

Geld & Rat

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



Provisions- verbot durch die Hintertür

Seite 4

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

Heimische Flaggschiffe
setzen auf Leasing

12

Geldwäsche-Prävention:
Im Fokus der Behörden

14

Mehr Beratungserfolg
mit Behavioral Finance

16

Maßarbeit statt
Stangenware:

Jetzt neu:
Leistungsvariante
„Auszahlungs-
plan!“

das 08|16 Fonds-Konzept

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

www.merkur-leben.at

Weil ich das Wunder Mensch bin.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG

Liebe Leserinnen und Leser, liebe Kolleginnen und Kollegen,

selbstverständlich hat uns Österreicherinnen und Österreicher der Beitritt zur Europäischen Union im Jahr 1995 ein Mehr an Wohlstand gebracht. Auch genießen wir – abseits von Einschränkungen in der Corona-Zeit oder aufgrund der Migrationskrise – gerade jetzt in den Sommerferien die grundsätzlich gewonnene Reisefreiheit innerhalb der Schengen-Staaten. Nichtsdestoweniger gibt es aber natürlich immer wieder auch Entwicklungen, die es zu hinterfragen oder auch zu kritisieren gilt.

Aktuell beschäftigt uns etwa die – unter Federführung der EU-Kommissarin für Finanzdienstleistungen, Finanzstabilität und Kapitalmarktunion **Mairead McGuinness** angedachte – Retail-Investment-Strategie, die neben vielen positiven Aspekten auch weitreichende Einschränkungen für unseren Berufsstand beinhalten würde. So würde ein Provisionsverbot im Bereich der Versicherungsanlageprodukte bei unabhängiger Beratung und Vermittlung nicht nur existenzielle Probleme für unsere Branche bringen, sondern in erster Linie auch massive Beratungslücken aufreißen.

Großbritannien dient in diesem Zusammenhang als abschreckendes Beispiel: Auf der Insel kann sich kaum ein Kunde noch die reine Honorarberatung leisten und ist auf „Tipps“ aus dem Internet angewiesen.

Aus diesem Grund haben wir in dieser aktuellen Ausgabe unseres Finanzdienstleistungsmagazins **Geld & Rat** das Thema Provisionsverbot wiederholt in den Mittelpunkt gestellt und versucht, Ihnen auf den Seiten 4 bis 7 einen Überblick zu geben und unseren Standpunkt näherzubringen.

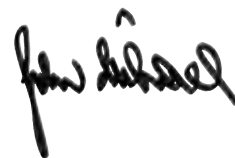
Da uns Brüssel und europäische Initiativen aber auch auf anderen Ebenen beschäftigen, haben wir den (von Vorträgen für unsere niederösterreichische Fachgruppe bekannten) Experten **Andreas Dolezal** gebeten, den Letztstand und Probleme beim Thema Nachhaltigkeitsstrategie (ab Seite 8) aufzuzeigen. Hinweisen möchte ich Sie auch auf seinen Beitrag zur Geldwäsche-Prävention ab Seite 14, in dem Sie eine Handlungsanleitung für die richtigen Vorkehrungen bekommen.

Um aber gerade in der schönen Sommerzeit den Blick auch nach vorne zu richten, finden Sie in unserem Magazin diesmal auch Artikel, die Sie auf Chancen im Tagesgeschäft hinweisen sollen. So etwa der Beitrag auf den Seiten 12 und 13 über interessante Leasingmodelle abseits des klassischen Kfz-Geschäfts, oder auch jener über mehr Beratungserfolg mit Behavioral Finance ab Seite 16.

Explizit hinweisen möchte ich Sie auch noch auf unser Sommerfest am 18. August, zu dem ich Sie heute schon herzlich einladen möchte. Die Fachgruppe Niederösterreich freut sich sehr auf Ihr Kommen. Nähere Details folgen in den kommenden Wochen.

