sollen Investitionen für eine klimafreundlichere Welt vorantreiben, aber auch die Abkehr von der besonders schädlichen Kohlekraft beschleunigen.

Ein facettenreiches Thema

Ulrik Fugmann, der bereits mehr als 20 Jahre Erfahrung in diesem Investment-Management-Bereich aufweisen kann, begibt sich gemeinsam mit seinem Team erfolgreich auf die Suche nach jenen Unternehmen, die mit innovativen Lösungen zur globalen Energiewende beitragen. Die Themen sind dabei vielfältig: Für den BNP Paribas Energy Transition Fund (LU0823414635) wird beispielsweise in Unternehmen aus den Bereichen der erneuerbaren Energie sowie der Stromspeicherung investiert. Sie wird vor allem für den regional erzeugten Ökostrom zunehmend benötigt. Doch auch die Themen Energieeffizienz und -transport stehen bei der Titelselektion im Fokus, ebenso wie die nachhaltige Immobilienwirtschaft.

Die Ansprüche an die Unternehmen sind zugleich hochgesteckt: Fugmann achtet auf mehrere Aspekte, so zum Beispiel auf die messbaren Effekte der Geschäftsmodelle auf die Umwelt. Die Unternehmen sollten zudem eine starke Marktposition und ein solides Management vorweisen können. Nur so können sie langfristig auch ein stetiges und solides Wachstum erzielen.

Besonders fündig wird das Management des BNP Paribas Energy Transition Fund in der Wind- und Solarbranche weltweit. Ein führender US-Dienstleister beispielsweise bietet Solar- und Energiespeicherdienstleistungen an. Sein Konkurrent hat sich wiederum auf die Herstellung von Solarmodulen und Heimbatterien für Privathaushalte spezialisiert. Auch der grüne Wasserstoff, der mit dem Einsatz erneuerbarer Energien erzeugt wird, spielt eine wichtige Rolle im Fonds. Für Fugmann sind Unternehmen aus der recht jungen Energiesparte durchaus „Game Changer“ auf dem Weg der globalen Dekarbonisierung. Das Potenzial ist noch längst nicht ausgeschöpft, wobei schon jetzt grüner Wasserstoff etwa für die Stahlproduktion sowie die Mobilität vereinzelt eingesetzt wird.

Doch selbst etablierte Energiekonzerne, wie ein italienischer Anbieter, finden ihren Platz im Fonds, sofern sie die strengen Nachhaltigkeitskriterien erfüllen und vernünftige Lösungen für die Energiewende bieten. Viele der traditionellen Branchenplayer kehren der Ölförderung inzwischen den Rücken und stellen auf die Produktion erneuerbarer Energien um.

Langfristige Chancen

Die Chancen sind jedenfalls vielfältig und sollten langfristig genutzt werden. Kurzfristige Turbulenzen können vor allem bei jungen Wachstumsbranchen nicht ausgeschlossen werden. Auch mit BNP Paribas Energy Transition investieren Sie in ein hochkonzentriertes Aktienportfolio, das stark schwanken kann. Davon lassen sich die Experten der BNP Paribas Asset Management aber nicht abschrecken. Sie möchten den Weg hin zu einer nachhaltigen Zukunft gemeinsam mit den Unternehmen über viele Jahre hinweg beschreiten.

Diese Werbemitteilung wurde von BNP Paribas Asset Management S.A.S. (BNPP AM) erstellt. Diese Werbemitteilung dient ausschließlich Informationszwecken und stellt kein Angebot oder keine Aufforderung zum Kauf dar. Alleinige Grundlage für eine mögliche Veranlagung sind Verkaufsprospekt und Kundeninformationsdokument. Verkaufsprospekte und Kundeninformationsdokumente in Österreich registrierter und steuerlich transparenter Fonds findet man auf Deutsch unter www.bnpparibas-am.at.

Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen

Ab 2. August 2022 kommen zeitgleich Neuerungen in MiFID II und IDD zur Anwendung: Kunden müssen im Zuge der Eignungsbeurteilung nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen gefragt werden. Was einfach klingt, stellt Wertpapier- und Versicherungsvermittler in der Praxis vor erhebliche Herausforderungen.

Von Andreas Dolezal



Gerade einmal 133 Wörter umfasst die in MiFID II und IDD fast wortidentische Definition von „Nachhaltigkeitspräferenzen“. MiFID II adressiert natürlich Finanzinstrumente (FI) und IDD Versicherungsanlageprodukte (VAP), die Abfrage selbst ist aber identisch. Kunden müssen ab 2. August 2022 gefragt werden, ob und, wenn ja, inwieweit sie:

- a) in ein VAP/FI investieren möchten, das zu einem Mindestanteil gemäß Taxonomie (Umweltziele) investiert,
- b) in ein VAP/FI investieren möchten, das zu einem

Mindestanteil gemäß Offenlegungsverordnung (ESG-Kriterien) investiert,

- c) in ein VAP/FI investieren möchten, bei dem die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigt werden, wobei qualitative und quantitative Elemente vom Kunden bestimmt werden.

Kundenprofile werden also umfangreicher. Kunden müssen in der Anlageberatung (für FI und VAP) sowie Portfolioverwaltung – neutral und unvoreingenommen – nach

ihren Nachhaltigkeitspräferenzen gefragt werden. Und zwar, auch das legen die Bestimmungen fest, nachdem die anderen Anlagepräferenzen (wie Anlageziele, Risikotoleranz, Erfahrungen und Kenntnisse) erhoben wurden.

Aus den Bestimmungen ergeben sich viele Fragen, um deren Beantwortung sich der Fachverband Finanzdienstleister (FV FDL) bemüht. Schon im Herbst 2021 wurde eine eigene Arbeitsgruppe eingerichtet. Trotzdem wird es bis 2. August 2022 nicht auf alle Fragen eine finale Antwort geben. Der gesetzliche Rahmen ist lückenhaft und inhomogen, manche Produktinformationen sind noch nicht verfügbar. Dazu kommt, dass sich bisher zwar die europäische Wertpapieraufsicht ESMA zu Details geäußert hat, nicht aber die europäische Versicherungsaufsicht EIOPA.

Welche Pflichten kommen jedenfalls?

Damit Kunden die verschiedenen nachhaltigkeitsbezogenen Aspekte verstehen und fundierte Anlageentscheidungen treffen können, sollen Finanzberater

(Wertpapierunternehmen und deren angebundene Vermittler sowie Versicherungsvermittler für VAP) erklären, wie sich nachhaltige Finanzprodukte von jenen unterscheiden, die diese besonderen Merkmale nicht aufweisen. Finanzberater müssen ihren Kunden also Begriffe wie Taxonomie (Umweltziele), Offenlegungs-Verordnung (ESG-Kriterien) und Nachhaltigkeitsfaktoren erklären und dabei Fachsprache vermeiden.

Sie müssen die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden auch dann abfragen, wenn Sie gar keine nachhaltigen Finanzprodukte anbieten. Nach einer Erklärung des Finanzberaters dürfen Kunden die genannten Nachhaltigkeitspräferenzen anpassen, schreibt die ESMA in ihrem Leitlinienentwurf zur Eignungsbeurteilung. Diese Kundenentscheidung sowie die Begründung sind genau zu dokumentieren. Bleibt es dabei, dass der Kunde nachhaltige Aspekte bei seiner Geldanlage berücksichtigt haben möchte, Sie aber keine geeigneten Finanzprodukte in Ihrem Produktspektrum haben, dürfen Sie keine Finanzprodukte empfehlen. ➔

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 erschließend Ihrer Kundschaft 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



Das Standard Life Newsletter-Abo – Wissenswertes in Serie

Standard Life
Teil der Phoenix Group

Wer legt den Mindestanteil fest?

