

Geld & Rat

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



De facto Verlängerung der KIM-Verordnung heftig in Kritik

Seite 4 und 8



Finanzdienstleister
trafen sich in
Allentsteig

Seite 24





Maßarbeit statt
Stangenware:

das 08|16 Fonds-Konzept

Jetzt neu:
Leistungsvariante
„Auszahlungs-
plan!“

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

www.merkur-leben.at

Wir versichern das Wunder Mensch.

merkur
LEBENSVERSICHERUNG

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

Ich hoffe, Ihr hattet eine schöne Zeit über den Sommer verbringen dürfen und konntet Euch in Eurem Urlaub gut erholen, um Kraft für die letzten Monate des Jahres zu tanken.

Seitens der Fachgruppe war es eine ereignisreiche Zeit. Wir konnten drei Veranstaltungen durchführen, die Dank des schönen Wetters und der tollen Organisation sehr gelungen waren.

Beginnen möchte ich mit unserem Sommerfest am Truppenübungsplatz in Allentsteig. Die Rückmeldungen der Kolleginnen und Kollegen waren durch die Bank positiv und ich darf auf den Artikel auf Seite 24 verweisen. Kurzum ein für alle Beteiligten ereignisreicher Tag. Auch das Golfturnier im Diamond Club Ottenstein war wie jedes Jahr ein Highlight in unserem Jahresverlauf – hier ein Dankeschön an Obmann-Stellvertreter **Michael Holzer**, der für die reibungslose Organisation verantwortlich war. Und aus der jüngsten Vergangenheit möchte ich die Kundenveranstaltung in Herzogenburg (Bericht auf Seite 23) hervorheben. An dieser Stelle möchte ich unsere Kollegen **Walter Kick** und **Markus Reßl** erwähnen, die auch hier ihre Freizeit für die Programmgestaltung geopfert haben – ein herzliches Dankeschön!

Ich möchte diese Gelegenheit aber auch nutzen, um mit einer, wie mir zugerufen wurde, weit verbreiteten Mär – Neudeutsch „Fake News“ – aufzuräumen. Diese Veranstaltungen werden kostenmäßig nahezu komplett von Sponsoren getragen. Für die Fachgruppe bleibt, wenn überhaupt, nur ein kleiner Kostenanteil über. Hier werden keinesfalls Beiträge unserer Mitglieder „zweckentfremdet“, sondern diese Veranstaltungen (auch die Skitage der Finanzdienstleister) verursachen für die Fachgruppe keine oder nur minimale Kosten.

Eine wesentliche Aufgabe der Fachgruppe ist es, Kolleginnen und Kollegen zusammenzubringen und für einen guten Kommunikationsrahmen zu sorgen. Und dazu sind diese Veranstaltungen wirklich prädestiniert! Also, bitte einfach selbst ausprobieren und bei der nächsten Veranstaltung dabei sein!

Euer
Martin Trettler,
Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister
der Wirtschaftskammer Niederösterreich



„Dem Kundennutzen ist alles unterzuordnen“

Martin Trettler übt heftige Kritik an der „zwanghaften Verlängerung“ der KIM-Verordnung. Im Gespräch mit Geld & Rat spricht er aber auch über seine Ziele und Vorhaben als Fachgruppenobmann und gewährt einen Einblick in seinen beruflichen Alltag.

Das Interview führte Klaus Schweinegger

Geld & Rat: Seit heuer sind Sie Obmann der Fachgruppe in Niederösterreich. Eingangs etwas Persönliches: Wie herausfordernd waren die ersten Monate im neuen Amt?

Martin Trettler: Um ganz offen zu sein, sehr herausfordernd. Da ich ja die Gepflogenheiten der „Kameralistik“ so nicht gekannt habe, braucht es einfach seine Zeit, um mit den Abläufen im Funktionärsleben vertraut zu werden. Mittlerweile hat sich aber alles eingependelt und der Zeitaufwand für rein administrative Aufgaben als Funktionär minimiert sich natürlich auch mit den bereits gesammelten Erfahrungen.

Aber kommen wir auch gleich zum eigentlichen Thema unseres Gespräches: Was beschäftigt die Branche aktuell am meisten?

Da gibt es sehr viele Baustellen. Negativ aufstoßen tut vor allem diese zwanghafte Verlängerung der KIM-Verordnung. De jure zwar ausgelaufen, aber de facto mittels Rundschreiben der FMA weiterhin in Kraft. Das ist leider aus meiner Sicht ein Symbol geworden, dass man in Österreich ohne ökonomischen Zwang zum Goldplating tendiert – auf Kosten der produktiven Wirtschaft!

Positiv anzumerken ist die allgemeine Situation an den Kapitalmärkten. Hier haben wir als Berater durch die Börsensituation Rückenwind, wobei bei vielen Segmenten durchaus Vorsicht geboten ist, ich denke da an die irrsinnigen Bewertungen mancher Tech-Titel.

Wo liegen momentan die Schwerpunkte der Arbeit in Niederösterreich, aber auch bundesweit? Und was haben Sie sich für den Herbst vorgenommen?

Da gibt es einige. Der Fokus liegt nach wie vor auf dem Social-Media-Auftritt, dem Thema KI in der Finanzberatung und Veranstaltungen für Berater und Kunden. In NÖ werden heuer noch ein KI-Workshop abgehalten (6. und 19.11. – Anmeldungen noch möglich, Anm.) und der Social-Media-Auftritt wird bis Ende des Jahres finalisiert. Hier bekommen unsere Kollegen Zugang zu Kurzvideos, die auf einprägende und humorvolle Art unsere Dienstleistung in ein positives Licht rücken. Bundesweit, also auf Basis des Fachverbandes, liegt die Priorität eindeutig im Bereich der Deregulierung. Da können wir nur im österreichweiten Verbund mit einer starken Stimme sprechen.



Gerade in den vergangenen Jahren hat die gesamte Branche aufgrund des massiven Anstiegs von Dokumentations- und Informationspflichten gestöhnt. Zuletzt gab es erste Anzeichen für ein Zurückrudern in Brüssel. Wie schätzen Sie die Entwicklung ein und wo sollte aus Ihrer Sicht eine große Entbürokratisierung stattfinden? Wie schon erwähnt, müssen wir da bundesweit unsere Kräfte bündeln und auch über die politische Komponente Einfluss nehmen. Die Signale aus Brüssel sind durchaus positiv zu sehen. Bei der österreichischen Aufsicht und den zuständigen Behörden soll das aber bitte auch angenommen werden und von diesem Hang zum bereits oben erwähnten Goldplating weggegangen werden. Da haben wir in Österreich noch viel Potenzial.

Neben Ihrer Funktion in der Wirtschaftskammer sind Sie aber hauptberuflich Finanzdienstleister. Welche Themen beschäftigen die Kunden im Moment am meisten?

Da gibt es keine speziellen Themen oder Anfragen. Das schöne an unserem Beruf sind die vielseitigen Gestaltungsmöglichkeiten und die Spielräume, die wir haben. So individuell die Kundenwünsche sind, so individuell sind die Lösungen. Und deswegen bleibt es immer spannend und herausfordernd.

Und worauf sollten Ihre Kolleginnen und Kollegen in der Kundbetreuung aktuell großen Wert legen?

Da gibt es keinen „gut gemeinten“ Zuruf von mir. Ich kann nur aus meiner eigenen Erfahrung sagen, dass die größten Effekte in der Zusammenarbeit mit Kunden dann erzielt werden, wenn dem absoluten Kundennutzen alles untergeordnet wird. Nur das schafft langfristig Vertrauen und nur das ermöglicht eine Zusammenarbeit auf Basis gegenseitiger Wertschätzung. Wo kein Respekt oder Wertschätzung gegeben sind, kommt es zu keiner Zusammenarbeit. Und, ohne abschätzig zu wirken, von sogenannten „Altlasten“, die sich in einer Beraterhistorie aufgebaut haben und sich keine Wertschätzung entwickelt hat, sollte man sich unbedingt trennen.

Aus Ihrer Erfahrung: Nach welchen Produkten bzw. Produktgruppen herrscht zurzeit die größte Nachfrage? Wo ich mich als Berater fit halten muss, sind sicher die

Themen Krypto und ETF. Ich möchte beide Anlageklassen weder hochjubeln noch verteufeln. Ich als Berater muss aber auf diesem Gebiet kompetent sein und die Grundstruktur dieser Assetklassen kennen. Ich muss dem Kunden den Unterschied zwischen physischen und synthetischen ETFs erklären können und auf die daraus resultierenden Vor- und Nachteile eingehen. Ich muss den Kunden im Bereich Krypto unbedingt über mögliche Totalverlustrisiken aufklären, und auch über so „einfache“ Dinge wie Verlust des Passwortes oder des Tokenaccounts. Ich kann ja in diesem Bereich dem Kunden Alternativen empfehlen, ich denke da an diverse ETP-Konstruktionen.

Das Thema KI ist allgegenwärtig und greift sowohl im Büroalltag als auch in der Finanzberatung Platz. Neben der Begeisterung für die neuen Möglichkeiten herrscht bei vielen auch Sorge und Verunsicherung. Wie sind Ihre Erfahrungen und welche Aktivitäten setzen Sie in diesem Bereich für die Mitglieder?

Wie oben schon erwähnt, organisieren wir für unsere Mitglieder einen KI-Workshop mit reiner Praxisrelevanz für die Finanzdienstleistung. Das werden wir bei entsprechender Nachfrage selbstverständlich weiter fortführen. Prinzipiell liegt es in der Natur des Menschen, dass Veränderungen jedweder Art zuallererst Besorgnis hervorrufen. Beim Thema KI ist es nicht anders. Ich persönlich bin der Meinung, dass die menschliche Evolution sicher nicht binnen zweier Generationen eine 180%-Kehrtwende machen wird. Wir sind soziale Wesen, die nach wie vor die menschliche Interaktion brauchen werden. Ich glaube hier viel eher an einen verstärkten Einsatz der KI im Beratungsprozess, allerdings zwischen menschlichem Berater und Kunden.

Und abschließend: Wo sehen Sie in diesem Zusammenhang die Zukunft der Finanzberatung bzw. auch der Branche der Finanzdienstleister?

Ich bin der Ansicht, dass wir in Zukunft stärker an Profil gewinnen werden, dass Kunden eher bereits sein werden, sich an einen ungebundenen Berater zu wenden. Dafür dürfen wir weiterhin an unserem positiven Auftreten und Image arbeiten, uns zwar jeder einzelne von uns! ■



Martin Trettler, MFP
ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister
der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Vorbereitungskurs startet in Kürze – jetzt schnell anmelden!