Ich hoffe, dass wir Ihnen mit unserem – neu gestalteten – Magazin wieder wertvolle Informationen liefern konnten und darf Ihnen abschließend einen erholsamen Sommer wünschen!

Ihr



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Provisionsverbot durch die Hintertür

Was bei der Retail-Investment-Strategie (RIS) ursprünglich gut gedacht war, bringt in der Umsetzung Nachteile für Berater und Kunden.

Erklärtes Ziel der Strategie zur Förderung von Investitionen von Kleinanlegern (EU-Kleinanlegerstrategie) ist es, den Kapitalmarkt für Kleinanleger fairer und attraktiver zu machen. Dadurch sollen das Vertrauen und der Zugang verstärkt und der Markt sicherer werden. Erreicht werden soll dieses Ziel durch qualitätsverbessernde Maßnahmen, verschärfte Informationspflichten und Einschränkungen in der Vergütung. Anders als von der zuständigen Kommissarin **Mairead McGuinness** im Vorfeld angekündigt, soll es auch ein Provisionsverbot geben. Im Wertpapierdienstleistungsbereich soll dieses beispielsweise auf die Anlagevermittlung und Ausführung von Orders (execution only) ausgedehnt werden. Aber auch für die Portfolioverwaltung, die bisher schon ausschließlich auf Kosten des Kunden bestritten werden konnte, gibt es Erschwernisse. So dürfen zukünftig erhaltene Vergütungen diesen nicht mehr gutgeschrieben werden, sondern müssen jedenfalls unterbleiben, so **Herbert Samhaber**, Wertpapierdienstleister und Vorsitzender des Fachausschusses Wertpapierfirmen im Fachverband Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Wien. Vom Provisionsverbot umfasst sind auch nichtmonetäre Zuwendungen wie Essenseinladungen, Veranstaltungen, Events und Incentives, was in der Praxis sicher noch zu Abgrenzungsproblemen führen wird, so Samhaber. Nicht nur Pools und Vertriebsorganisationen stehen angesichts dieser Einschränkungen schwierige Zeiten bevor, meint auch, **Michael Holzer**, Fachgruppenobmann in NÖ, Fachverbandsobmann-Stellvertreter und selbst aktiver Geschäftsleiter eines WPDLU. Auf jeden Fall werden sich die Gesellschaften überlegen müssen, wie sie in der Zukunft ihre Informationen zu Markt und Produkten an die Vermittler bringen können, so Holzer.

Wie weitreichend diese Verordnung ist, zeigt ein Blick in die Verordnung selbst. Sie umfasst nämlich eine Änderungsrichtlinie, mit der die bestehenden Vorschriften für sämtliche Anlageprodukte – Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente, MIFID II, die Versicherungsvertriebsrichtlinie, IDD, die Richtlinie über Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapiere, OGAW, die

Richtlinie über die Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFMD) und die Richtlinie über die Aufnahme und Ausübung von Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (Solvabilität) – geändert werden sollen. Außerdem wird die Verordnung über Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP) überarbeitet.

Provisionsverbot für die unabhängige Beratung und Vermittlung von Lebensversicherungen

Noch einschneidender ist das Verbot im Bereich der Versicherungsanlageprodukte. Hier ist ein generelles Provisionsverbot bei unabhängiger Beratung und Vermittlung vorgesehen. Dies würde einem Teil der in Österreich tätigen Vermittler – nämlich den kraft Gewerbeschein als unabhängig eingestuften Versicherungsmaklern – ihre primäre Vergütungsform entziehen. Dementsprechend kritisch reagierte deren Obmann **Christoph Berghammer** auf die Veröffentlichung. Berghammer sieht in dem Entwurf eine Ungleichbehandlung zu Lasten der Versicherungsmakler. Auch wenn er zuversichtlich ist, dass man auch diesen Vorstoß der EU-Kommissarin abwenden wird können, so werde man jetzt alle Hebel auf nationaler und EU-Ebene in Bewegung setzen, um diesen neuerlichen Vorstoß zu Lasten der Berater und Kunden zu verhindern, so Berghammer.