Diese Frage kann mit einiger Gewissheit nur für den Wertpapierbereich beantwortet werden, denn die EIOPA schweigt dazu noch. Im ersten Schritt kann der Finanzberater den Mindestanteil festlegen. Für VgV und WPV bedeutet dies, dass das Haftungsdach als adressierter Rechtsträger den Prozentsatz bestimmt. Im zweiten Schritt muss der Kunde die Möglichkeit bekommen, einen selbst definierten Prozentsatz zu nennen.

Wann erfolgt die Abfrage bei bestehenden Kunden?

Klar ist, dass alle neuen Kunden ab 2. August 2022 nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen gefragt werden müssen. Bestehende Kunden werden beim nächstfolgenden Erbringen einer Beratungsleistung gefragt. In der Anlageberatung ist das beispielsweise eine erneute Beratung, eine Neuinvestition oder Umschichtung, oder das routinemäßige Aktualisieren des Kundenprofils. Ratierliche Investitionen, also ein laufender Sparplan in Investmentfonds und laufende Prämienzahlungen in Lebensversicherungen, gelten hier nicht als neu erbrachte Beratungsleistung.

Finanzberater müssen früher oder später auch jene Kunden nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen fragen, die sich bis dato noch nie mit der Nachhaltigkeit beim Geldanlagen beschäftigt haben. Bekanntlich müssen im Zuge der Eignungsbeurteilung die (Anlage- und Nachhaltigkeits-) Präferenzen des Kunden mit dem Zielmarkt des empfohlenen Finanzproduktes in Einklang gebracht werden. Von bestehenden, (noch) nicht nachhaltig investierten Kunden neu genannte Nachhaltigkeitspräferenzen können also Umschichtungen (mit allen damit einhergehenden Konsequenzen wie Kosten) nach sich ziehen. Ob diese umgehend oder mit Einverständnis des Kunden „bis Datum xy“ erfolgen können (was in manchen Fällen sinnvoll sein wird), ist noch unklar.

Portfolioverwalter erbringen durch das laufende Verwalten, Umschichten usw. von Wertpapierportfolios jeden Tag ihre Wertpapierdienstleistung. Daher müssen dem Portfolioverwalter die Nachhaltigkeitspräferenzen seiner bestehenden Kunden (wahrscheinlich) am 2. August 2022 bereits vorliegen. Dazu könnte beispielsweise schon im Juni oder Juli ein Fragebogen an die Kunden verschickt werden, mit dem Ersuchen, diesen bis Mitte Juli ausgefüllt zu retournieren. Zu beachten gilt es dabei, dass dieses Anschreiben mitten in die Urlaubs- bzw. Ferienzeit fällt und retournierte Fragebögen gegebenenfalls nachbearbeitet werden müssen.

Muss der Kunde Nachhaltigkeitspräferenzen nennen?

Nein. Im Gegensatz zu den schon heute abgefragten

Anlagepräferenzen, die der Kunde verpflichtend nennen muss, um Empfehlungen zu erhalten, kann der Kunde auf die Frage, ob er hinsichtlich Nachhaltigkeit individuelle Präferenzen hat, auch mit „nein“ antworten oder die Fragen gänzlich unbeantwortet lassen (was der Fall ist, wenn Kunden den versandten Fragebogen nicht an den Portfolioverwalter retournieren).

Gemäß dem Leitlinienentwurf der ESMA zur Eignungsbeurteilung ist der Kunde in so einem Fall als „nachhaltigkeitsneutral“ zu betrachten. Laut ESMA, also aufsichtsrechtlich im Wertpapierbereich, können dann Finanzinstrumente sowohl mit als auch ohne nachhaltigkeitsbezogenen Merkmalen empfohlen werden. Die EIOPA hat sich dazu noch nicht geäußert.

Zivilrechtlich kann das „nein“ eines Kunden allerdings heikel sein. Dürfen Sie einem Kunden, der nachhaltige Investitionen ausdrücklich ablehnt, trotzdem ein nachhaltiges Finanzprodukt empfehlen? Der FV FDL bemüht sich um eine juristische Antwort auf diese Frage. Etwas entschärft werden könnte dieses Problem durch eine entsprechend „weiche“ Fragestellung. Ob diese jedoch verordnungskonform wäre, ist eine weitere offene Frage.

Noch viele Antworten offen

Auf viele Fragen gibt es noch keine oder nur vorläufige Antworten. Darüber hinaus gibt es mehr offene Fragen als in diesem Beitrag Platz finden. Die eingangs erwähnten 133 neuen Wörter in MiFID II und IDD ziehen weitaus mehr Folgen nach sich, als man auf den ersten Blick vermuten würde. In den kommenden Wochen und Monaten erhalten Sie laufend weitere Informationen dazu. Ihre Produktpartner und Haftungsdächer werden Sie auch bald zu Schulungen einladen, an denen Sie jedenfalls teilnehmen sollten.

Hinweis

Die im Beitrag enthaltenen Informationen basieren u.a. auf der aktuellen Einschätzung des FV FDL bzw. der Arbeitsgruppe „Nachhaltigkeitspräferenzen“, bedürfen noch einer juristischen Prüfung, können noch Änderungen unterliegen und sind daher ebenso voraussichtlich wie unverbindlich. ■

Wie erwähnt hat der FV FDL eine eigene Arbeitsgruppe eingerichtet, die eine kundentaugliche Nachhaltigkeitsinformation, einen Leitfaden zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen gemäß MiFID II und IDD sowie in bewährter Weise einen Katalog an Praxisfragen und Antworten erstellt. Diese Dokumente werden nach Fertigstellung allen Mitgliedern kostenfrei zur Verfügung gestellt.

ES IST NICHT NOTWENDIG EIN INVESTMENT ZU WECKEN, DAS NIE GESCHLAFEN HAT

CORUM
ORIGIN

Eine jährliche Rendite* von 6 % oder mehr seit 2012
für den Gewerbeimmobilienfonds CORUM Origin.

Dieser Gewerbeimmobilienfonds ist eine langfristige Immobilienanlage, die keine Leistungs- 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 %.

Entdecken Sie
die Ergebnisse
von 2021



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 Prospektnachträge, das Kundeninformationsdokument (KID) sowie alle anderen Vertriebsunterlagen auf Deutsch abrufbar sind; diese können auch kostenfrei bei CORUM Asset Management, Fleischmarkt 1/6/12, 1010 Wien, angefordert werden. Der Prospekt kann auch im Internet über www.corum-investment.at abgerufen werden.

Weder CORUM Origin SCPI noch CORUM Asset Management unterliegen einer Aufsicht der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) oder einer sonstigen österreichischen Behörde. Die Aufsicht obliegt ausschließlich der französischen AUTORITE DES MARCHES 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 SCPI, SCPI-Visum 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. 531 636 546, Eingetragener Sitz 1 rue Euler 75008 Paris. AMF-Zulassung GP-11000012 vom 14. April 2011. CORUM Investments ist eine Marke von CORUM Asset Management.

Kreditverschärfungen und ihre Auswirkungen auf Vermittler

Mindestens 20 % Eigenmittel sollen Kreditnehmer ab Mitte des Jahres bei der Finanzierung von Wohnprojekten aufbringen müssen. Damit wird eine langjährige Empfehlung bindend, die nicht immer beachtet worden ist. Was bedeutet dies für Kreditvermittler?