Von Michael Holzer

Änderung der Prüfungsordnung

Seit 1.7.2024 gelten die neuen Prüfungsordnungen, erleichtert wurden Anrechnungen von bereits absolvierten Vorkenntnissen. Ebenso gibt es die Möglichkeit nicht den gesamten Umfang des Gewerbes zu machen, sondern Teilbereiche.

Bachelor-Niveau

Die Neufassung ist eine Reaktion auf die 2018 geänderten Vorschriften für Meister- und Befähigungsprüfungen. Demnach müssen Befähigungsprüfungsordnungen so gestaltet sein, dass die Prüfungsinhalte den Anforderungen für das Level 6 entsprechen, die der Nationale Qualifikationsrahmen (NQR) vorgibt. NQR 6 ist vergleichbar mit dem universitären Bachelor.

Die WIFI-NÖ-Ausbildung für Vermögensberater

Vermögensberater brauchen Fachwissen und entsprechende Methoden, um für Kunden das Beste herauszuholen. In den WIFI-NÖ-Vorbereitungskursen werden Ihnen dafür alle notwendigen Fachkenntnisse vermittelt – plus Spezialwissen, das sich in der Praxis als wertvoll erweist.

Um den WIFI NÖ-Kurs für Vermögensberater anzutreten, sollten Sie bereits beruflich mit Vermögensberatung zu tun haben. Teilnehmende aus folgenden Berufen sind besonders geeignet: Finanzdienstleistungsassistenten, Bausparvermittler, Versicherungsagenten, Versicherungsmakler und Bank- und Versicherungsmitarbeiter.

Folgende Gegenstände werden im Vorbereitungskurs für die Vermögensberater-Befähigungsprüfung behandelt (Auszug): Berufsrecht, Grundlagen der Finanzdienstleistung, volkswirtschaftlicher Zusammenhang, Spareinlagen, Bausparen, Private Unfallversicherung, Personalkredite, Lebensversicherung, Wertpapiere, Second Hand Polizzen, Immobilienveranlagung, sonstige Sachanlagen, Stiftungen, Unternehmensformen, Steuerbegünstigungen für Konsumenten, Erbschaft, Schenkung, Übergabe, Hypothekarkredite und Finanzierungen, ganzheitliche Finanzplanung, etc.

Zuerst Ausbildung, danach Top-Karriere

Der Versicherungsmarkt steht nach der Wirtschaftskrise wieder hoch im Kurs: Kredite und Menschen werden versichert, Risiken ausgeschlossen. Lernen Sie alle rechtlichen Voraussetzungen kennen, die Sie für die Tätigkeit als Vermögensberater und Versicherungsvermittler benötigen – tolle Karrierechancen sind Ihnen garantiert.

Die „Gewerbliche Vermögensberatung“ ist ein reglementiertes Gewerbe, dessen Ausübung an einen Befähigungs nachweis gebunden ist. Für die Ausübung der Kreditvermittlung und der Versicherungsvermittlung ist die Eintragung in das GISA Register nötig. Zusätzlich ist der Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung zur Gewerbeerlangung und -aufrechterhaltung notwendig.

Die Vermögensberater-Prüfung

Die Befähigungsprüfung erfolgt durch die Meisterprüfungsstelle der Wirtschaftskammer Niederösterreich. Es ist unbedingt erforderlich, die Anmeldungsfristen bis sechs Wochen vor dem Prüfungstermin einzuhalten!

Infos zu Anmeldung und Terminen

Für nähere Informationen und die Anmeldung bitten wir Sie, direkt mit der Meisterprüfungsstelle unter 02742/851-17552, Frau **Silvia Ebner**, Kontakt aufzunehmen.

Wenn Sie Fragen zum Vorbereitungskurs haben, können Sie direkt den Lehrgangsleiter, Herrn **Michael Holzer**, unter 0699/19212012 erreichen oder per Mail anschreiben unter **holzer@finanzpuls.com**.

Prüfungstermine

- Modul 1, schriftliche Prüfung: Dienstag, 25.11.2025
- Modul 2, mündliche Prüfung: Mittwoch, 26.11.2025 und Donnerstag, 27.11.2025

Ihre Trainer

- **Michael Holzer**, Lehrgangsleiter und Fachgruppenobmann-Stellvertreter
- Mag. **Peter Stanzer**, Leasingspezialist
- **Martin Trettler**, MFP, Fachgruppenobmann
- Mag. **Martin Pichler**, Rechtsanwalt
- Ing. **Walter Kick**, Vermögensberater

Datum	Zeit	Gegenstand
Fr. 17.10.25	09:00 - 16:00	Berufsrecht, Gewerbeordn., DSGVO, IDD
Sa 18.10.25	09:00 - 16:00	Fin 2 Hypothekarkred., Bauspardarl., ...
Sa 18.10.25	16:00 - 18:00	Leasingvortrag
Fr 24.10.25	09:00 - 16:00	Privatrecht, Volkswirt., Steuern
Sa 25.10.25	09:00 - 16:00	Veranlag., Beteilig., Immobilien, Sonstige
Fr 07.11.25	09:00 - 12:00	Verbraucherschutz
Fr 07.11.25	13:00 - 18:00	Lebens u.Unfall Vers., VersRecht, ...
Sa 08.11.25	09:00 - 16:00	Wertpapierwissen - Mifid, WAG, VAG, ...
Fr 21.11.25	09:00 - 16:00	Fin 1 Personalkred., Standesregeln, ...
Sa 22.11.25	09:00 - 18:00	Praxis: Prüfungsvorbereitung Finanzierung

Kaufen, verwalten, verkaufen: die 360°-Strategie von CORUM

CORUM Immobilienfonds: Stabiler Track Record, starker Wertzuwachs und steuerliche Vorteile.

Im Unterschied zu einem rein vermögensorientierten Ansatz, der sich ausschließlich auf Mieteinnahmen konzentriert, verfolgt CORUM mit seinen internationalen Gewerbeimmobilienfonds eine umfassende 360°-Vision der Immobilienverwaltung. Der französische Vermögensverwalter integriert Kauf und Verkauf von Immobilien als zusätzliche Hebel zur Optimierung der Performance und ist am europäischen Immobilienmarkt für seine dynamischen Immobilientransaktionen bekannt. Österreichische Investor*innen profitieren außerdem von positiven steuerlichen Effekten.



Martin Prandl,
Head of Sales in Österreich

entspricht einem Gewinn von fast 100 % (+98,2 %) und somit nahezu einer Verdopplung seiner ursprünglichen Investition (ohne Berücksichtigung möglicher Ausgabeaufschläge beim Ausstieg)“, so Martin Prandl, CORUM Head of Sales in Österreich.

100 Mio. Euro Kapitalzuwachs² aus Immobilienverkäufen in 10 Jahren

Seit 2015 haben die beiden internationalen Gewerbeimmobilienfonds (SCPIs) CORUM Origin und CORUM XL insgesamt 44 Gebäude aus seinen Gewerbeimmobilien-Portfolios zu einem Verkaufspreis von 558 Mio. Euro veräußert, was einer durchschnittlichen Wertsteigerung von 22 % entspricht. Dieser Erfolg beruht nicht nur auf konjunkturellen Effekten, sondern auch auf einem opportunistischen Managementansatz. Dies ermöglicht es dem Unternehmen auch in Zeiten eines rückläufigen Marktes, attraktive Verkaufsgelegenheiten zu nutzen.

Steuerlich doppelt interessant durch Mischsteuersatz und §14-Fonds

Der Steuersatz der beiden SCPIs liegt in Österreich unter den üblichen 27,50 % Kapitalertragsteuer für vergleichbare Veranlagungen. „*Das liegt daran, dass CORUM Investor*innen keiner Doppelbesteuerung unterliegen und einen Mischsteuersatz bezahlen, der in den vergangenen Jahren bei rund 20 % lag*“, so Prandl. Außerdem bietet CORUM Origin Selbstständigen und Unternehmern, deren Gewinn über 33.000 Euro liegt, eine gute Möglichkeit, den investitionsbedingten Gewinnfreibetrag auszuschöpfen und dadurch Steuern zu reduzieren.

Stabiler Track-Record seit 13 Jahren und kontinuierlicher Wertzuwachs



1 Quelle CORUM AM: Fall einer Privatperson, die seit Auflage von CORUM Origin im April 2012 investiert ist und am 31.12.2024 immer noch investiert ist, ohne eine neue einmalige oder regelmäßige Einzahlung, Rücknahme oder automatische Wiederanlage der Dividenden getätigten zu haben. Das Ergebnis versteht sich nach Abzug der Verwaltungsgebühren, jedoch vor Steuern und ohne Berücksichtigung des Rücknahmewerts der Anteile, auf den der Ausgabeaufschlag erhoben wird. | 2 Wertzuwachs unterliegt einer Arbitragegebühr, Einzelheiten zu den Gebühren finden Sie in Kapitel III des Informationsblatts.

Immobilienanlage: Empfohlene Haltedauer: 8-10 Jahre, keine Rendite- oder Performancegarantie, Risiko von Kapitalverlusten und Währungsschwankungen. Erträge von der Entwicklung der Immobilienmärkte und der Wechselkurse abhängig und nicht garantiert. Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für die zukünftige Wertentwicklung.

Die KIM-Verordnung lebt informell weiter

Formell wurde die Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungs-Verordnung der heimischen Finanzmarktaufsicht FMA, kurz: KIM-VO, per 1. Juli dieses Jahres abgeschafft, ...

Von Marius Perger



(V.l.n.r.) Hannes Dolzer, gemeinsam mit Roman Oberndorfer und Martin Kwaika, dem Initiator des Finanzjournalistenforums

... „informell lebt sie weiter“. Das sagte **Hannes Dolzer**, Obmann des Fachverbandes der Finanzdienstleister, vor Kurzem bei einer Veranstaltung des Finanzjournalistenforums. Und **Roman Oberndorfer**, Obmann des Fachverbandes der Immobilientreuhänder, ergänzte: „Für Menschen ohne großes Eigenkapital wurde der Traum vom Eigenheim weiter verschoben.“

Zwar sei bei manchen Banken eine gewisse Flexibilisierung festzustellen – allerdings im Rahmen des FMA-Rundschreibens, erläuterte Dolzer. Solche Rundschreiben sind neben den Verordnungen das zweite Instrument, das der FMA zur Verfügung steht – in ihnen gibt sie ihre Rechtsansicht zu aufsichtsrechtlichen Fragen bekannt. Und in ihrem „Rundschreiben zur soliden Vergabe von Wohnimmobilienkrediten“ vom 26. Juni „schreibt die

FMA, was sie sich vorstellt. Da steht das Gleiche drin wie in der KIM-Verordnung“, so Dolzer. Die meisten Banken würden sich nicht trauen, „sich aus dem Fenster zu lehnen“.