Ebenfalls kritisch, aber zurückhaltender, äußerte sich **Hannes Dolzer**, Fachverbandsobmann der Finanzdienstleister. Der Vorschlag bedeute nicht, dass ein Provisionsverbot unmittelbar bevorsteht. Zunächst müssen sowohl das Europäische Parlament als auch der Rat eine Position zu diesen Vorschlägen erarbeiten, bevor es im Anschluss zu den Trilog-Verhandlungen kommt. Bis dahin bleibt noch genügend Zeit, um Argumente gegen die eine oder andere Verschärfung an geeigneter Stelle in Wien und Brüssel einzubringen, so Dolzer.

Weitere Schutzvorschriften

Neben dem Provisionsverbot sieht die RIS-Verordnung weitere Verschärfungen vor. So soll es dort, wo ➔

#TeamJunckerEU



Europese
Commissie

Commission
européenne

European
Commission



ec.europa.eu

Provisionen erlaubt bleiben, „strengere Schutzvorkehrungen“ geben. Ebenso sollen Anlageberater eine breite(re) Produktpalette anbieten und ein neuer Test soll gewährleisten, dass die Vermittlung im besten Interesse des Kunden erfolgt. Neue Regeln soll es auch für die digitale Vermarktung geben, was insbesondere die eine Vielzahl an Finanznews und -tipps verbreitenden „Finfluencer“ einschränken soll. Aber auch Berater sollen für die Nutzung (und den Missbrauch) ihrer Marketing-Mitteilungen haftbar gemacht werden. Geplant ist außerdem, dass standardisierte Informationen für Anleger aussagekräftiger und an das digitale Zeitalter angepasst werden. Angestrebt wird insbesondere mehr Transparenz und eine bessere Vergleichbarkeit der Kosten. Dazu kommt, dass Anleger einen jährlichen klaren Überblick über die Entwicklung ihres Portfolios erhalten sollen.

Gleichzeitig gibt es aber auch Lockerungen. So sollen die Kriterien für die Anerkennung als professioneller Anleger verhältnismäßiger gestaltet werden, was den Zugang zu Produkten und Dienstleistungen für erfahrene Privatanleger erleichtert.

Nichtsdestoweniger sei diese weitere Regulierung stark zu hinterfragen. Ein Provisionsverbot ist ein massiver Eingriff in die Marktwirtschaft, betont Holzer. Bereits jetzt gelte, dass Provisionen bei einer nicht unabhängigen Beratung nur fließen dürfen, wenn sie qualitätsverbessernd sind. Bei unabhängiger Anlageberatung, wie sie Gewerbliche Vermögensberater anbieten, müssen bereits heute alle Vorteile von dritter Seite an die Kunden weitergegeben werden. „Daher muss es aus Sicht der Finanzdienstleister das Ziel sein, auch zukünftig ein Nebeneinander unterschiedlicher Vergütungsformen aufrecht zu erhalten, so Holzer.

Vorschlag wird dem Ziel nicht gerecht

Letzten Endes wird der Vorschlag dem eigentlichen Ziel der RIS, nämlich den verstärkten Zugang von Kleinanlegern zum Kapitalmarkt zu ermöglichen, nicht gerecht. Beispiele aus anderen Ländern (darunter die Niederlande oder Großbritannien) zeigen, dass in den Ländern wo ein Provisionsverbot eingeführt wurde eine Beratungslücke entstanden ist.

Positiv ist, dass die EU-Kommission in ihrem Vorschlag die Verbesserung der Finanzbildung aufgegriffen hat. Die Finanzdienstleister engagieren sich schon lange und teilweise auch sehr erfolgreich im Bereich der Financial Education, insbesondere an Schulen. Denn es ist ganz klar, dass in Finanzangelegenheiten nur gut informierte Bürger um die Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge wissen, Chancen und Risiken der Kapitalmärkte einschätzen und letztlich aufgrund ihres Wissensvorsprungs eine fundierte Anlageentscheidung treffen können.