Von Rudolf Erdner

Der Immobilienmarkt boomt seit vielen Jahren, nicht zuletzt aufgrund des bislang anhaltenden niedrigen Zinsniveaus bei Hypothekarkrediten. Zusätzlich gibt es in Österreich einen starken Wettbewerb unter den Banken, der dieses niedrige Zinsniveau noch weiter nach unten erodieren ließ. Dieser Wettbewerb war bislang aber durchaus ein Zusatzvorteil für unabhängige Kreditvermittler, die durch ihre umfangreiche Marktkennntnis ihren Kunden Kredite mit Top-Konditionen vermitteln konnten. Bereits im Dezember des Vorjahres sprach FMA-Vorstand **Helmut Ettl** in einem Interview allerdings davon, dass die derzeitige Vergabepaxis zu locker sei.

Begrenzungen

Nun hat das Finanzmarktstabilitätsgremium (FMSG) in seiner Sitzung Anfang März Empfehlungen an die Finanzmarktaufsicht (FMA) beschlossen, um die systemischen Risiken aus der privaten Wohnimmobilienfinanzierung zu begrenzen. Das Gremium schließt sich damit einer Empfehlung des Europäischen Rates für Systemrisiken (ESRE) an. In die gleiche Kerbe haben die Organisation für wirtschaftliche Entwicklungen und Zusammenarbeit (OECD) sowie der Internationale Währungsfonds (IWF) geschlagen.

Konkret sollte dies bei Umsetzung der Empfehlung für Kredite bei österreichischen Banken grundsätzlich eine

maximale Beleihungsquote von 90 %, eine Schuldendienstquote von 40 % und eine maximale Laufzeit von 35 Jahren bedeuten. Ein Ausnahmekontingent von 20 % allerdings sollte den Banken ausreichend Flexibilität gestatten. Verschärfend für die Kreditnehmer mit Fixzinsbindung unter der Hälfte der Laufzeit soll deren Schuldentilgungsquote auf 30 % limitiert werden. Entscheidend wird für die Banken, deren Kunden und für Kreditvermittler wohl die Art der Umsetzung in der für Mitte des Jahres erwarteten Verordnung der FMA werden.

Was meinen Branchenkenner nun zu den möglichen Auswirkungen dieser Begrenzungen auf die Kreditvermittler? **Geld & Rat** fragte dazu **Siegfried Prietl**, Geschäftsführer der Bank Austria Finanzservice GmbH, sowie **Christoph Kirchmair**, Geschäftsführer der Infina Credit Broker GmbH.

Stellungnahmen

Siegfried Prietl: „Die genauen Auswirkungen auf selbstständige Kreditvermittler durch die avisierte FMA-Verordnung zur Hypothekarkreditvergabe stehen zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht fest, da diese noch nicht veröffentlicht wurde und daher keine Details vorliegen. Aktuell ist bekannt, dass die FMA Vorgaben hinsichtlich maximaler Kreditlaufzeit, Eigenkapital und Kreditrate im

Verhältnis zum monatlichen Nettoeinkommen vorsieht. Wir gehen davon aus, dass sich für Wohnkreditkunden und Kreditvermittler der UniCredit Bank Austria kaum etwas ändern wird, denn die verantwortungsvolle Kreditvergabe hat dort seit vielen Jahren hohe Priorität. Wohnkredite in der UniCredit Bank Austria werden nur mit entsprechendem Eigenkapital vergeben, die Kreditlaufzeit ist nicht höher als 35 Jahre und die Verschuldensquote wird im Sinne der Kundinnen und Kunden passend festgelegt. Zudem werden aktuell die Mehrheit der Hypothekarkredite fix verzinst vergeben. Eine abschließende Einschätzung der Auswirkungen der Verordnung auf Kreditvermittler ist jedenfalls erst nach Vorliegen der Verordnung sinnvoll.“

Und Christoph Kirchmair meint: „Der Immobilienboom der letzten Jahre hat zu stark steigenden Preisen bei Wohnimmobilien sowie zu einem Anstieg bei Immobilienkrediten geführt. Die OeNB bzw. das Finanzmarktstabilitätsgremium (FMSG) haben die Aufgabe, diese Entwicklungen zu überwachen und bei Auswirkungen auf die Finanzmarktstabilität und dem Auftreten systemischer Risiken effektive Gegenmaßnahmen zu treffen.“

Um einer nicht nachhaltigen Immobilienkreditvergabe von Kreditinstituten entgegenzuwirken, erwarten wir bis zur Jahresmitte eine Verordnung der FMA. Diese wird Regelungen zu den Obergrenzen von Beleihungsquoten (LTV) und einkommensbasierten Kennzahlen (DTI sowie DSTI) beinhalten. Über diese makroprudenziellen Kennzahlen hinaus könnten auch noch Laufzeitbeschränkungen oder Amortisationsanforderungen verlaublich werden.

Das neue Regelwerk wird den Markt der Immobilienkredite verändern und für ungebundene Kreditvermittler von großer Bedeutung sein. Kreditinstitute werden ihre Geschäftsmodelle neu ordnen und individuelle Vorgehensweisen finden, um weiter erfolgreich sein zu können. Für den ungebundenen Kreditvermittler wird es künftig noch wichtiger sein, von einer Vielzahl an Kreditinstituten die institutsspezifischen Spezialitäten zu kennen und über einen umfassenden Marktüberblick zu verfügen. Möglich wird dies allerdings nur sein, soweit er über digitale Zugänge und standardisierte Vorgehensweisen verfügt, um über aktuelle Entwicklungen laufend informiert zu sein und Arbeitsprozesse ökonomisch gestalten zu können.“ ■

Werbung

Keine Luft- nummer.

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



Der Staat soll die biometrische Vorsorge fördern

Für die Altersvorsorge hat der Staat mit der KEST-Befreiung einen neuen Anreiz in Aussicht gestellt. Die Assekuranz fordert Ähnliches für Versicherungen, und zwar auch zur Berufs-, Erwerbsunfähigkeits- und Pflegevorsorge.

Von Emanuel Lampert



„Erarbeitung einer Behaltefrist für die Kapitalertragsteuerbefreiung für Kursgewinne bei Wertpapieren und Fondsprodukten“ – so steht es auf Seite 51 im Regierungsprogramm. In die Steuerreform von 2021 hat es dieser Punkt zwar nicht geschafft, Finanzminister **Magnus Brunner** ließ aber zu Jahresbeginn mit einer entsprechenden Ankündigung zur Ankurbelung von Investitionen in die eigene Vorsorge aufhorchen.

Die Versicherungswirtschaft wird seither nicht müde darauf zu pochen, dass auch die Altersvorsorge in Versicherungsform von steuerlichen Anreizen profitiert. „Die Lebensversicherung ist nach wie vor das wichtigste Instrument für private Vorsorge, daher sollten auch in der Lebensversicherung steuerliche Entlastungen vorgenommen werden“, richtete der Präsident des Versicherungsverbandes, **Robert Lasshofer**, der Politik im Jänner aus.

Auch die schon länger bestehende Forderung nach einer Öffnung der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge (PZV) – etwa für die Pflegeabsicherung – wird regelmäßig

bekräftigt. Sollte der Staat, wenn es um Förderungen geht, generell auch mehr an die private biometrische Vorsorge denken, insbesondere an die Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung?

Zukunftsvorsorge öffnen

Die Öffnung der PZV für weitere Vorsorgeformen ist bereits Bestandteil jenes „Vier-Punkte-Plans“, den der Versicherungsverband (VVO) im Vorfeld der Steuerreform letzten Herbst veröffentlicht hat. Dieses Programm fordert für die PZV nicht nur erstens eine Liberalisierung der Veranlagungsvorschriften sowie zweitens ein Fördermodell mit der Möglichkeit, Beiträge abzusetzen, und/oder mit einer Erhöhung der staatlichen Prämie – die PZV soll außerdem drittens „auf freiwilliger Basis mit biometrischen Bausteinen, wie zum Beispiel einer privaten Pflegeversicherung oder einer Berufsunfähigkeitsversicherung, erweitert werden können“.