Beratung umso wichtiger

Auch wenn die KIM-VO für private Käuferinnen und Käufer noch immer gelebt wird, gebe es doch eine gewisse Markt-Stabilisierung, sagte Oberndorfer. Das Volumen der Neukreditvergaben von Einmalkrediten für Wohnbauzwecke steigt leicht an und auch Kreditvermittler würden seither eine starke Steigerung bei der Nachfrage nach Finanzierungen registrieren. Weil es aber nicht bei allen Banken jetzt mehr Flexibilität gibt, sei die Auswahl der Bank umso wichtiger. „Da sind vor allem die Vermittler gefragt“, betonte Dolzer. Sie hätten den Marktüberblick, wenn es darum geht, Angebote von verschiedenen Banken einzuholen. Und auch bei der Frage, wie viel eine Immobilie kosten darf, sei frühzeitige Beratung wichtig.

Auch für Immobilienkäufer mit nicht optimalem Einkommen und Eigenkapital hat er einige Tipps parat. Hauptthema bei der Wohnbaufinanzierung seien die Eigenmittel, deshalb sollte man frühzeitig mit dem Sparen beginnen, und das in Höhe der zukünftig erforderlichen Rate. Auch den Konsum sollte man überdenken: „Auf was kann ich zugunsten einer Immobilie verzichten?“ Und wo es möglich ist, „wie früher im Familienverband aushelfen?“

Oberndorfer ergänzte, dass es besonders wichtig sei, auf tragbare Monatsraten zu achten, dabei könnten längere Laufzeiten und Förderungen hilfreich sein. Der Markt sei wieder offener und es gebe Spielräume. An erster Stelle müsse aber eine nachhaltige Finanzierung stehen.

Rück- und Ausblick

Nachdem die Zinsen jahrelang auf rekordniedrigem Niveau waren, stiegen sie ab Mitte 2022 deutlich an. Für die FMA war das Grund genug, einzutreten. Immerhin bestand die Sorge, dass Banken das Geld, das sie als

Wohnbaukredite hergeben, nicht mehr zurückbekommen und in Schieflage geraten – die Geburtsstunde der KIM-VO. Im Nachhinein betrachtet habe sie ihre Berechtigung gehabt, betonte Oberndorfer. Denn so konservativ die Österreicherinnen und Österreicher bei der Geldanlage sind, so progressiv seien sie bei Kreditaufnahmen – Stichwort: Fremdwährungskredite. Dafür sei die KIM-VO aber acht bis zehn Jahre zu spät gekommen.

Ihr Ziel hat die FMA jedenfalls erreicht: Von 2021 bis 2024 sank das Volumen neuer Wohnbaukredite um mehr als 50 %, in der Folge ließ damit auch die Nachfrage nach Wohnimmobilien stark nach. Denn in der Praxis seien die Kriterien „sehr, sehr streng angewandt“, worden, so Dolzer. Doch die KIM-VO war von vorneherein nur auf drei Jahre angelegt. Und gemeinsam mit den zwischenzeitlich wieder etwas zurückgekommenen Zinsen sollte das nun eigentlich für eine Belebung des Marktes sorgen.

Tatsächlich gebe es zwar keine Erleichterungen, aber bei einigen Banken nun mehr Flexibilität. So gebe es

Ausnahmen für junge Menschen und bei besonders hohen Einkommen sowie die Möglichkeit, wenn ein Kriterium nicht erfüllt wird, ein anderes strenger zu gewichten (beispielsweise eine höhere Schuldendienstquote bei niedrigeren Eigenmitteln). Leichter geworden sei es jedenfalls für junge Menschen mit hohem Einkommen und geringen Eigenmitteln, zu einem Wohnbaukredit zu kommen.

Für die Zukunft haben Dolzer und Oberndorfer dennoch einige Wünsche. Denn Wohneigentum sei ein wichtiger Faktor, um Vermögen in den Familien zu schaffen und Altersarmut zu verhindern; dies werde von der Politik häufig unterschätzt. Wichtig wären längere Laufzeiten für junge Menschen, die Berücksichtigung der Wertsteigerung von Immobilien sowie ein Abstellen auf das freie Einkommen statt auf eine Quote vom Einkommen. Und angesichts der Tatsache, dass 30 % des Ertrags der Immobilienwirtschaft ins Budget fließen, wünscht sich Dolzer staatliche Garantien, um den Eigenkapitalanteil sicherzustellen. ■

Werbung

Helvetia 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



Von Dynamik bis Sicherheit

So begleiten Sie FLV-Kunden durch alle Phasen

Kunden stehen bei fondsgebundenen Lebensversicherungen häufig vor der Wahl zwischen unterschiedlichen Fondsprodukten und Strategien. Gerade hier sind Berater gefordert, Orientierung zu geben: Welche Fondskombination passt zu den Sparzielen? Wie lassen sich Risiken durch den Cost-Average-Effekt abfedern? Und wie kann ein langfristig planbarer Vermögensaufbau möglichst einfach und effizient gestaltet werden?

Von Michael Kordova

Bei der betrieblichen Vorsorge oder im Rahmen fondsgebundener Lebensversicherungen (FLVs) heißt es zunächst, eine Entscheidung über die anfängliche Vermögensaufteilung und Auswahl des „Startportfolios“ zu treffen. Hier sollten Berater ihre Kunden aktiv unterstützen, wobei sie den gesamten „Ansparlebenszyklus“ im Auge behalten sollten.

Kunden begleiten – von Phase 1 bis 3

Bei einem Zeithorizont von 15 Jahren sollten beispielsweise die ersten fünf Jahre dynamisch angespart werden, da hier der Cost-Average-Effekt noch am stärksten wirkt. Nach zwölf Monaten Ansparung macht die nächste Rate weiterhin 8,33 % des bisher investierten Betrags aus, nach 36 Monaten sind es noch immerhin 2,78 %, ehe es nach fünf Jahren nur noch 1,67 % sind. Der Cost-Average-Effekt schwächt sich also nach fünf Jahren deutlich ab und die Volatilität des angesparten Portfolios bestimmt das Risiko.

Somit beginnt nach fünf Jahren die Phase der Optimierung, in der schrittweise Umschichtungen in defensivere Alternativen wie Mischfonds, gemanagte Multi-Asset-Portfolios erfolgen können, insbesondere im Falle überdurchschnittlich hoher Wertzuwächse, die durchaus (zum Teil) realisiert werden sollten. Auch kann eine Anpassung der monatlichen Sparraten Richtung eines defensiveren Mixes vorgenommen werden.

Im letzten Drittel einer 15-jährigen Laufzeit hat die Vermögenssicherung Priorität. Die Veranlagung sollte zunehmend defensiver werden und ein vom Versicherer angebotenes Ablaufmanagement wäre von Vorteil.

Beispiele aus der Praxis

Letzteres bietet beispielsweise der CleVesto-Fondssparplan

der Helvetia. Dazu **Heinrich Plametzberger**, Abteilungsleiter Aktuariat & Produktmanagement Leben bei Helvetia Versicherungen, gegenüber Geld & Rat: „Mittels Absicherungsfunktion wird das angesparte Kapital vor dem Ende der Laufzeit monatlich in das Helvetia-Sicherungskonto umgeschichtet, wo es vor Kursverlusten geschützt ist. Diese Zusatzfunktion ist jederzeit an- und abwählbar, Umschichtungsdauer und Zielprozent sind wählbar (Mindestumschichtungsdauer zwölf Monate).“

Im Falle von B-Smart-Invest von Standard Life funktioniert das Ablaufmanagement wie folgt: „Es handelt sich um eine automatische, schrittweise und kostenlose Umschichtung des angesammelten Fondsvermögens – gegen Ende der Vertragslaufzeit – in einen sicherheitsorientierten Zielfonds. Die Laufzeit des Ablaufmanagements kann zwischen einem und maximal fünf Jahren liegen und wird vom Kunden festgelegt. Das Ablaufmanagement darf frühestens acht Jahre nach Vertragsbeginn beginnen“, erklärt uns **Christian Nuschele**, Head of Distribution bei Standard Life, und ergänzt: „Wenn das Ablaufmanagement fünf Jahre dauert, schichten wir im ersten Monat 1/60 der Fondsanteile um. Im zweiten Monat schichten wir 1/59 der Fondsanteile um und so weiter. Einen Monat vor dem vereinbarten Ablauf des Ablaufmanagements sind alle Fondsanteile in die risikoärmere Anlagestrategie umgeschichtet.“

Passende Asset Allocation und Fondsauswahl

Die einzelnen Tarife sollten ein breites Spektrum von Aktienfonds, Mischfonds bzw. Multi Asset-Fonds, Rentenfonds bis hin zu Edelmetallen (über entsprechende Wertpapierlösungen) bieten, was bei den beiden genannten Tarifen von Standard Life und Helvetia der Fall ist.

Dynamische Anleger sollten zu Beginn 60 bis 80 % in einen bis zwei internationalen Aktienfonds mit langjähriger Outperformance der Peergroup ansparen und eventuell einen bewährten Emerging-Markets-Aktienfonds und/oder Emerging-Markets-Bondfonds zu 10 bis 20 % beimischen. Weitere 10 bis 20 % sollten Gold oder diverse Edelmetalle als eine Art „Feuerversicherung“ gegen bekannte und unbekannte Risiken des Finanzsystems und der Geldpolitik sein.

Ausgewogene Anleger hingegen sollten neben 40 bis 50 % Aktien und 10 bis 20 % Edelmetallfonds auch 20 bis 30 % Multi-Asset-Produkte und/oder Mischfonds (zum Beispiel einen Mischfonds-Klassiker und einen bewährten Multi-Asset-Fonds) beigeben. Sogar defensive Anleger können Anfangs durchaus bis zu 30 % in Aktienfonds ansparen, den Rest - je nach Vorlieben - auf Rentenfonds, Multi-Asset-Produkte, Mischfonds und Edelmetall-Fonds (letztere maximal 10 %) splitten. In der zweiten Phase gewinnen bei allen Anlegern Rentenfonds, ausgewogene und defensive Mischfonds und Multi-Asset-Produkte an Bedeutung,

während im letzten Drittel der Laufzeit ein automatisiertes Ablaufmanagement zum Einsatz kommen sollte.