Aufgabe der Interessensvertretung ist es nun, die Vorschläge der Europäischen Kommission im Detail zu prüfen, um im Anschluss daran eine umfassende Stellungnahme zu erarbeiten. Die Botschaft ist aber klar: Wir verschließen uns nicht den angestrebten Verbesserungen hinsichtlich eines verstärkten Zugangs zu Anlageprodukten und dem Kapitalmarkt. Wir sprechen uns aber klar gegen jede Art von Provisionsverbot aus. Die aktuellen Vergütungsformen haben sich bewährt und gerade diese ermöglichen allen Marktteilnehmern den angestrebten freien Zugang zu Ansparprodukten und dem Kapitalmarkt. Diesen Standpunkt werden wir in Brüssel gegenüber den dortigen Institutionen entsprechend vertreten und zum Durchbruch verhelfen.

Wichtige Punkte der EU-Kleinanlegerstrategie im Überblick

- Vollständiges Verbot der Annahme oder Zahlung von Provisionen für reine Vermögensverwaltung.
- Provisionsverbot für Wertpapierdienstleistungen der Anlagevermittlung und Ausführung von Orders (diese beinhaltet auch nichtmonetäre und geldwerte Vorteile, wie Essenseinladungen oder Teilnahme an Veranstaltungen).
- Provisionsverbot für reine Vermittlung von Finanzprodukten ohne vorheriges Beratungsgespräch.
- Kein Verbot von Provisionen für nicht unabhängige Anlageberatung.
- Verschärfte Informationspflichten gegenüber Kunden.
- Prominente Platzierung der Informationen über Kosten und Risiken bei Veranlagung.
- Verschärfung der Bepreisung von Finanzprodukten zur Gewährleistung der Preistransparenz.
- Verbindliche Vorgaben für die Aus- und Weiterbildung von Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittlern.
- Verpflichtende Ausbildung in Nachhaltigkeitsfragen für Gewerbliche Vermögensberaterinnen und Vermögensberater.
- Nachweis der Qualifikationen durch entsprechende Zertifikate.
- Stärkere Kontrolle von „Finfluencern“, die für bestimmte Finanzprodukte werben.

Persönliches Fazit des Obmannes

„Wieder einmal wird versucht, ein Provisionsverbot für Investmentfonds (umfangreicher als bisher) bzw. fondsgebundene Lebensversicherungen im Rahmen der unabhängigen Beratung einzuführen. Ein Verbot der Provisionierung bei sonstigen Sach- oder Lebensversicherungen ist nicht gemeint! Einige Mitgliedsländer und Stakeholder werden nicht müde, dies immer wieder zu fordern. Es gibt aber auch viele Staaten und auch wichtige Marktteilnehmer wie uns, die dagegen Widerstand leisten, da die Forderung dem Kunden und der Branche nichts bringt.

Ziel sei der Schutz der Kunden bzw. der Kleinanleger, heißt es. Aber ist das dann auch wirklich die Konsequenz?

Meines Erachtens ist das Gegenteil der Fall. Denn gute, unabhängige Beratung wird sich der durchschnittliche Kunde dann einfach nicht mehr leisten können. Oder er wird im Internet abschließen und dabei vieles gar nicht verstehen – was am Ende wieder nur zu Nachteilen, Schäden und Einbußen führen kann.

Mein Fazit also: Ein ganz klares Nein und die Verpflichtung, dass wir uns gegen diese Entwicklung massiv wehren. Sollte das letztlich nicht zum Erfolg führen, dann muss das Provisionsverbot aber für alle Vertriebskanäle gelten, auch für Banken und Versicherungen – also auch den angestellten Vertrieb. Ich gehe davon aus, dass das die anderen selbstständigen Versicherungsvermittler, wie die Versicherungsmakler und -agenten, genauso sehen.“ ■



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Werbung

Transparent, nachhaltig, sicher: So wollen Frauen investieren!