Bei der Zukunftsvorsorge würde auch die Donau anknüpfen: Sie wünscht sich von der Politik, dass das Produkt „stärker gefördert wird als bisher“ und zusätzlich ermöglicht wird, es „mit einer Pflegevorsorge oder einer Vorsorge für Zeiten der Berufsunfähigkeit“ zu verbinden. Dies würde nach Dafürhalten der Donau „einen wesentlichen Beitrag zur Lösung der wichtigen Fragen der Altersabsicherung und Pflege darstellen und die Menschen hätten einen doppelten Vorteil“.

„Staatliche Förderung könne helfen“

Die Continentale stellt den Befund, das Absicherungsniveau zur Erwerbsunfähigkeitsvorsorge sei in der Sozialversicherung die vergangenen Jahre sukzessive gesenkt worden und die Anzahl der Leistungsempfänger solcher Pensionen gehe kontinuierlich zurück. Private Absicherung werde folglich wichtiger, allerdings wachse der Vertragsbestand nicht so stark, dass diese Entwicklung dadurch kompensiert werden könnte. In Summe sinke deshalb das Vorsorgeniveau in der Bevölkerung seit Jahren. „Eine

staatliche Förderung könnte hier unter sozialpolitischen Aspekten helfen. Das ginge zum Beispiel über eine ungeminderte steuerliche Absetzbarkeit der Beiträge.“

Unterstützung eine „Aufgabe des Staates“

„Wir sehen es als eine Aufgabe des Staates an, die private Vorsorge zu unterstützen“, sei es durch steuerliche Entlastung oder durch Förderung, sagt die Wiener Städtische. Sie verweist auf das VVO-Programm und den darin verankerten Ruf nach einer Senkung der vierprozentigen Versicherungssteuer in der Lebensversicherung auf 2 Prozent, nach Steuerfreiheit für Lebensversicherungen mit ökologischer und ethischer Ausrichtung sowie nach Förderung der betrieblichen Altersvorsorge – und eben auch nach optionaler Integration biometrischer Risiken in die PZV.

Die Allianz betrachtet es als wichtig, „dass im Förderungskontext die richtigen Hebel stimuliert werden“. Dabei sei eine Betrachtung im gesamtwirtschaftlichen Kontext nötig, die der Politik die Steuerung auf zukunftssträchtige Themen

ermögliche. „Dahingehend stehen wir hinter den vom VVO formulierten Forderungen.“

Zukunftssicherung valorisieren

Die Uniqa bringt noch einen anderen, altbekannten Punkt ins Spiel: Der Förderumfang des § 3 Abs. 1 Z. 15 lit. a EStG, also der derzeitige Freibetrag von 300 Euro für die sogenannte Zukunftssicherung, sollte „endlich valorisiert werden“. Auf diese Weise könnte man „sowohl die biometrische Absicherung als auch den Aufbau von Vermögen zur Altersvorsorge zu fördern“.

Auch für die Generali ist das ein Ansatzpunkt, zumal ein Unternehmen im Wege der Zukunftssicherung für seine Mitarbeiter im Rahmen der betrieblichen Vorsorge in eine Lebens-, Kranken- oder Unfallversicherung einzahlen könne. Der aktuelle Freibetrag sei aber seit 1975 nicht valorisiert worden, eine Anhebung auf 1.200 Euro pro Jahr und Mitarbeiter wäre deshalb – so wie „jede Initiative der Regierung zur Stärkung der Vorsorge in der Bevölkerung“ – zu begrüßen. ■

Werbung

IHR KOMPETENTER PARTNER

KFZ-LEASING, FLEXIKAUF, FUHRPARKMANAGEMENT, MOBILIENLEASING

WIR FINDEN DIE PASSENDE FINANZIERUNG

LEASING
WIENER STÄDTISCHE · DONAU
VIENNA INSURANCE GROUP

„Ein Ombudsmann hat absolut neutral zu sein“

Der neue Ombudsmann des österreichischen Fachverbands der Finanzdienstleister **Gerhard Windegger** im ausführlichen Gespräch mit **Geld & Rat**. Seit mehr als drei Monaten in seiner Funktion, ist es Zeit, ein erstes Resümee zu ziehen.

Herr Ombudsmann, Sie sind nunmehr drei Monate in Ihrer Funktion. Was ist so, wie Sie es erwartet haben, was ist anders?



Alles ist im Prinzip so, wie ich es erwartet habe, gar nichts ist anders. Diese Erwartungshaltung hängt mit meiner beruflichen Laufbahn in den vergangenen 13 Jahren zusammen, insbesondere als Geschäftsführer einer Wertpapierfirma und anschließend als Compliance-Beauftragter verschiedener Tochterfirmen eines österreichischen Finanzdienstleistungskonzerns. Diese Tochterfirmen deckten einige Bereiche des Spektrums des Fachverbandes der Finanzdienstleister ab: Leasing, Wertpapierberatung, Bausparberatung, Vermögensberatung, Finanzierungsberatung. Sie waren in einer Größenordnung, wo es keinen eigenen Ombudsmann gegeben hat, also deckte ich als Compliance-Officer diesen Bereich einfach ab. Die Funktion des Ombudsmanns für eine ganze Berufsgruppe ist auch nicht anders als für eine Firma. Insofern gab es keine Überraschungen.

Wie sehen Sie selbst das Anforderungsprofil an die Funktion des Ombudsmannes?

Vom Prinzip her ist der Ombudsmann ein Vermittler in Streitfällen, ein Streitschlichter, ein Mediator. Ziel ist es, herauszufiltern, ob es sich um Missverständnisse oder Fehler handelt. Anfangs muss also der Sachverhalt genauestens geprüft werden. Dabei hat der Ombudsmann absolut neutral zu sein und darf sich in keiner Weise von

einer der beiden Streitparteien beeinflussen lassen. Diese Überparteilichkeit, gemeinsam mit der absoluten Unabhängigkeit von allen weiteren möglichen Dritten, ermöglicht dem Ombudsmann freie Entscheidungen.

Was war Ihre Motivation, die Funktion anzunehmen?

Der Ombudsmann als Streitschlichter, der viele Fälle positiv erledigen kann, indem er dem Beschwerdeführer hilft. Dieses Helfen war für mich immer ein positives Ereignis. Die Alternative wäre oft nur der Gang des Rechtsweges, was für viele Beschwerdeführer nicht leistbar ist, lange dauert und dessen Ausgang ungewiss ist.

Welche Beschwerdeführer treten an Sie heran?

Die allermeisten sind Kunden von Finanzdienstleistern, ganz wenige sind selbst Finanzdienstleister, die Beschwerden über Kollegen haben. Zuerst erfolgt die Prüfung der Zuständigkeit. In etwa der Hälfte der Fälle bin ich nicht zuständig, meist, weil es keine Beschwerde oder kein Streit, sondern eine allgemeine Rechtsfrage ist. Diese leite ich dann weiter, beispielsweise an eine Fachgruppe in den Bundesländern. Oder ich bin als Adressat falsch, weil sachlich die Beschwerdestelle einer Bank zuständig ist. Im Extremfall ist eine Schlichtung nicht möglich, beispielsweise bei Betrug. Dann kommt es, in Abstimmung mit Juristen des Fachverbands, zur Anzeige bei der zuständigen Behörde. Solche Fälle sind aber eine extreme Ausnahme. Die eingebrachten Beschwerden bilden übrigens alle Untergruppen des Fachverbandes Finanzdienstleister ab.