Die konkrete Fondsauswahl aus den möglichen Spektren der Anbieter kann sehr gut von Fondsweb.com durch einen langjährigen Peer-Group-Vergleich unterstützt werden. Ein Beispiel: Zum CleVesto-Anlagespektrum zählt unter den Mischfonds (flexibel Global) auch der bekannte „R-co Valor C EUR von Rothschild & Co Asset Management“, der in Euro gerechnet laut Auswertung per 20. September auf 15 Jahre mit knapp 9,7 % p.a. weit über dem Sektorschiff von 3,5 % p.a. liegt. Auch in den vergangenen ein und drei Jahren liegt die Performance weit über dem Durchschnitt.

Ein Hinweis

Umschichtungen sollten binnen weniger Tage abgewickelt werden können und Gratis-Möglichkeiten von Shift (Umschichtung des veranlagten Kapitals) und Switch (Aufteilung künftiger Beiträge auf die jeweiligen Fonds) sollten kostenlos möglich sein. ■

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

start bausparkasse
start-bausparkasse.at

BAWAG

Das ist Bank.

bawag.at

Wie Finanzberatung der Generation 50+ gelingt

Ruhestandsplanung erfordert einen Realitätscheck gemeinsam mit dem Kunden sagt Gerald Gatterer im Gespräch mit **Geld & Rat**. Der Wissenschaftler erklärt, was Finanzdienstleisterinnen und Finanzdienstleister dabei beachten sollten.

Das Interview führte Klaus Schweinegger

Der Übergang vom Berufsleben in den Ruhestand ist der Beginn eines neuen Lebensabschnittes und bringt viel mehr mit sich als nur finanzielle Fragen. Emotionale Unsicherheiten, neue Rollenbilder, Fragen der Sinnstiftung und konkrete Entscheidungen rund um Vorsorge in vielerlei Hinsicht – so auch Vermögensplanung – treffen aufeinander. Doch wie tickt die Generation 50+? Wie können sich Finanzberaterinnen und -berater profilieren sowie ihre Klientinnen und Klienten in dieser Lebensphase kompetent und empathisch begleiten? Darüber sprachen wir mit **Gerald Gatterer**, Gerontopsychotherapeut und Leiter des Instituts für Altersforschung der Siegmund Freud Privatuniversität in Wien.

Geld & Rat: Welche Themen und Fragestellungen rücken für Menschen kurz vor dem Pensionsantritt typischerweise in den Vordergrund – emotional, praktisch und finanziell?

Gerald Gatterer: Der Pensionsantritt ist ein einschneidender Wendepunkt im Leben, über den sich jeder von uns rechtzeitig Gedanken machen sollte: Meist steht mehr Freizeit, aber weniger Geld zur Verfügung. Auch die sozialen Kontakte verändern sich. Gleichzeitig sind manche Freunde noch beruflich eingespannt oder verfolgen ganz andere Pläne.



Univ.-Doz. Dr. Gerald Gatterer ist Psychologe und Psychotherapeut sowie Autor zahlreicher Bücher und Publikationen

In welchen Bereichen zeigt sich häufig ein Mangel an Vorbereitung?

Ruhestandsplanung setzt Selbstreflexion voraus, welche Rolle man im sozialen Umfeld einnehmen und wie man sein Leben im Alter konkret gestalten möchte. Viele schauen mit einer „rosaroten Brille“ auf die Pension und denken: „Dann kann ich endlich so leben, wie ich will.“ Hier fehlt das Bewusstsein, dass es nicht genügt, erst zum Zeitpunkt des Pensionsantritts nachzudenken.

Welche Aspekte sollte man unbedingt berücksichtigen? Zentral ist ein Realitätscheck – sowohl finanziell als auch im gesellschaftlichen Umfeld – und dieser sollte früh genug erfolgen. Dazu gehört es, die eigenen Vorstellungen offen mit Partner, Familie und Freunden zu besprechen.

Jede Veränderung hat auch finanzielle Konsequenzen – und diese gilt es ganz nüchtern und präzise durchzudenken. Wie viel Geld habe ich in der Pension zur Verfügung, mit welchen Kosten muss ich rechnen, welche Rücklagen brauche ich für eine altersgerechte Gestaltung meines Wohnraums, spätere Pflege oder unvorhergesehene Ausgaben? Wofür reichen meine finanziellen Mittel und wie kann ich diese im Sinne meiner Pläne für den Ruhestand optimal einsetzen?

Welche „Persönlichkeitstypen“ beobachten Sie innerhalb der Altersgruppe 50+? Und wie unterschiedlich gehen diese mit den Herausforderungen des Älterwerdens um? In der Altersforschung identifizieren wir drei Persönlichkeitstypen, die ganz unterschiedlich dem Älterwerden und der Planung des Ruhestands begegnen: Der ängstlich Vorsorgende, der überlegt Vorsorgende sowie der Ich-bezogene Genießer.

Die ersten beiden Typen sind vorrangig sicherheitsorientiert – auch in finanzieller Hinsicht. Sie investieren konservativ, oft sogar noch aufs Sparbuch, was zu

einem Kaufkraftverlust führt. Beliebt sind ebenfalls solide Werte wie Immobilien, um Vermögen zu sichern oder von Wertsteigerungen zu profitieren. Was die beiden Gruppen unterscheidet, ist vor allem ihre soziale Ausrichtung.

Die ängstlich Vorsorgenden sparen nicht nur für Notzeiten und die eigene Pension, sondern zudem, um ihren Kindern eine solide finanzielle Basis zu ermöglichen. Sie gönnen sich selbst wenig, verschenken oft großzügig Vermögenswerte an ihren Nachwuchs – ohne zu überlegen, ob sie diese in der Pension eventuell selbst benötigen.

Die überlegt Vorsorgenden sind darauf bedacht, in finanziell schwierigen Zeiten auf finanzielle Ressourcen zurückgreifen zu können. Sie sind bei Ausgaben sehr zurückhaltend und geben Geld nur gezielt aus. Im Unterschied zu den ängstlichen Vorsorgenden nutzen sie ihre finanziellen Mittel jedoch in erster Linie für sich selbst.

Der dritte Typ sind die Ich-bezogenen Genießer. Für sie ist die Pension der Beginn einer Lebensphase, in der sie sich etwas gönnen möchten. Sie geben ihr Geld für das eigene Wohlbefinden aus, wollen auch im Ruhestand etwas erleben und oft weiterhin – zeitlich selbstbestimmt – arbeiten. Gleichfalls sind sie finanziell mutiger und investieren risikoreicher, um höhere Renditen zu erzielen.

Wie können Beraterinnen und Berater auf die Bedürfnisse dieser Typen eingehen?

Wesentlich ist zuerst einmal, zu hinterfragen, ob die Menschen, die für die Pläne des Klienten eine Rolle spielen, auch mitziehen und ob die Vorhaben realistisch umsetzbar sind. Aus diesem Szenario lässt sich ableiten, welche Mittel nötig sind. Das bietet die Grundlage für die Erstellung eines konkreten Fahrplans. Wertvoll dabei ist hier ein Berater, der diesen Weg mit seinen Kunden konsequent durchdenkt – vom Traum-Lebensstil im Ruhestand bis hin zu Themen wie Pflegebedürftigkeit.

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





Ängstlich Vorsorgende können von einem sicherheitsorientierten Konzept profitieren, das dennoch attraktive Renditen ermöglicht.

Ängstlich Vorsorgende können von einem sicherheitsorientierten Konzept profitieren, das dennoch attraktive Renditen ermöglicht.

Überlegt Vorsorgenden kann im Rahmen einer Finanzberatung aufgezeigt werden, wie sich zusätzlich zu soliden Anlagen weiteres Vermögen aufbauen lässt, um im Ruhestand sowohl abgesichert zu sein als auch mehr finanziellen Spielraum für einen angenehmen Lebensstil zu haben.

Ich-bezogene Genießer träumen von einem aktiven, genussvollen Ruhestand, bedenken aber oft nicht, ob dieser Lebensstil bei mehr Freizeit und weniger Einkommen finanziertbar ist. Hier kommt es darauf an, für die Notwendigkeit einer frühzeitigen, strategischen Vorsorge zu sensibilisieren – insbesondere bei renditestarken Investments, die meist risikoreicher sind und daher langfristig ausgerichtet sein sollten. Dieser Persönlichkeitstyp liegt übrigens im Trend und ist zunehmend verbreitet.

Was raten Sie Menschen Anfang 50, die sich noch nicht ernsthaft mit dem Thema Ruhestandsplanung beschäftigt haben?

Wer sich mit 50 noch nicht mit seiner Pension auseinandergesetzt hat, sollte unbedingt eine klare Vorstellung entwerfen, wie er seinen Ruhestand verbringen möchte und seine Pläne auf Erreichbarkeit überprüfen. Die Vorfreude ist oft mit idealisierten Bildern verknüpft. Planung hilft, diese Vorstellungen zu überdenken und rechtzeitig die richtigen Weichen zu stellen. Wer häufiger mit finanziellen Engpässen zu kämpfen hat, sollte sogar noch früher beginnen.

Welche inneren Hürden hindern viele daran, sich frühzeitig mit dem Ruhestand auseinanderzusetzen?

Unser Gehirn ist auf schnelle Lustbefriedigung sowie Unlustvermeidung ausgerichtet. Daher wird das noch dazu sehr komplexe Thema Ruhestandsplanung oft verdrängt und gehofft, „dass es schon irgendwie geht“. Genau hier hilft es, einen erfahrenen Berater an der Seite zu haben.

Entscheidend ist, ein klares, positives Bild vom Leben nach dem Pensionsantritt zu entwickeln. Sobald dieses Ziel greifbar wird, wächst auch die Motivation, die Planung konsequent anzugehen.

Goldnuggets für das Depot:

Warum Goldunternehmen jetzt glänzen

In einem Umfeld sinkender Zinsen und geopolitischer Unsicherheit hat sich Gold als alternative Anlageform etabliert. Die Zentralbanken haben in den letzten drei Jahren ihre Goldreserven massiv aufgestockt – ein Signal für die wachsende Bedeutung des Edelmetalls als Wertspeicher und Inflationsschutz.

Produktionskosten vs. Goldpreis: Die „Goldnugget-Schere“

Ein zentrales Argument für Investments in Goldunternehmen ist die Entwicklung der Margen: Während der Goldpreis in den letzten zehn Jahren von ca. 1.100 US-Dollar zuletzt auf eine Rekordmarke von über 3.700 US-Dollar pro Unze gestiegen ist, haben sich die Produktionskosten nur moderat von ca. 1.000 auf 1.600 US-Dollar erhöht. Die operative Marge der Branche ist dadurch auf ein Rekordniveau gestiegen – ein echter „Goldnugget-Effekt“ für die Aktionäre.