Geht es um ihre Geldanlage, haben Frauen oft ganz individuelle Wünsche und Anforderungen.

Wir haben da etwas für Sie vorbereitet:
www.standardlife.at/finanzberatung-fuer-frauen

Standard Life

Teil der Phoenix Group

Sustainable Finance: Grünt es weiterhin so grün?

Bekanntlich sollen Finanzdienstleister dazu beitragen, dass Anlagegelder verstärkt in nachhaltige Investitionen fließen. Diese Strategie untermauert die EU mit einer Flut an – nach wie vor lückenhaften – Vorschriften. Frankreichs Präsident Emmanuel Macron ist einer der ersten Spitzenpolitiker, der von der EU eine regulatorische Pause verlangt.

Von Andreas Dolezal



Christian Dürr, Vorsitzender der FDP-Fraktion im deutschen Bundestag, stößt einem Bericht von *ntv* zufolge in dasselbe Horn: „Mit Bürokratie und Überregulierung wird man den Kampf gegen den Klimawandel nicht gewinnen.“ Der bekannte Wirtschaftswissenschaftler **Hans-Werner Sinn** meint: „Deutschland ist dabei, durch seine extremistische Klimapolitik die eigene Industrie zu ruinieren.“ Deutschland, immerhin die größte Industrienation der EU, setze damit ein Negativbeispiel für die ganze Welt. Politiker der europäischen Volkspartei EVP stellen eine weitere Verschärfung der Klimaziele infrage, berichtet *Die Presse*. Sie wollen sogar den Grünen Deal wieder aufschnüren.

Immer mehr Banken, Versicherungen und Asset Manager verlassen die Net-Zero-Klimaschutz-Allianzen, wie etwa GLS Bank, Axa, Allianz, Swiss Re und Vanguard. Das heißt jedoch nicht, dass sich diese Finanzdienstleister von grünen und nachhaltigen Werten verabschieden. Axa erklärte, dass sie weiterhin ihren „individuellen Weg der Nachhaltigkeit“ fortsetzen wolle. Ein Grund für den Mitgliederschwund sind die zu strengen, um nicht zu sagen unrealistischen, Vorschriften der Klimaschutz-Allianzen.

Viel mehr scheinen die Austritte aber regulatorisch, kartellrechtlich und politisch motiviert zu sein.

Insbesondere jene Anbieter, die stark am US-amerikanischen Markt vertreten sind, bekommen den dort herrschenden Gegenwind zu ESG-Aspekten bei der Geldanlage zu spüren. Nachhaltiges Investieren ist der konservativen US-Politik ein Dorn im Auge. Die US-Bundesstaaten Texas, Missouri und Louisiana boykottieren deshalb beispielsweise Blackrock. US-Staatsanwälte haben große Vermögensverwalter davor gewarnt, sich an ökologischen und sozialen Initiativen zu beteiligen. Die US-Börsenaufsicht SEC geht streng gegen Greenwashing vor und verhängt Millionenstrafen. All diese Entwicklungen verderben naturgemäß den Appetit auf grüne Allianzen und nachhaltige Investments.

Die kritischen Stimmen hindern die EU-Kommission jedoch nicht daran, ihr Füllhorn an Vorschriften weiter über der europäischen Finanzindustrie auszuleeren. Gemäß den technischen Regulierungsstandards zur Offenlegungsverordnung müssen Finanzmarktteilnehmer ➔

Werbung

Keine heiße Luft.

Die Haftpflichtversicherung für Versicherungs- und Finanzdienstleister in Österreich.



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

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

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

for broker GmbH
assekureur



spätestens ab 30. Juni 2023 detailliert erklären, dass sie die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen ihrer Investitionsentscheidungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren – die viel zitierten PAIs – berücksichtigen. DASS, wohlgemerkt, und nicht OB sie dies tun. Mangels verfügbarer Unternehmensdaten rauchen in den Rechts- und Compliance-Abteilungen seit Monaten die Köpfe.