Was haben Kunden von Finanzdienstleistern vorwiegend am Herzen?

Sehr häufig treten die gesetzten Erwartungen nicht ein. Da nützt es nichts, wenn die Beratung perfekt war, die Produktempfehlung schlüssig, alle Formulare erklärt und ausgefüllt. Wenn beispielsweise bei einer Veranlagung das Ergebnis schwächer ist als die Kundenerwartung, sieht der



Kunde schon mal den Berater als Schuldigen, obwohl kein schuldhaftes Verhalten nachzuweisen ist. In diesen Fällen kann zusätzliche Aufklärung ausreichend sein. Der Kunde meldet sich danach meist nicht mehr.

Machen die Finanzdienstleister viele Fehler?

Nein, nicht mehr und nicht weniger als in anderen Berufen. Überall, wo gearbeitet wird, kann sich ein Fehler einschleichen. Er muss ja auch gar nicht einen Nachteil für den Kunden bedeuten. Die Einhaltung der MiFID-Bestimmungen und anderer Richtlinien können schon eine Herausforderung sein. Haben Fehler Auswirkungen, sehe ich mich als Mediator, und meist gelingt es, einen Kompromiss zu erzielen, mit dem sowohl der Beschwerdeführer als auch der Adressat der Beschwerde zufrieden sind.

Es machen aber auch Kunden vielfach Fehler, über die sie sich später ärgern und den Finanzdienstleister beschuldigen. Von denen hört man nach der Aufklärung dann häufig auch nichts mehr.

Geben Sie bitte zwei Tipps an die Finanzdienstleister, die dazu führen könnten, dass Sie als Ombudsmann arbeitslos werden.

Die wichtigste Erfahrung aus meinem 45-jährigen Berufsleben, die ich weitergeben kann, ist, den Kunden gegenüber immer auf maximale Redlichkeit, Ehrlichkeit und Transparenz zu schauen, die gesetzlichen Bestimmungen penibel einzuhalten sowie immer das Kundeninteresse in den Vordergrund zu stellen. Da gibt es keine Kompromisse. Wer das nicht einhält, der wird früher oder später Probleme bekommen. Das zahlt sich nicht aus. Lieber das eine oder andere Geschäft nicht machen und ruhig schlafen können, dann hat man a la longue den sichereren Erfolg.

Zweiter Tipp: Dokumentieren – immer und überall und alles und auf verschiedene Arten. Ohne Dokumentation ist alles nichts. Und manchmal reicht sogar eine korrekte

Normaldokumentation kaum aus, wenn Kunden behaupten, sie hätten einige Seiten Kleingedrucktes ja nicht verstehen können. Dokumentieren Sie die Details eines Gesprächs, beispielsweise die Zustimmung des Kunden durch Nicken, und senden Sie E-Mails mit einer Zusammenfassung ihrer Gespräche nach.

Aufgrund der immer noch anwachsenden Gesetzesflut glaube ich trotzdem nicht, dass ich arbeitslos werde. Im Gegenteil, Ombudsmann ist ein Zukunftsberuf. ■

Ombudsstelle des Fachverbands

Seit 2013 hat der Fachverband Finanzdienstleister eine Ombudsstelle für Finanzdienstleister und ihre Kunden eingerichtet. Aufgabe der Ombudsstelle ist es, Probleme mit Finanzdienstleistern auf einfache und unbürokratische Art zu lösen.

Je nach Lage des Falles wird die Ombudsstelle auf unterschiedliche Weise tätig:

- Ermittlung des konkreten Sachverhalts/Problems
- Erklärung des Problems und Aufzeigen von Lösungsmöglichkeiten
- Vermittlung zwischen Finanzdienstleister und Kunden
- Vermittlung zwischen Finanzdienstleistern
- Weiterleitung des Sachverhalts an zuständige Behörden

Kontakt:

Ombudsmann Gerhard Windegger
E-Mail: fdl.ombudsstelle@wko.at
Telefon: +43 5 90 900-5550

Weiterbildung in Covid-Zeiten

Die Pandemie und die Lockdowns haben auf das Thema Weiterbildung einen enormen Einfluss ausgeübt. Die Zukunft wird nicht ausschließlich, aber zu einem großen Teil doch digital sein.

Von Oliver Lintner

In der Gewerbeordnung (kurz GewO) wurde die Verpflichtung zur ständigen beruflichen Weiterbildung mit 28. Jänner 2019 verankert: 15 Stunden für Versicherungsagenten und -makler (§ 137b Abs. 3 und 3a) und 20 Stunden für Gewerbliche Vermögensberater (§ 136a Abs. 6 und 6a). Bereits seit 1. September 2012 war für Wertpapiervermittler die Absolvierung von Schulungen vorgeschrieben – allerdings in geringerem Ausmaß von 40 Stunden innerhalb von drei Jahren und der Möglichkeit, diese erst am Ende der Frist zu sammeln. Betroffen waren mehr als 13.500 aktive Gewerbetreibende (Agenten, Makler und Gewerbliche Vermögensberater) und deren Mitarbeiter. Während viele schon davor Weiterbildung im Unternehmen oder auf Veranstaltungen umgesetzt hatten, standen diese nun vor der Herausforderung der strukturierten und nachvollziehbaren Dokumentation, die zumindest für fünf Jahre für den Fall einer Behördenprüfung aufzubewahren war.

Komplexe Anforderungen

Neben der GewO gibt es auch im Versicherungsaufsichtsgesetz (§123a (4) VAG) und Wertpapieraufsichtsgesetz (§ 55 WAG 2018 i.V.m. Rundschreiben vom 21.08.2017)

Vorgaben zur jährlichen Weiterbildung (jeweils 15 Stunden). Während sich das VAG an die Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen richtet, sind von §55 WAG alle Personen in der Anlageberatung betroffen.

Ein Gewerbetreibender, der die Gewerbe Vermögensberater und Versicherungsagent ausübt und gleichzeitig Wertpapierberatung anbietet, hat in Folge drei Lehrpläne einzuhalten – zwei auf Basis der Gewerbeordnung, und einen Lehrplan auf Basis des Aufsichtsrechts. Glücklicherweise sind Anrechnungen möglich, und somit auch eine Minderung der Gesamtstundenanzahl sowie eine angepasste Auswahl der individuellen Stunden.