Quelle: Refinitiv Datastream, 09/2015-09/2025

Die Wertentwicklung der Vergangenheit lässt keine verlässlichen Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung zu. Hohe Preisschwankungen sind möglich.

Goldaktien: Die gesamte Lieferkette als Investmentuniversum

Neben dem physischen Gold wie etwa Goldbarren, Goldmünzen oder in Form von Schmuck bieten sich Goldaktien als Anlageform in das Edelmetall an. Bitte beachten Sie, dass eine Veranlagung in die gesamte Lieferkette des Investmentuniversums neben den geschilderten Chancen auch Risiken birgt.

Goldaktien bieten Zugang zu verschiedenen Segmenten der Wertschöpfungskette und können als „Hebel“ dienen, wenn die Kurse anziehen sollten. Im Wesentlichen handelt sich um folgende Bereiche aus der Lieferkette:

- **Produzenten:** Unternehmen, die Gold fördern und direkt vom Goldpreis profitieren.
- **Developer:** Firmen, die Minen entwickeln und kurz vor der Produktion stehen.
- **Explorer:** Unternehmen, die nach neuen Goldvorkommen suchen.
- **Royalty/Streamer:** Minenfinanzierer, die an Umsätzen und Gewinnen von Minen beteiligt sind, ohne selbst zu fördern.

Gerade mittelgroße Produzenten stehen im Fokus vieler Analysten, da sie oft agiler und wachstumsstärker sind als große Indexschwergewichte. Die Bewertung für diese „Goldnuggets“ ist historisch attraktiv: Das durchschnittliche Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) der Branche ist von 25–35 (2014) auf 10–15 (2025) gefallen (Quelle: Bloomberg).

Globale Goldproduktion und Marktdynamik

Die weltweite Goldproduktion lag 2024 bei ca. 3.300 Tonnen, dominiert von Ländern wie China, Russland, Australien und Kanada. Goldminenaktien gelten als gehebeltes Investment auf den Goldpreis: Steigt der Preis, profitieren Produzenten überproportional – fällt er, dann sind die Auswirkungen im negativen Sinne zu spüren. Auch der Wechselkurs Euro – US-Dollar spielt dabei eine Rolle.

Fonds als Zugangsmöglichkeit

Wer nicht direkt in einzelne Minenaktien investieren möchte, kann über spezialisierte Fonds wie den **ERSTE STOCK GOLD** breit gestreut und professionell gemanagt am Potenzial des Sektors partizipieren. Der Fonds investiert aktiv und diskretionär in Unternehmen entlang der gesamten Goldlieferkette, mit Fokus auf mittelgroße Produzenten und Beimischungen von Developern, Explorern und Royalty/Streamern. Die Gewichtung liegt aktuell bei ca. 80 % Gold und 20 % Silber.

Fazit

Gold bleibt ein spannendes Thema für Anleger:innen, die nach Diversifikation und Inflationsschutz suchen. Die aktuelle Marktdynamik – insbesondere die Schere zwischen Goldpreis und Produktionskosten – spricht für Investments entlang der gesamten Lieferkette. Wer nicht direkt in einzelne Minenaktien investieren möchte, findet mit spezialisierten Fonds wie den **ERSTE STOCK GOLD** einen effizienten und liquiden Zugang.



Fondsmanager Andreas Böger

Warnhinweise gemäß InvFG 2011

Der ERSTE STOCK GOLD kann aufgrund der Zusammensetzung des Portfolios eine erhöhte Volatilität aufweisen, d.h. die Anteilswerte können auch innerhalb kurzer Zeiträume großen Schwankungen nach oben oder unten ausgesetzt sein.

Der ERSTE STOCK GOLD beabsichtigt gemäß den von der Österreichischen Finanzmarktaufsicht genehmigten Fondsbestimmungen mehr als 35 % seines Fondsvermögens in Wertpapieren und/oder Geldmarktinstrumenten von öffentlichen Emittenten anzulegen. Eine genaue Auflistung dieser Emittenten finden Sie im Prospekt, Abschnitt II, Punkt 12.



Expertentipps für das Leasinggeschäft

Leasingangebote des Kfz-Handels werden im Verkauf häufig gleich mitgeliefert. Können die Finanzdienstleistenden da zeitlich mithalten? Oder bleiben sie Zweite, ohne überhaupt ihre Top-Konditionen ins Spiel bringen zu können?

Von Rudolf Erdner

In einer Presseaussendung gab der Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (VÖL) die nunmehr vorliegenden Zahlen des ersten Halbjahres 2025 bekannt. Die einzelnen Sparten brachten im Neugeschäft völlig unterschiedliche Ergebnisse. Mit Abstand die größte Bedeutung mit 80 % des Neugeschäftsvolumens hat das Kfz-Leasing (2024 waren das rund 7,4 Mrd €). Hier wird recht robustes Neugeschäft verzeichnet, was zu einem Anwachsen des Bestandsvolumens von 4,8 % im Jahresabstand geführt hat. Das Mobilien-Geschäft mit rund 17 % des Neugeschäftsvolumens (zum weitaus überwiegenden Teil Unternehmen) schwächt mit der allgemeinen Zurückhaltung bei Investitionen und stagniert im Bestand, während das Immobiliengeschäft weitgehend an Bedeutung verloren hat und, von einzelnen Großprojekten getragen, stark wechselnde Ergebnisse zeigt.

Über alle Teilbereiche gelegt bedeutet dies um 5,23 % weniger Volumen im Neugeschäft, allerdings bei einem Zuwachs der Anzahl der Neuverträge von 1,19 %. Dazu **Magdalena Gruber**, Generalsekretärin des VÖL: „Eine gestiegene Anzahl von Verträgen bei einer rückläufigen Summe des Gesamtvolumens zeigt, dass kleinere, gezielte Investitionen getätigt wurden. Die Steigerungen des Vertragsbestands zeigen aber deutlich, dass Leasing nicht an Attraktivität verloren hat und eine essenzielle Finanzierungsform bei Investitionen ist und bleibt.“

Insgesamt liegt die Leasingquote für Kfz in Österreich im ersten Halbjahr 2025 bei 49,8 % und zeigt, dass knapp

die Hälfte aller neu angeschafften Fahrzeuge leasingfinanziert wurde. Grund genug für **Geld & Rat**, beim Leasing-Experten **Peter Stanzer** nachzufragen, wie die Finanzierungsberatenden und Versicherungsfachleute von dieser hohen Quote beim Kfz profitieren können. Stanzer ist Vorsitzender des Fachausschusses Leasing in der Fachgruppe der Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich, Geschäftsführer der BEST Leasing Vermittlungs GmbH sowie Co-Autor des „Praxishandbuch Leasing“, das im Linde-Verlag erschienen ist.

Geld & Rat: Wie sind die selbstständigen Finanzdienstleistenden sowie Versicherungsberaterinnen und -berater aktuell beim Kfz-Leasing aufgestellt?

Peter Stanzer: Grundsätzlich sehr gut. Viele mit profundem Leasingwissen haben nicht nur Vereinbarungen mit, sondern auch direkten Zugang zu den Kalkulationstools einer oder mehrerer Leasinggesellschaften. Wer seine Schwerpunkte anders setzt, bedient sich eines Partners, der entsprechend auf Leasing spezialisiert ist.

Wie können sie ihre Umsätze im Kfz-Leasing erweitern?

Meine Tipps direkt an die Berater:

- 1) Ihr Kunde muss wissen, dass er auch Leasing bekommt, nicht nur Versicherung. Machen Sie es sichtbar und sprechen ihn an.
- 2) Sie brauchen Zugang zu stabilen Systemen der Leasinggesellschaften oder sehr verlässlichen Betreuern oder Partnern. Das bringt Geschwindigkeit bei Angebot und Genehmigung – der Autohandel ist sehr schnell!

- 3) Investieren Sie etwas Zeit und beschäftigen sich mit den immer komplexeren Paketangeboten des Autohandels. Manche sind uneinholbar gestützt, viele sind nur komplex.
- 4) Bündeln Sie Ihre Leasingaktivitäten innerhalb Ihrer Gruppe oder bei einem Leasingbroker. Das bringt Vorteile bei den Zinssätzen und der Servicegeschwindigkeit, aber auch mehr Beweglichkeit bei Sonderthemen.

[Und was bringt ein kombiniertes Anbieten von Kfz-Versicherung und -Leasing?](#)

Leasinggesellschaften im Besitz von Großbanken sind sehr an der Zusammenarbeit mit Finanzdienstleistern interessiert. Es fehlt ihnen der Kundenkontakt am Point of Sale, aber auch ganz generell durch Filialschließungen und Online-Banking. Mit dem Versicherungsprodukt ist der Finanzdienstleister zur rechten Zeit beim Kunden und kann mit entsprechend qualitativer Beratung bei der Finanzierung des Fahrzeuges die Wertschöpfung erhöhen.

Die Kfz-Versicherung ist der Türöffner fürs Leasing, und Leasing ist ein gutes Argument für eine ordentliche Kasko-Versicherung mit Gap-Deckung. Schlussendlich profitiert auch der Kunde, wenn der Finanzdienstleister im Schadensfall die Brücke zwischen Leasing- und Versicherungsunternehmen bilden kann.

[Auch im Kfz-Leasing: Fixzinsvereinbarung oder variable Verzinsung? Wie schaut es derzeit aus? Wohin geht die Richtung?](#)

Leasing heißt kurze Verträge mit rasch fallendem Kapital. Ein Zinsvor- oder -nachteil in den ersten 18 Monaten ist kaum noch aufzuholen. Rechenfuchse werden also zur Wertsicherung mit der aktuell niedrigeren variablen Rate greifen. Ich persönlich zahle lieber ein paar Euro mehr für die Fixkondition, bekomme keine Anpassungsbriebe und muss auch die Zinsentwicklungen nicht besorgt verfolgen. Denn die Richtung, an die wir glauben, kann sich bei der aktuellen politischen Weltlage morgen schon umkehren.