Seit Anfang April 2023 liegen Entwürfe der Bewertungskriterien für die EU-Umweltziele 3 bis 6 vor. Parallel dazu wird über die Sozial-Taxonomie, die auch Aspekte der guten Unternehmensführung umfassen soll, weiter diskutiert. Immerhin hat die europäische Wertpapieraufsicht ESMA ihre Leitlinien zur Eignungsbeurteilung endlich fertiggestellt. Diese gelten, über ein Jahr nach Inkrafttreten der Pflicht zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen, ab 3. Oktober 2023.

Mit Entwürfen für eine adaptierte EU-Verbraucherschutz-Richtlinie und der Green Claims-Richtlinie intensiviert die EU-Kommission ihren Kampf gegen Greenwashing. Umweltaussagen sollen zukünftig, nicht nur im Finanzsektor, mit hervorragenden Umweltleistungen belegt

werden müssen. Nachhaltigkeitsexperten äußern Kritik, denn soziale Aspekte fallen dabei unter den Tisch. Aber wie kann es auch anders sein, wenn uns die EU auf die Sozial-Taxonomie – wie erwähnt – warten lässt?

Im Gegensatz dazu legt der Entwurf des EU-Lieferkettengesetzes so viel Wert auf soziale Merkmale in der gesamten globalen Wertschöpfungskette, dass sich Experten fragen, wie die weitreichenden Pflichten in der Realität erfüllt werden können. Ganz abgesehen von der aufkeimenden Frage, ob die Konsumenten den enormen Aufwand, der damit einher geht, auch bereit sind zu bezahlen. Österreichische Unternehmen, die deutsche Kunden beliefern, bekommen bereits einen Vorgeschmack. Denn das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz ist seit 1. Januar 2023 in Kraft.

Apropos österreichische Unternehmen: Banken erheben bei Kreditvergaben vermehrt die nachhaltigen Aspekte der zu finanzierenden Projekte. Je „grüner“ ein Projekt ist, desto günstiger können die Kreditzinsen sein. Nachhaltigkeit zahlt sich, zumindest in diesem Zusammenhang, also tatsächlich aus. ■





GRÜNES LICHT FÜR GREEN LEASING.

MIT RAIFFEISEN-LEASING SCHNELLER ZUR E-MOBILITÄT. WIR FINANZIEREN IHREN UMSTIEG AUF UMWELTFREUNDLICHERE MOBILITÄT. INFORMIEREN SIE SICH JETZT. [RAIFFEISEN-LEASING.AT](https://raiffeisen-leasing.at)

WIR MACHT'S MÖGLICH.



raiffeisen-leasing.at

Ein Möglichmacher in diesen Zeiten

Namhafte Flaggschiffe der österreichischen Wirtschaft setzen auf Leasing. Geld & Rat stellt Projekte der Firma Giesswein und der High-Tech-Schmiede AT&S vor.

Von Rudolf Erdner



Die meisten Menschen denken beim Schlagwort „Leasing“ wahrscheinlich an die in Österreich populäre Kfz-Finanzierung, über die laut dem Verband der österreichischen Leasinggesellschaften (VÖL) im Vorjahr 55 % der privaten Pkw und rekordverdächtige 80 % der gewerblichen neu zugelassenen Pkw finanziert wurden. Doch Leasing ist mehr als nur Kfz-Finanzierung. Viele heimische Unternehmen entscheiden sich auch bei der Anschaffung ihrer Mobilien und Immobilien für diese Finanzierungsform.