Während die Lehrpläne der Versicherungsvermittler grob zwischen den Kategorien „Rechtskompetenz und Berufsrecht“ bzw. „Fach- und Spartenkompetenz“ unterscheiden, umfasst der Lehrplan des Gewerblichen Vermögensberaters neun Module sowie zusätzliche Stunden für die Wissensvertiefung. Vor dem zuvor aufgezeigten Hintergrund mehrerer Lehrpläne, die gleichzeitig Geltung haben, und der komplexen Anforderungen, ist in vielen Fällen bereits

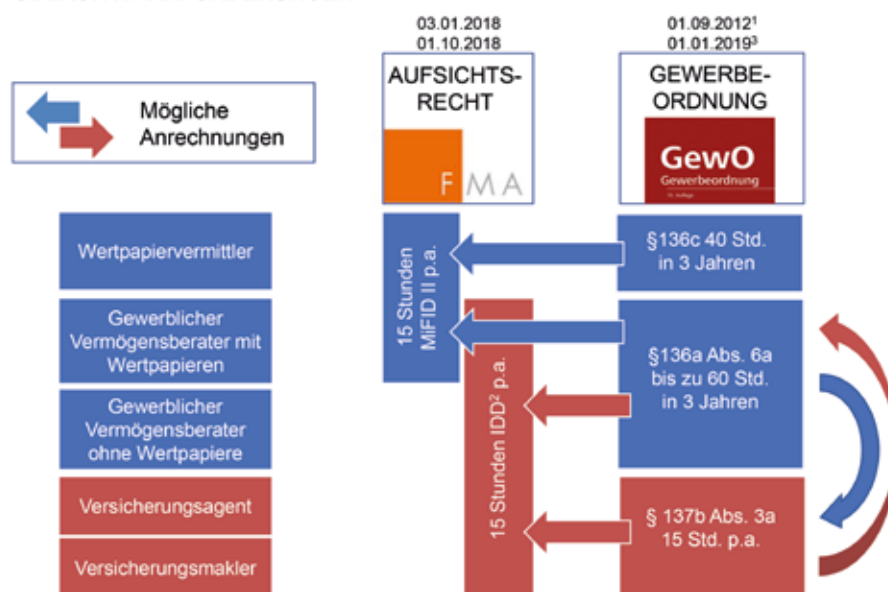
eine eigene Datenbank für den Gewerbeinhaber und seine Mitarbeiter zur Auswertung und Dokumentation notwendig.

Herausforderung Covid-19

Bereits im ersten Jahr standen die Mitglieder der Herausforderung gegenüber, dass die jährlichen Lehrpläne erst im Juli 2019 bekannt gemacht wurden, aber die gesamten Jahresstunden zu erfüllen waren – es blieb in Folge weniger als ein halbes Jahr Zeit, um

Aufsichtsrecht und Gewerbeordnung als Grundlage

ÜBERSICHT ANFORDERUNGEN



¹) Wertpapiervermittler, ²) Für GewVB nur wenn Versicherungen (Leben+Unfall) vermittelt werden, ³) Gesetz seit 29.01.19 rückwirkend zum 01.01.2019

die gesetzlichen Anforderungen abzuarbeiten. Auch die Wirtschaftskammer, WIFIs, Unis und Ausbildungsinstitute mussten sich zeitnah auf die neuen Vorgaben der Lehrpläne einstellen. Kaum war diese Hürde genommen, veränderten Covid-19 und der erste Lockdown das Umfeld für Weiterbildung erneut radikal. Bis dahin hatten „Online“-Weiterbildungsstunden nur eine untergeordnete Rolle gespielt. Mehr als 90 % aller Veranstaltungen wurden in Präsenzform in Schulungsräumen oder Vortragssälen absolviert. Dies war aber aufgrund von Covid-19 nicht mehr möglich. Über Nacht wurde Weiterbildung nur mehr über Zoom, Teams oder ähnliche Webinar-Software angeboten und konsumiert. Entsprechend stieg der Anteil von „Online“-Weiterbildungsstunden im Jahr 2021 auf mehr als 85 % an.

Die Branche der Vermögensberater und Versicherungsvermittler sprang nicht nur auf den Digitalisierungszug auf, sondern verinnerlichte diesen so sehr, dass 2021 nur mehr jede siebte Weiterbildungsstunde in Präsenzform erfolgte.

Ministerium reagiert

Diese beispiellose Entwicklung brachte eine neue Herausforderung mit sich – die Lehrpläne der Versicherungsvermittler schreiben ein „ausgewogenes Verhältnis“ zwischen Online- und Präsenzstunden vor – maximal 50 % der jährlichen Stunden dürfen online konsumiert werden. In

Folge wurde diese Verpflichtung erstmals 2020 vom Ministerium ausgesetzt – aufgrund der anhaltenden Pandemie folgten 2021 und 2022 erneute Klarstellungen, dass für das „ausgewogene Verhältnis“ die Berücksichtigung von Alter, Gesundheitszustand und allgemeinem Angebot von Veranstaltungen zu berücksichtigen sind.

Ausblick

Mehr als 300.000 Stunden Weiterbildung werden jährlich von Versicherungsvermittlern, Gewerblichen Vermögensberatern und Wertpapiervermittlern absolviert und dokumentiert. Eine entscheidende Rolle hat hierbei das schnell verfügbare und umfassende Weiterbildungsangebot in Form von Webinaren und eLearnings eingenommen, die in großer Zahl von den Gewerbetreibenden und deren Mitarbeitern genutzt werden. Dabei hat mit dem wachsenden Zuspruch auch die Qualität der Angebote zugelegt – immer öfter werden Studios oder hochqualitative Videos für die Referenten verwendet, um eine möglichst lebensnahe und eindruckliche Lernumgebung zu schaffen.

Weiterbildung ist im Zuge der gesetzlichen Vorgaben ein fixer Bestandteil der Arbeitsabläufe geworden: Webinare ermöglichen eine flexible und effiziente Einbettung in den geschäftlichen Alltag und werden auch nach Abklingen der Pandemie einen hohen Anteil im Weiterbildungsangebot beinhalten. ■

Nur mehr jede 7. Weiterbildungsstunde in Präsenzform



Digitalisierung der Weiterbildung nach GewO für Vermögensberater + WPV und Versicherungsvermittler (Makler / Agenten) in Jahre 2018 bis 2021



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

Anzahl der Finanzdienstleister steigt weiter

2020 hatte nach einem anhaltenden Rückgang die Trendumkehr nach oben gebracht, 2021 stabilisierte sie sich mit einem weiteren, leichten Anstieg der Anzahl der Kammermitgliedschaften.

Von Emanuel Lampert

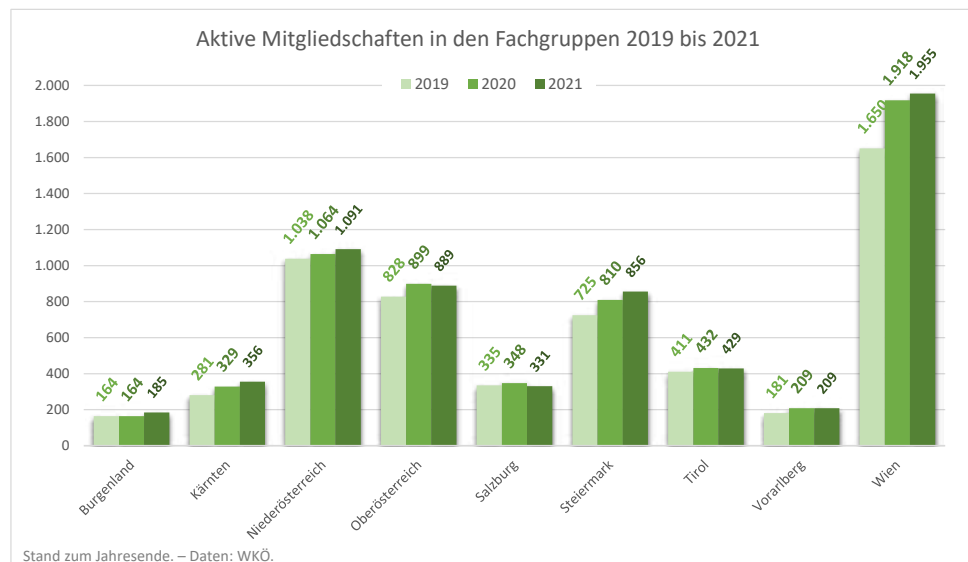
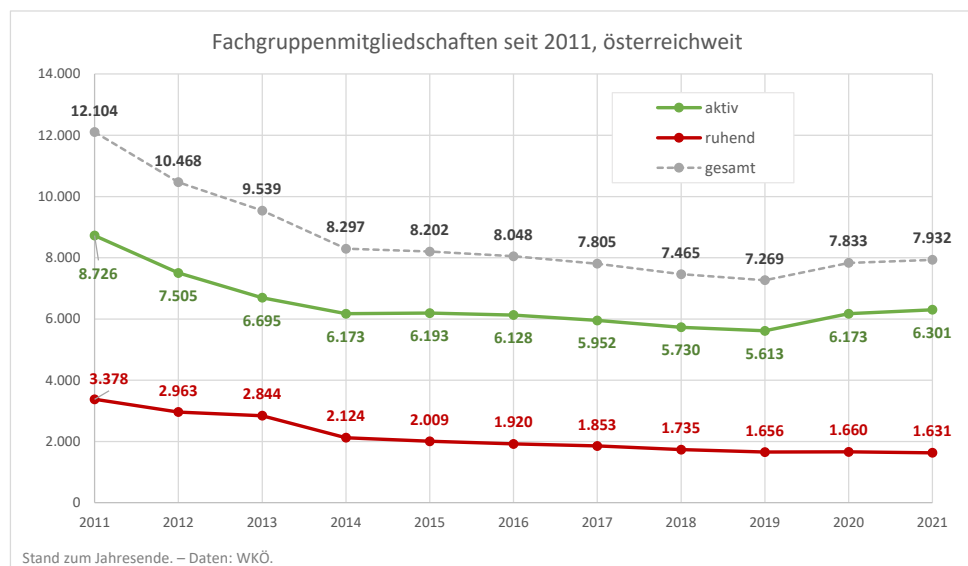
Nach einem langjährigen Rückgang hatte das Jahr 2020 für einen Umkehrschub gesorgt: Die Anzahl der Finanzdienstleister in Österreich ging wieder nach oben. Aktive und ruhende Gewerbe zusammengenommen kletterte sie, jeweils per Jahresende, von 7.269 auf 7.833 – ein kräftiges Plus von 7,76 %.