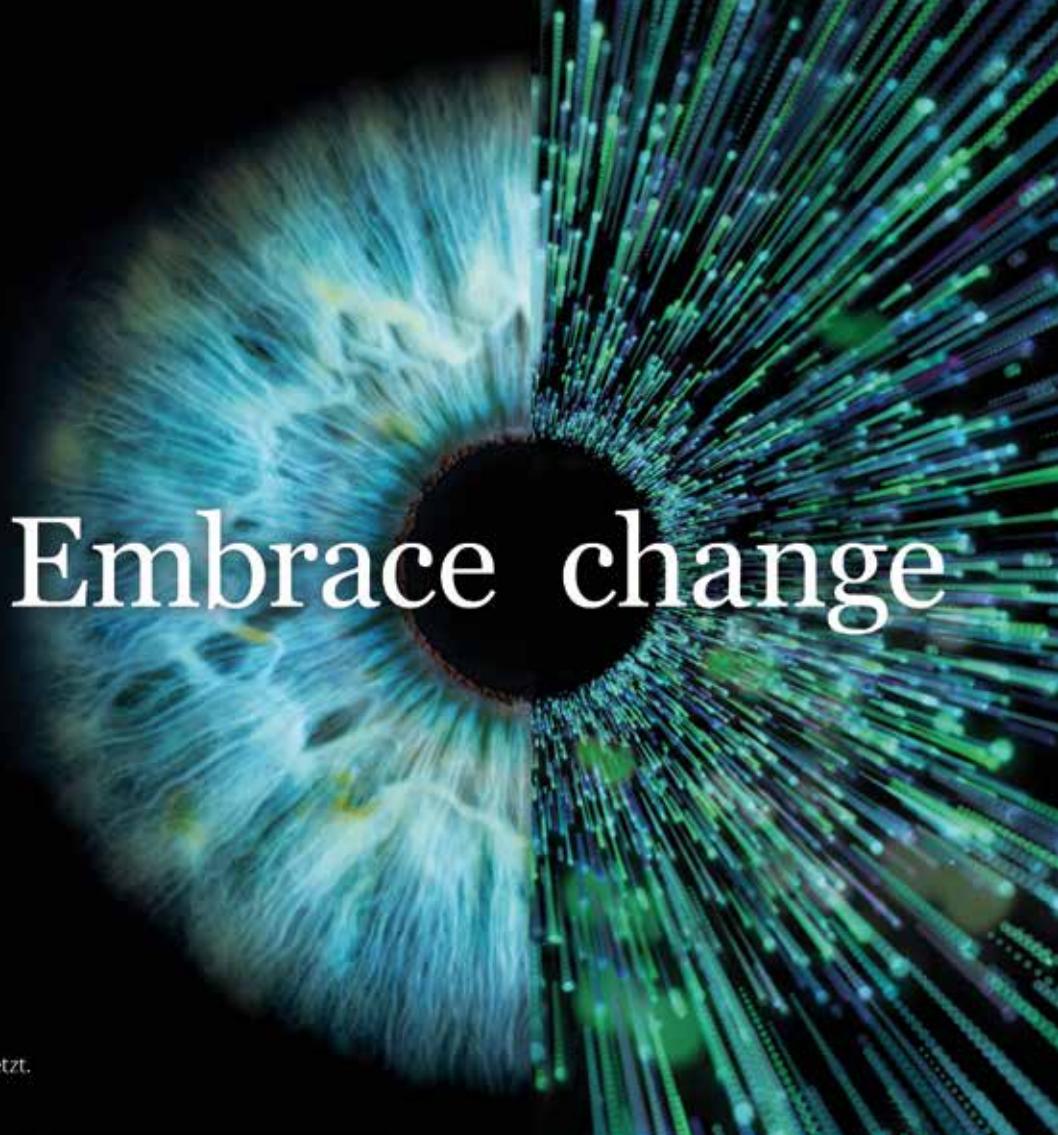
Werbung

 **J. Safra Sarasin**



**Entdecken Sie
unsere Themen**

**J. Safra Sarasin
Asset Management**



Embrace change

Update aus Brüssel

Provisionsverbot, Green Deal und digitaler Euro

An dieser Stelle informieren wir Sie über aktuelle Entwicklungen im Rahmen der Europäischen Union, die direkt oder indirekt Einfluss auf die Branche der Finanzdienstleister haben.

Von Andreas Dolezal

Dem europäischen Grünen Deal weht der eiskalte Wind der Realität entgegen. Zwar hält die EU weiterhin am visionären Ziel der Klimaneutralität bis 2050 fest, droht aber politisch am Fixieren des Etappenziels für 2040 – 90 % weniger Emissionen im Vergleich zu 1990 – zu scheitern. Mit dem Schwenk zum „Clean Industrial Deal“ nähert sich die EU-Kommission der harten wirtschaftlichen Realität an und stellt neuerdings Europas Wettbewerbsfähigkeit vor die Dekarbonisierung.

Provisionsverbot noch nicht ganz vom Tisch

Der mittlerweile über zwei Jahre alte Entwurf der Retail Investment Strategy RIS (Strategie für Privatanleger) sorgt weiterhin für viel Wirbel in der Finanzindustrie. Das hehre Ziel, Privatanlegerinnen und -anleger in den Mittelpunkt des Finanzsystems zu stellen und Transparenz, Fairness und bessere Ergebnisse für Anlegende zu fördern, wird begleitet von einem noch komplexeren Beratungsprozess, der strengere Eignungs- und Best-Interest-Tests sowie übermäßige Informationen enthält, die – so meinen Kritiker – Privatanlegende eher abschrecken als unterstützen könnten.

Branchenvertreter machen sich nach wie vor gegen das vorgesehene Provisionsverbot stark. Derzeit laufen die Trilog-Verhandlungen zwischen Parlament, Rat und Kommission, die bis Ende 2025 abgeschlossen sein sollen. Dann können 2026 die endgültigen Bestimmungen und vielleicht bis 2028 die Umsetzung in nationales Recht folgen.

Schlankere Taxonomie & mehr Rüstung

Die Anwendung der EU-Taxonomie-Verordnung soll für Unternehmen vereinfacht werden. Weniger Verwaltungsaufwand soll die EU wieder wettbewerbsfähiger machen – ohne die EU-Klima- und Umweltziele zu vernachlässigen. Gleichzeitig keimt im Zusammenhang mit der europäischen Verteidigungsfähigkeit die Diskussion

auf, ob Investitionen in die Rüstungsindustrie als nachhaltig gelten können. Dafür müssten die ESG-Kriterien allerdings sehr situationselastisch ausgelegt werden. Genau das machen erste Asset Manager bereits.

Neue grüne Finanzprodukte

Die EU-Offenlegungsverordnung SFDR befindet sich aktuell in Überarbeitung. Unter anderem deshalb, weil nachhaltige Finanzprodukte gemäß Artikel 8/9 nicht zu den politisch gewünschten Ergebnissen führen. Sie haben sich in der Praxis als wenig wirksam für die EU-Umweltziele erwiesen. Daher werden neue Produktkategorien entwickelt. Zukünftig soll es auch „Transitionsprodukte“ geben, die in Unternehmen investieren, welche sich erst auf dem Weg zum nachhaltigen Wirtschaften befinden. Ein Nutri-Score soll Anlegenden auf einen Blick verdeutlichen, wie grün ein Finanzprodukt ist.

Laut Marktbericht des Forums Nachhaltige Geldanlagen (FNG) stieg in Österreich 2024 das Volumen nachhaltiger Geldanlagen um 15,7 % auf 114,7 Mrd €. FNG kritisiert fehlende Definition und Standards sozialer Kriterien und positioniert sich klar (wie auch das Österreichische Umweltzeichen) gegen Rüstungsinvestments in „grünen“ Fonds. Politische Unsicherheiten seien die größten Herausforderungen für nachhaltige Geldanlagen.

Verbot für grüne Werbelügen

Der Entwurf einer Richtlinie über Überweltaussagen landete im Zuge der Omnibus-Initiativen, den EU-Plänen zur Vereinfachung und Verschlankung der EU-Bürokratie, auf der Liste jener Rechtsakte, die überdacht und eventuell aufgegeben werden sollen. Das Verbot für Umweltaussagen, denen keine anerkannte hervorragende Umweltleistung zugrunde liegt, ist ohnehin bereits in der neuen EU-Konsumentenschutz-Richtlinie enthalten. Diese muss bis Ende März 2026 in nationales Recht umgesetzt und ab



26. September 2026 angewendet werden. Dann ist Schluss mit unbegründeten, grünen Marketingsprüchen.

Neuer Anlauf für den Digitalen Euro

Nach anfänglicher Euphorie (auf politischer Ebene) wurde es still um die Idee. Im Zuge der erwähnten Omnibus-Initiativen ist der Rechtsakt zum Digitalen Euro auf der Liste jener anhängigen EU-Rechtsakte gelandet, deren Beibehaltung geprüft werden soll. Die EZB hat einen neuen Anlauf zu dessen Umsetzung gestartet. Einem Mitglied des EZB-Direktoriums zufolge gäbe es viele gute Argumente für die Einführung des digitalen Euro.

Denn EU-weit bezahlen Verbraucherinnen und Verbraucher in Geschäften immer häufiger mit digitalen Zahlungsmitteln und kaufen immer mehr online im Internet ein. Der Großteil dieser Transaktionen läuft über nicht-europäische Zahlungsanbieter (z.B. PayPal, Apple Pay) und Kartensysteme (VISA, MasterCard). Dieser Abhängigkeit soll der digitale Euro entgegentreten. Ob sich die Banken beim zweiten Anlauf dazu überreden lassen werden, die geschätzten Kosten für die Einführung in Höhe von rund 18 Mrd € plus laufende Kosten zu bezahlen, bleibt allerdings abzuwarten. ■

Werbung

IHR KOMPETENTER PARTNER

KFZ-LEASING, FLEXIKAUF, FUHRPARKMANAGEMENT, MOBILIENLEASING

WIR FINDEN
DIE PASSENDE
FINANZIERUNG

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

Lässt sich die Totgeburt PEPP wiederbeleben?

Seit 2022 gibt es das Paneuropäische Altersvorsorgeprodukt (Pan-European Pension Product, PEPP). Durchgesetzt hat sich diese von der EU erfundene Vorsorgelösung nie. Im zentralen Register der europäischen Versicherungsaufsicht EIOPA finden sich gerade einmal sieben PEPP-Produkte, von denen kein einziges „Assets under management“ ausweist. De facto ist das PEPP eine Totgeburt. Man möchte es dennoch wiederbeleben.