Die Gründe dafür liegen laut **Alexander Schmidecker**, CEO von Raiffeisen-Leasing, auf der Hand: „Leasing ist gerade für Unternehmen deshalb eine ideale Finanzierungsform, weil es die Liquidität schont, über monatliche Ratenzahlungen gut planbar ist und sich in der Vertragsgestaltung an die individuellen Bedürfnisse (wie etwa die

zu erwartenden Cash Flows der Unternehmen) anpassen lässt. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten wird Leasing dadurch zu einem Möglichmacher für dringend notwendige Investitionen.“

Boom bei Mobilien-Leasing

Laut dem VÖL legte das Mobilien-Neugeschäft in Österreich 2022 um 18,1 % auf 1,6 Mrd€ zu, wobei der Bereich Produktionsmaschinen ein Plus von 15,5 % verzeichnete. Das Leasinggeschäft bei medizin- und messtechnischen Geräten war hingegen um 37,1 % rückläufig, was sich mit dem Auslaufen der Corona-Pandemie erklären lässt, da es in den Jahren 2020 und 2021 zu außergewöhnlich hohen Investitionen in diesem Bereich kam. Der Boom im Bereich Mobilien-Leasing ließ sich aber auch bei einem deutlichen Zuwachs der Neuverträge ablesen: Mit insgesamt 30.210 Stück wurden im Jahr 2022 um 9.623 Verträge mehr abgeschlossen als im Vergleichszeitraum des Vorjahres, was einer beachtlichen Steigerung von 46,7 % entspricht.

Ein heimisches Traditionsunternehmen, das bereits sehr gute Erfahrungen mit Mobilien-Leasing gemacht ist, ist die für ihre bequemen Merino-Sneakers mittlerweile weltweit bekannte Firma Giesswein mit Firmensitz im Tiroler Brixlegg. Über Raiffeisen-Leasing wurde im Jahr 2020 eine rund 3 Mio€ teure AutoStore-Anlage finanziert. Auf insgesamt neun Ebenen bewegen sich 31 Roboter, die über WLAN mit einem Steuerungssystem verbunden sind und Transportaufträge automatisch abarbeiten. Täglich werden so laut Giesswein rund 3.000 Bestellungen aus dem Webshop kommissioniert und für den weltweiten Versand fertig gemacht.

„Als am 15. März 2020 der erste Lockdown begann, haben wir unsere Vertriebsziele für das Geschäftsjahr ganz schnell nach unten revidiert. Händler haben zu diesem Zeitpunkt die Bestellungen eingestellt oder sogar storniert, und auch der Umsatz in unserem Webshop brach plötzlich um 20 % ein. Gleichzeitig wurde aber damals bereits mit

der Montage unserer AutoStore-Anlage begonnen, die für uns das größte Investment in unseren Standort hier in Brixlegg in den letzten 20 Jahren darstellte. Bereits im April 2020 wendete sich das Blatt und die Bestellungen über unseren Webshop vervierfachten sich. Ohne unsere AutoStore-Anlage hätten wir diesen Boom niemals bewältigen können. Allein am Montag nach dem „Black Friday“-Wochenende konnten wir damals 20.000 Pakete verschicken,“ erinnert sich CEO **Markus Giesswein** an die turbulenten Anfänge der Corona-Pandemie zurück.

Mit der neuen Anlage konnte Giesswein in der Branche einen neuen Benchmark setzen, was die Lieferzeit und den Kundenservice anbelangt. Damit schafft das Unternehmen langfristige Vertrauen in seine Marke und dank der höheren Umsätze konnten neue Arbeitsplätze geschaffen werden – trotz bzw. dank dem Einsatz der 31 Roboter.

Immobilien-Leasing für große Projekte

Auch das bereits erwähnte Immobilien-Leasing ist bei heimischen Unternehmen, speziell bei größeren Projekten, sehr gefragt. Insgesamt konnte im Vorjahr

das Neugesäftsvolumen im Immobilien-Leasing um 13,4 % auf 550 Mio€ gesteigert werden. Die mit 67 Stück gleichbleibende Anzahl an Neuverträgen verdeutlicht dabei den Trend hin zu größeren Projekten mit höherem Volumen.

Eines dieser Großprojekte befindet sich im steirischen Leoben-Hinterberg, wo der Leiterplattenhersteller AT&S aktuell ein neues Forschungs- und Entwicklungszentrum mit angeschlossener Serienfertigung für IC-Substrat-Technologien realisiert. Hier sollen ab Ende 2024 erstmalig in Europa IC-Substrate produziert werden, die essenziell für zukunftsweisenden Anwendungen in der Mikroelektronik sind.