2021 gab es erneut einen Anstieg, wenn auch nicht mehr so stark: Die neun Fachgruppen der Finanzdienstleister zählten laut Statistik der Wirtschaftskammer Österreich zum Jahresende in Summe 7.932 Mitgliedschaften (ein Plus von 1,26 %). Der Nettozuwachs um 99 Mitglieder ergibt sich aus 1.449 Zu- und 1.350 Abgängen.

Hinweis zur Methodik: Ein Unternehmen kann gleichzeitig in mehreren Bundesländern Mitglied sein. Die Anzahl der Mitglieder ist daher nicht direkt mit der Anzahl der Unternehmen gleichzusetzen.

Mehr Aktive, weniger Ruhende

Von den 7.932 Mitgliedschaften waren Ende des vergangenen Jahres 6.301 aktiv (+2,07 %). Das ist eine Anzahl, die höher ist als in den sieben Jahren davor. Ruhendgestellt waren 1.631 Gewerbe (-1,75 %).

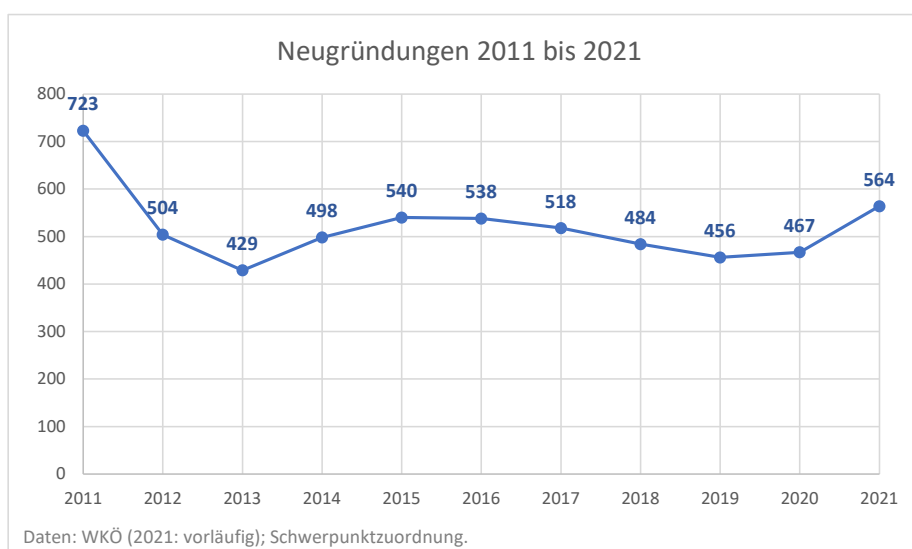


Gegenüber 2020 stellt das bei den aktiven Mitgliedschaften eine Zunahme um 2,07 % dar (2020: +9,98 %), bei den Ruhendgestellten eine Verringerung um 1,75 % (2020: +0,24 %). Das heißt auch, dass sich der Anteil der Aktiven an der Gesamtheit aller Mitglieder vergrößert hat: Er beträgt nun 79,44 % (2020: 78,81 %).

Regional betrachtet, konnten Ende 2021, verglichen mit Ende 2020, fünf Bundesländer Zuwächse registrieren, und zwar das Burgenland, Kärnten, Niederösterreich, die Steiermark und Wien. Vorarlberg blieb „konstant“, in Oberösterreich, Salzburg und Tirol kam es zu einer Verringerung.

Mehr Neugründungen

Wirft man einen Blick in die Neugründungsstatistik, so zeigt sich auch dort ein Zuwachs. Er fiel sogar, zumindest laut den vorläufigen Zahlen, mit 564 Neugründungen deutlich stärker aus als im Jahr zuvor – eine Zunahme um rund ein Fünftel (20,77 %) gegenüber den 467 Neugründungen von 2020 (+2,41 %). Das würde weiters auch bedeuten, dass das Neugründungsgeschehen 2021 so dynamisch war wie seit 2011 nicht mehr.



Die Zählweise orientiert sich bei den Neugründungszahlen übrigens an einer annähernden „Schwerpunktzuordnung“, d.h. sie richtet sich danach, welcher Tätigkeit ein neugegründetes Unternehmen schwerpunktmäßig nachgeht.

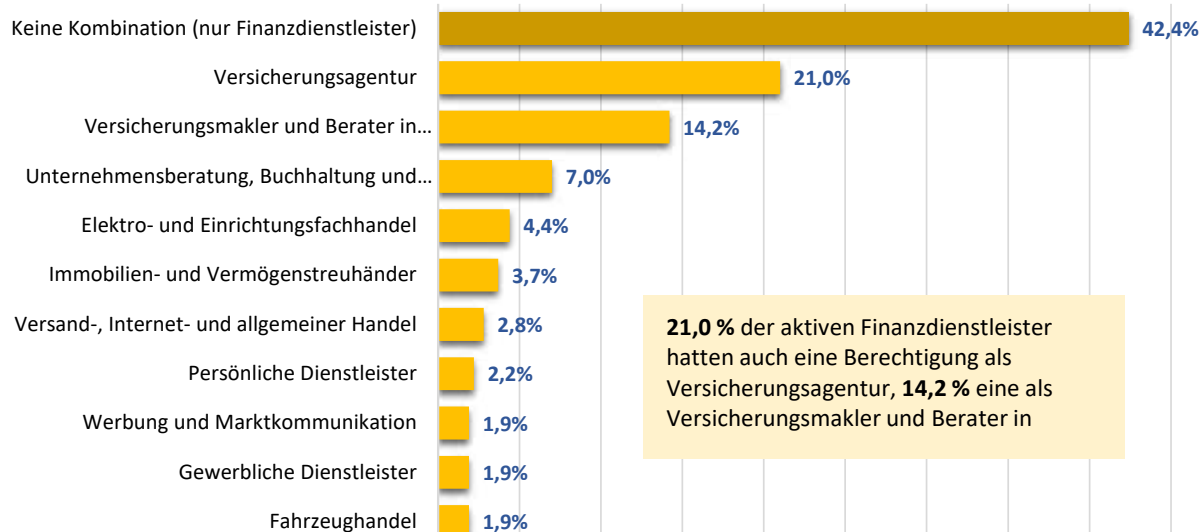
Die häufigsten Gewerbekombinationen

Manche Unternehmen besitzen mehr als eine Gewerbeberechtigung, bei den aktiven Finanzdienstleistern ist das bei der Mehrheit der Fall. „Nur“ 2.674 oder 42,44 % (2020: 42,20 %) sind gewerblich ausschließlich als solche tätig. Dementsprechend üben 57,56 % noch zumindest ein weiteres Gewerbe aus, gehören also auch noch anderen Fachgruppen an.