Von Andreas Dolezal

Das PEPP wurde entwickelt, um eine einfache, transparente, kosteneffiziente und mobile Altersvorsorgeoption anzubieten, mit der europäische Bürgerinnen und Bürger ihre staatlichen Renten ergänzen können. „In einer alternden europäischen Gesellschaft sind tragfähige und skalierbare Zusatzrenten dringend erforderlich, um die gesetzlichen Renten zu ergänzen und die Rentenlücken zu schließen“, gibt sich die EIOPA überzeugt.



Westhafen Tower in Frankfurt am Main, Sitz von EIOPA

Eierlegende Wollmilchsau

PEPPs sollen den EU-Bürgerinnen und -Bürgern ein angemessenes und nachhaltiges Renteneinkommen bieten und lebenswichtiges Kapital bereitstellen, um das langfristige Wachstum der Realwirtschaft der EU sowie den ökologischen und digitalen Wandel zu finanzieren. Rente und Kapital für die Menschen, Wachstum für die Realwirtschaft, grüner Wandel für Klima und Umwelt sowie Digitalisierung, all das sollte das PEPP realisieren und finanzieren.

Am Markt vorbei entwickelt

Die EIOPA erkennt als eines der Kernprobleme von PEPPs die Kosten- und Gebührenobergrenze von 1 % p.a. des Kapitals. Dieser Kostendeckel macht das PEPP sowohl für Produktanbieter als auch für Vertriebskanäle unattraktiv. Die notwendige Skalierung schaffen, wenn überhaupt, nur große Anbieter, die sich andere (lukrativere) Pensionsprodukte mit einem PEPP noch dazu kannibalisieren. Trotz dieser Erkenntnisse zeigt sich die EIOPA anscheinend unbelehrbar. Sie ist weiterhin der Ansicht, dass eine Kostenobergrenze von 1 % p.a. nicht zu niedrig ist.

Wiederbelebung geplant

Die EIOPA schlägt bereits in einem Arbeitspapier aus 2024 eine umfassende Reform des PEPP vor. In dem Papier zieht die EIOPA Bilanz, warum das PEPP sein Potenzial nicht ausgeschöpft hat, und schlägt Verbesserungen vor, die den Zusatzrenten in der gesamten EU neues Leben einhauchen könnten.

Im Mai 2025 kritisiert der Europäische Rechnungshof, dass die EU-Maßnahmen nicht wirksam zur Etablierung des PEPP beitragen. Im Rahmen ihrer Strategie für die Spar- und Investitionsunion möchte die EU-Kommission daher Zusatzrenten unterstützen und entwickeln. Die Politik hat ihre Liebe zur lebenden Leiche PEPP wiederentdeckt.

Rentensiegel für mehr Bewusstsein

Als dämpfend für die PEPP-Nachfrage erkennt die EIOPA die geringe Bekanntheit und die geringe Teilnahme an Zusatzrentensystemen in Europa. Die aktuelle Krise der Lebenshaltungskosten dürfte die Nachfrage ebenfalls gehemmt haben. Und die Behörde ist skeptisch, ob Verbrauchende selbst bei nachlassender Inflation und verbessertem wirtschaftlichen Umfeld deutlich mehr Interesse an PEPP zeigen würden.

Daher regt sie die Schaffung eines EU-weiten Rentensiegels mit einem einfachen und erkennbaren Namen wie „EuroPension“ vor, um das Bewusstsein zu schärfen, Investitionen zu erleichtern und so Rentenlücken zu schließen.

Steueroptimal und kosteneffizient

Darüber hinaus sollten die Mitgliedstaaten PEPP dieselbe günstige steuerliche Behandlung gewähren wie den nationalen privaten Altersvorsorgeprodukten. Eine EU-weite Steuerharmonisierung für PEPP würde den grenzüberschreitenden Verkauf erleichtern, meint die EIOPA.

Sie ist davon überzeugt, dass die Kernmerkmale des PEPP – Einfachheit, Kosteneffizienz, Transparenz, Mobilität und Flexibilität – die Grundlage für eine modernisierte Version bleiben sollten. Allerdings seien Verbesserungen wie das Verringern des Verwaltungsaufwandes möglich, um PEPP für Anbieter und Sparer gleichermaßen attraktiver zu machen

Zwang für alle EU-Bürger

Um bei den EU-Bürgerinnen und -Bürgern alle drei Säulen der Altersvorsorge zu fördern, sind laut EIOPA mutige Maßnahmen notwendig. Die radikalste davon sieht die „automatische Einschreibung“ aller Arbeitnehmenden in eine Euro-Pension wie das PEPP vor – was in der Realität eine staatliche Zwangsbeglückung mit einem fragwürdigen Finanzprodukt bedeutet. Ob die Verbraucherinnen und Verbraucher einen PEPP-Zwang goutieren, darf stark bezweifelt werden, und Finanzberaterinnen und -beratern torpediert sie das lukrative Vorsorgegeschäft.

Gescheiterte Vorläufer

Von der fachfremden Politik erfundene Pensionsprodukte haben sich – zumindest für Anlegende – schon mehrmals zum Rohrkrepierer entwickelt, ertragsmäßig und durch das Streichen von staatlichen Prämien. Die EIOPA ist mutmaßlich die einzige Institution, die meint, dass PEPP-Anbieter und Mitgliedstaaten von einem PEPP-Relaunch in hohem Maße profitieren würden. ■

» Eine sinnstiftende Rendite «

Zu den Perspektiven ethisch-nachhaltiger Geldanlagen.

Gestern. Heute. Morgen.

Mit Vorträgen von:

Pater Matthias Maier (Franziskaner Helfen)
Dir. Marc Zoll (terrAssisi)

Am: **16.10.2025**
Wann: **11:00 - 15:00 Uhr**
Wo: **Franziskanerkloster Graz**

- Veranstaltung richtet sich an Fachpublikum -



Scan Me

Einsichtnahme der Behörde in die vergangen fünf Jahre

Das Kalenderjahr 2025 schreitet mit großen Schritten voran und es ist inzwischen Tradition, die eigenen Weiterbildungsstunden bzw. jene der Mitarbeitenden zu zählen und gegebenenfalls fehlende Module, Stunden, etc. zeitnah nachzuholen.

Für viele von uns ist bereits die Erfüllung und Dokumentation der heurigen Lehrpläne eine veritable Herausforderung. In § 136a (6) für Gewerbliche Vermögensberater, §136c für Wertpapiervermittler und §137(b) ist darüber hinaus geregelt, dass der Nachweis über die Teilnahme an *Schulungen am Standort des Gewerbes zumindest fünf Jahre zur jederzeitigen Einsichtnahme* durch die Behörde bereitzuhalten ist.

Diese gesetzliche Vorgabe hatte bisher in der Praxis überschaubare Relevanz, da die Mehrzahl aller Prüfungshandlung der Behörden (Bezirkshauptmannschaf en als auch Magistrate) stets das Vorjahr oder (in wenigen Fällen) bereits das (noch) laufende Kalenderjahr betrafen. Selbst für Gewerbliche Vermögensberater bzw. Wertpapiervermittler, die jeweils dreijährigen Weiterbildungslehrplänen unterliegen, beschränkten sich die Prüfung in der Mehrzahl der Fälle auf ein einziges Kalenderjahr.

§87 GewO bestimmt die Entziehung bei wiederholter Nichterfüllung

Entsprechend kam §87 GewO seit 2019 nur in einem einzigen uns bekannten Fall zur Anwendung. Dieser gibt vor, dass die Gewerbeberechtigung von der Behörde *zu entziehen ist, ... wenn die Anforderungen der gesetzlichen Weiterbildung für Gewerbeinhaber und Mitarbeiter wiederholt nicht erfüllt sind.*

Es handelt sich hier um eine Muss-Bestimmung bzw. ein „gebundenes Verwaltungshandeln“ – die Berechtigung ist zu entziehen. Ein Ermessen der Behörde im Einzelfall und z.B. Einschränkung auf eine reine Geldstrafe oder

Ermahnung ist nicht vorgesehen. Entsprechend entzog die Behörde im Jahr 2021 in Oberösterreich einem Versicherungsmakler das Gewerbe, der 2019 und 2020 (und somit „wiederholt“) die Weiterbildungsverpflichtung nicht erfüllt hatte. Der Betroffene brachte Beschwerde ein und erfuhr in der Instanz eine Reduktion des Entzugs auf zwei Monate (LVwG-851624/8/MS/Rd).

Seitdem sind uns jedoch keine weiteren Fälle bekannt geworden. Bis nun im Mai 2025 ein Magistrat einen Versicherungsvermittler aufgefordert hat, *die Schulungsnachweise seit 1.5.2020* für sich selber und alle mitwirkenden Beschäftigten zu übermitteln. Die Behörde interpretiert in dieser Aufforderung „fünf Jahre“ als ein rollendes Zeitfenster und prüft in Folge Weiterbildungsnachweise aus sechs Kalenderjahren.

Keine Möglichkeit der rückwirkenden Sanierung

Während für das Sammeln benötigter Stunden heuer noch hoffentlich ausreichend Zeit bleibt, sind unvollständige Jahre hinsichtlich der zu erbringenden Weiterbildung nicht mehr rückwirkend sanierbar. Umso wichtiger ist es für jede und jeden Gewerbetreibenden, möglichst „Wiederholungen“ zu vermeiden.

In der zuvor angeführten Beschwerde gegen den Entzug des Gewerbescheins wurde vom Rechtsverteiler des Betroffenen vorgebracht, dass eine „Wiederholung“ zumindest drei unvollständige Jahre zu umfassen habe. Das Gericht hielt jedoch fest, dass ein „wiederholtes Nichterfüllen“ bereits bei einem „*mehr als einmaligen Nichterfüllen*“ vorliegt... ■



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

Wirtschaftskammer lud zu „Kultur und Geld“

Eine weitere erfolgreiche Kundenveranstaltung fand in Herzogenburg statt. Expertinnen und Experten gewährten Einblicke in Private Equity sowie Veranlagungen in KI und Krypto.

Von Walter Kick

Für den 19. September lud die Gruppe der Finanzdienstleister der NÖ Wirtschaftskammer Kunden zu der Veranstaltung „Kultur und Geld“ in Herzogenburg ein. Treffpunkt war im Pfarrzentrum am Kirchenplatz, wo die rund 40 Interessierten von Bürgermeister **Christoph Artner** sowie Fremdenführer **Erich Böck** begrüßt wurden, der sie anschließend bei einem einen gemeinsamen Rundgang entlang der alten Stadtmauer mit Geschichten und Gschicht'ln vom früheren Herzogenburg unterhielt.

Kurz nach 17 Uhr gab es die Begrüßung durch die Fachgruppe im Augustinussaal und Impulsvorträge über Investitionen und Veranlagungen. Anschließend eine Weinverkostung mit einem Heurigenbuffet vom Weingut Karner aus Edering bei Herzogenburg.