Die inhaltliche Bandbreite ist dabei recht groß. Am häufigsten ist die Kombination mit dem Gewerbe Versicherungsagent anzutreffen:

21,03 % der aktiven Finanzdienstleister waren auch Mitglied einer solchen Fachgruppe. Zweitbeliebtestes Tandem ist jenes mit dem Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (14,19 %). Die im Ranking nachfolgenden Kombinationen liegen alle im einstelligen Prozentbereich, angeführt von Gewerben aus Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (7,03 %). ■

Die zehn häufigsten Gewerbekombinationen bei Finanzdienstleistern 2021



Stand zum Jahresende. – Daten: WKÖ.

Save the Date

Neuer Termin: Die Invest findet von 20. bis 21. 5. statt

Von April auf den 20. und 21. Mai (Freitag und Samstag) ist die größte und wichtigste Finanzmesse im deutschsprachigen Raum, die Invest in Stuttgart, verschoben worden. Als **das** Branchentreffen im deutschsprachigen Raum informiert diese Leitmesse seit Jahren Berater und Privatanleger über aktuelle Anlagethemen und Trends aus der Finanzwelt.

Details dazu finden Sie unter www.messe-stuttgart.de/invest/.



Börsentag Wien: Der Finanz-Kongress für Anleger Anfang September

Bereits zum sechsten Mal findet am Samstag, den 3. September 2022, im Austria Center Vienna der sehr erfolgreiche und gut besuchte Börsentag Wien statt. Der Finanzkongress für Anleger bietet kompakt und kostenlos Informationen rund um die Themen Geldanlage und Börse.

Weitere Infos und die Möglichkeit zur Anmeldung finden sie laufend auf www.boersentag.at.

Die Versicherungsbranche am AssCompact-Trendtag im Oktober

Am 5. und 6. Oktober (Mittwoch und Donnerstag) lädt das Magazin AssCompact wie gewohnt zu seinem „Trendtag“ in die „Pyramide“ in Vösendorf bei Wien. Das diesjährige Motto lautet „Herausforderungen meistern – rechtssicher in die Zukunft“.

Auf www.asscompact.at/trendtaganmeldung können Sie sich jetzt schon informieren und anmelden.

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

Impressum:

Herausgeber: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe Finanzdienstleister, A-3100 St. Pölten, Wirtschaftskammer-Platz 1; **Für den Inhalt verantwortlich:** Obmann Michael Holzer; für namentlich gekennzeichnete Artikel 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: Svyatoslav Balan (AdobeStock), S.3: Andreas Kraus, S.3-4: Funtap (AdobeStock), S.8: Sharaf Maksumov (AdobeStock), S.12: J.M. Image Factory (AdobeStock), S.16: wutzkoh (AdobeStock), S.18: R. Gino Santa Maria (AdobeStock), S.20-21: andranik123 (AdobeStock), S.20 unten: Gerhard Windegger, S.23: Wolfgang Nelson, S.26: Racle Fotodesign (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

Warnung vor Krypto-Assets

Die Finanzmarktregulatoren der EU – die Bankenaufsichtsbehörde EBA (European Banking Authority), die Versicherungs- und Pensionskassenaufsichtsbehörde EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) sowie die Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA (European Securities and Markets Authority) – warnen gemeinsam vor den vielfältigen und hohen Risiken, die mit der Verwendung von und der Anlage in Krypto-Assets und virtuellen Währungen verknüpft sind. Die Warnung erfolgt aufgrund der zunehmenden Aktivitäten und des erhöhten Interesses von Verbrauchern an Krypto-Assets und der öffentlichen Werbung für diese und damit verbundene

Produkte, auch über die sozialen Medien sowie durch sogenannte Influencer.

Die europäischen Regulatoren warnen die Verbraucher auch davor, dass Schadenersatz – Regress oder andere Rechtsansprüche – bei Krypto-Assets oft nicht oder nur sehr schwer durchzusetzen sind. Denn diese und damit verbundene Produkte und Dienstleistungen fallen in der Regel nicht unter den bestehenden Schutz der aktuellen Vorschriften nach europäischem Recht für Finanzdienstleistungen. Sie sind auch nicht durch Einlagensicherungssysteme geschützt. ■

Zahlungsausfallrisiko wächst wieder

Die Anzahl der Insolvenzen ist laut KSV1870 seit Ende vergangenen Jahres deutlich gestiegen. Und auch der Kreditversicherer Acredia warnt davor, dass der Preisanstieg bei Rohstoffen und Energie sowie der Ukraine-Krieg die Insolvenzgefahr verschärfen.

Neben einem Auslaufen von Corona-Unterstützungsmaßnahmen sieht die Acredia Versicherung AG „die enorm gestiegenen Preise für Rohstoffe und Energie“ und den Krieg gegen die Ukraine als weitere Faktoren für eine Verschärfung der Insolvenzentwicklung.

„Die Ukraine-Krise ist ein zentrales Risiko für die Lieferketten, ab dem zweiten Quartal 2022 kann das spürbare Auswirkungen auf die Insolvenzneueröffnungen haben“, sagt Acredia-Vorstandsmitglied **Gudrun Meierschitz**. „Bis Ende des Jahres könnten die Insolvenzzahlen in Österreich wieder auf das Niveau vor der Pandemie zurückkehren oder sogar leicht darüber liegen“, so Meierschitz weiter. In absoluten Zahlen wären das laut Acredia zwischen 5.000 und 5.500 Insolvenzen und damit 170 bis 180 Prozent mehr als im Vorjahr. ■

Haushalte tendieren vermehrt zu nachhaltigen Investments

2021 waren 16,5 % aller inländischen Investmentzertifikate, die von privaten Haushalten gehalten wurden, mit einem UZ49-Gütesiegel versehen, also „ESG“-zertifiziert, berichtet die Nationalbank. 2019 waren es erst 7 %. Wegen der „bereits seit 2009 durchgehend negativen

Realzinssätze für Einlagen“, nun auch verschärft durch eine erhöhte Inflation, ortet die OeNB – bei gleichzeitig gestiegenen Bankeinlagen – einen zunehmenden Fokus der Haushalte auf Investmentfonds, gerade auch nachhaltige. ■

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 **d.holzer@geldundrat.at** an den Verlag.

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	peter@tretoro.at	2544	Leobersdorf	W.-A.-Mozart-Gasse 28	06763028103	
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	eureal@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	Kirchberg/Wechsel	Markt 46/2.OG	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	p.bosezky@ivp-austria.at	0676/7615974
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

Geld & Rat
Das Magazin für den
niederösterreichischen
Finanzdienstleister