Bei dem ersten Impulsvortrag von der MPE („Munich Private Equity“), bekamen die Teilnehmenden einen

Einblick in die älteste und größte Anlageklasse der Welt überhaupt – in Private Equity. Anlegerinnen und Anleger in Österreich können sich hier über eine einzige Produktlösung breit gestreut an hunderten mittelständischen Unternehmen in Europa beteiligen, ohne Börsenschwankungen. Private Equity wird unter Experten auch als Stabilitätsanker bezeichnet.

Beim zweiten Vortrag von Arts Asset Management, ging es um die Frage, ob die KI und Krypto einen Game-Changer in der Veranlagung darstellen. KI kann Unternehmen effizienter, effektiver und erfolgreicher machen, aber die KI macht keinen Erfolg, keinen Umsatz und ist auch keine Zauberei. Als Lösung wird hier ein Mix aus der klassischen Fondsveranlagung, gepaart mit einem Teil von ETF-Investments in Kryptowährungen (Bitcoin, Ethereum, XRP und Solana), welche von einem Trendfolgesystem gesteuert wird, vorgestellt. ■



(V.l.n.r.): Zsolt Kovacs (MPE – Munich Private Equity), Markus Ressl (WKO), Mag. Birgit Schmolmüller (MPE – Munich Private Equity), Stiftspropst MMag. Petrus Stockinger, Ing. Walter Kick (WKO), Mag. Harald Fuchs (Arts Asset Management) und DI Stefan Pressl (Arts Asset Management) nach Vorträgen im Augustinussaal

Rückblick auf ein gelungenes Sommerfest

Das diesjährige Sommerfest der Finanzdienstleister Niederösterreichs fand im August am Truppenübungsplatz in Allentsteig statt. Die Fachgruppe konnte dabei mehr als 40 Kolleginnen und Kollegen begrüßen.

Von Martin Trettler



Das diesjährige Sommerfest der Finanzdienstleister Niederösterreich fand am 22.08. am Truppenübungsplatz in Allentsteig statt.

Die Mehrheit der über 40 Kolleginnen und Kollegen trafen sich in St. Pölten und fuhr dann gemeinsam mit dem Bus zum Truppenübungsplatz Allentsteig, wo bereits die direkt angereisten Teilnehmenden des Sommerfestes warteten. Der Kasernenkommandant **Oberst Julius Schlapschy** begrüßte alle Anwesenden äußerst herzlich und das Tagesprogramm wurde mit einem kurzweiligen Vortrag über die Historie und aktuelle Ausrichtung des Bundesheerareals eröffnet. Oberst Schlapschy war sichtlich anzumerken, dass es sich bei ihm nicht um eine Verpflichtung handelt, interessierte Besucherinnen und Besucher auf dem Gelände herumzuführen, sondern es vielmehr für ihn eine Herzensangelegenheit ist, gepaart mit großer Begeisterung, die historischen Hintergründe von Allentsteig dem Auditorium näherzubringen.

Nach dem herzlichen Empfang haben wir in der Finalisierungsküche im Lager Kaufholz gegessen. Auch hier wurde die landläufige Meinung widerlegt, dass Großküchen des Bundesheeres nicht fähig sind, ausgezeichnete Qualität zu produzieren. Allen Mitreisenden hat es wirklich vorzüglich geschmeckt.

Nach dieser kräftigen Stärkung durften wir mit dem Bus das Truppenübungsgelände besichtigen. Eine der ersten Stationen war die Besichtigung des Standortes von Kriegsgefangenenbaracken. Vorrangig französische Offiziere wurde im 2. Weltkrieg dort interniert. Hier fand auch im September 1943 eine spektakuläre Flucht der Franzosen, mit Tunnelbau unter den Baracken, statt. Ein weiterer Aufenthalt war die Besichtigung eines Bunkers mit der „am besten gesicherten Toilette“ Österreichs ;-).

Ein absolutes Highlight war der Zwischenstopp im Simulationszentrum. Hier können unsere Soldaten mit modernster Technik in 3D Auflösung militärische Übungen absolvieren, um anschließend eine genaue Analyse des absolvierten Einsatzes vorzunehmen. Auch drei wagemutige Besucher unterzogen sich dieser Kampfsimulation. Über das Ergebnis hüllen wir aber den Mantel des Schweigens, nur so viel darf angemerkt werden: in der Finanzberatung sind wir besser aufgehoben!

Dann ging es weiter zu einem Übungsareal, wo eine typische österreichische Siedlung nachgebaut wurde. Schule, Kindergarten, Tankstelle, Bahnhof und natürlich Wohngebäude dienen hier als Übungsplatz. Im Simulationshaus konnten wir dann die laut donnernden Geräusche tieffliegender Kampfjets und Hubschrauber,

hautnah erleben und die Auswirkungen von Artilleriefeuer spüren. Ein wirklich beeindruckendes Erlebnis. Diese Einrichtung wird nicht nur vom Bundesheer genutzt, sondern auch von sehr vielen Einsatzorganisationen wie Feuerwehr, Rotes Kreuz, Rettungshundestaffel, Polizeieinheiten – kurzum von allen Institutionen, die im Katastrophenfall zum Einsatz kommen. Man ist immer so gut wie man trainiert, sagt eine alte Weisheit aus dem Spitzensport, und diese Weisheit ist sicher auf viele Bereiche des Lebens übertragbar. Ich glaube im Namen aller sprechen zu können, wenn ich sage, dass wir alle froh sind, eine solche Einrichtung zu haben, damit wir im Fall des Falles gut vorbereitet ist!

Die Führung wurde dann im Aussiedermuseum von Oberst Schlapschy mit einem Film und Vortrag beendet. Im Zeitraum von 1938-1945 wurden hier rund 7.000 Menschen ausgesiedelt. Jedes einzelne Schicksal berührte und regte die Besucherinnen und Besucher zum Nachdenken an.

Der Tag konnte dann bei gutem Essen, Trinken und gemütlichen Beisammensein im wahrsten Sinne des Wortes im Gasthaus Klang ausklingen. Zusammengefasst war es ein wirklich ereignisreiches Sommerfest, mit vielen lustigen Anekdoten, eindrucksvollen Erlebnissen und auch Anregungen zum Nachdenken!

Ein besonderer Dank für die Organisation gilt unserem Sekretariat mit **Tina Buschenreiter** und GF **Helga Meierhofer**. Lust but not least möchte ich hier auch noch Oberst Julius Schlapschy erwähnen, der mit seiner humorvollen Art, seinen begeisternden und lebhaften Vorträgen, aber auch der feinen Botschaft, Demokratie zu schützen und aus der Geschichte zu lernen, diesem Sommerfest zu einer dauerhaften Einprägung in unserem Gedächtnis verholfen hat.

In diesem Sinne freue ich mich auf das nächste Sommerfest 2026 und hoffe, noch mehr Kolleginnen und Kollegen für diese Veranstaltung begeistern 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
assekuradeur

Save the Date: KI-Einstiegsworkshop in der Vermögensberatung

Neugierig auf Künstliche Intelligenz? Dann ist der aufbauende KI-Einstiegsworkshop am 6. und 19.11.2025 von jeweils 9 bis 13 Uhr genau das Richtige für Sie! In diesem kompakten Workshop erhalten Sie einen verständlichen Überblick über die Grundlagen von KI für den Einsatz in der Vermögensberatung.

Melden Sie sich jetzt auf www.wko.at/veranstaltungen an und starten Sie Ihre Reise in die Welt der KI! Exklusivpreis für Mitglieder der Fachgruppe mit 440 € inkl. USt. Die maximale Teilnehmeranzahl beträgt 15 Personen. Bitte beachten Sie die Voraussetzungen und benötigte Ausstattung.



Zwei Ehrungen

Nach langjährigem Mitwirken in der Fachgruppe verabschieden wir Ausschuss-Mitglied **Thomas Berger** und Bezirksrepräsentant **Johann Lang**.

Die Fachgruppe der Finanzdienstleister bedankt sich auf das Allerherzlichste für ihr langjähriges Engagement und wünscht für den weiteren beruflichen Werdegang alles erdenklich Gute!

Geld & Rat jetzt auch digital

Ab 2025 ist unser Finanzdienstleistermagazin 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: Martin Trettler, Tel.: 0660/772 00 11
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 Martin Trettler; für namentlich gekennzeichnete Artikel die jeweilige Autorin bzw. 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 Hintergrund: Belight (AdobeStock), S.1. Collage: TÜPL Allentsteig und WKNÖ, S.3 und 5: Carina Walter, S.4: Niloy (AdobeStock), S.8: Marius Perger, S.12: Gerald Gatterer, S.14: Dmytro Adamov (AdobeStock), S.16: SkloStudio (pixabay), S.19: MNStudio (AdobeStock), S.20: EIOPA, S.22: Wolfgang Nelson, S.23 und 24: WKNÖ, S.26 oben: phonlamaiphoto (AdobeStock), S.26 unten: WKNÖ

Offenlegung nach §25 Mediengesetz:

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

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

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

Blattlinie: Förderung der Ziele des Tätigkeitsbereiches

Fachgruppen-Ausschuss

Name	e-Mail	PLZ	Ort	Straße	Telefon
Obmann					
Martin Trettler, MFP	martin.trettler@team-leo.at	2880	Otterthal	Otterthal 34/2	0660/772 00 11
Stellvertreter					
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	3012	Wolfsgraben	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, Schwechat		
Mag. Robert Zepnik	zepnik@zepcon.at	0676/427 82 21
Korneuburg, Stockerau, Hollabrunn, Gmünd		
DI Stefan Brozyna, MBA	s.brozyna@kontrakta.at	0660/888 77 20
Georg Maier, BSc	georg@fairfinanz.at	0664/911 50 61
Krems, St. Pölten		
Markus Reßl	m.ressl@exakt-versichert.at	0676/898 81 750
Hermann Pecháček	office@pechacek.at	0699/171 28 791
Lilienfeld		
KommR Christian Klug	c.klug1965@a1.net	0664/884 57 111
Mistelbach, Gänserndorf		
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	02555/240 09
Mag. (FH) Waltraud Hauser	waltraud@zukunftshauser.at	0699/120 55 111
Mödling		
Walter Kick	w.kick@effectiva.at	0699/127 32 528
Scheibbs		
Mag. Peter Brandhofer	peter.brandhofer@pfb.co.at	07489/23 76
Tulln		
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	02233/212 92 10
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>