Die Finanzierung wird, unter anderem, auch von Raiffeisen-Leasing gestellt, die in den vergangenen 15 Jahren neben dem bestehenden Produktionsstandort in Leoben auch den Bau des neuen Bürogebäudes in Leoben-Hinterberg begleitet hat, wo im Vorjahr auf mehr als 8.000 m² rund 300 modernste Arbeitsplätze geschaffen wurden. ■

Werbung

IHR KOMPETENTER PARTNER

KFZ-LEASING, FLEXIKAUF, FUHRPARKMANAGEMENT, MOBILIENLEASING

WIR FINDEN DIE PASSENDE FINANZIERUNG

LEASING
WIENER STÄDTISCHE · DONAU
VIENNA INSURANCE GROUP

Im Fokus der Behörden

Geldwäsche-Prävention gewinnt bei verpflichteten Gewerbetreibenden keinen Preis für Beliebtheit. Sie wird als mühsam und überschießend empfunden. Trotzdem sind Maßnahmen zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung unverzichtbar. Denn die Gewerbeaufsicht kennt bei Kontrollen kein Pardon.

Von Andreas Dolezal



Versicherungsmakler, Mehrfachagenten und Vermögensberater, die Lebensversicherungen vermitteln, sind zur Geldwäsche-Prävention verpflichtet. Sie müssen über Strategien, Kontrollen und Verfahren verfügen, die verhindern, dass inkriminierte Gelder in den legalen Wirtschaftskreislauf eingeschleust werden. Darüber hinaus machen sie sich strafbar, wenn sie derartige Vermögenswerte wissentlich an sich bringen (etwa in Form von Beratungshonoraren).

Gewerbetreibende stellen (aufgrund des weit gefassten Begriffes des Handelsgewerbetreibenden) die weitaus größte Gruppe an Verpflichteten dar. Trotzdem haben sie im Jahr 2022 lediglich zehn Verdachtsmeldungen an die Geldwäschemeldestelle abgegeben. Damit liegen sie vor den Wirtschaftstreuhändern mit gerade einmal drei Meldungen, aber hinter den Notaren (16) und den Versicherungen (18). Spitzenreiter sind weiterhin die Banken mit 4.584 Verdachtsmeldungen. Krypto-Dienstleister holen mit 1.361 Meldungen stark auf.

Wenn die Behörde kontrolliert ...

Im Rahmen einer routinemäßigen Prüfung interessiert

sich die Behörde jedenfalls für die unternehmensinterne Risikobewertung. Entweder findet sie diese, weil online ausgefüllt, im Unternehmensserviceportal, oder sie lässt sie sich vorlegen (weil offline auf Papier dokumentiert). Eine aktuelle Risikoanalyse, das heißt nicht älter als ein Jahr, ist unverzichtbar. Auf Basis der standardisierten Bewertungsbögen ist sie keine Raketenwissenschaft.

Weiters fragt die Behörde nach den zuletzt absolvierten Schulungen, eventuell inklusive Schulungsunterlagen, um die Inhalte zu kontrollieren. Dies beinhaltet auch Schulungen, die relevante Mitarbeiter, zum Beispiel in der Antragskontrolle, besucht haben. Sollte die Behörde für eine Vorort-Prüfung vorbeischauchen, kann es sein, dass sie den Wissenstand von Mitarbeitern erhebt. Auf die Frage „Was wissen Sie über Geldwäsche-Prävention?“ sollte die Antwort kein verständnisloses Schulterzucken sein. Denken Sie daran, dass Geldwäsche-Prävention nicht nur Chefsache ist!

Falls vorhanden, möchte die Behörde Geldwäsche-relevante Geschäftsfälle aus den vergangenen Jahren einsehen,

zum Beispiel Stammdaten der Kunden und Belege für Geschäftsbeziehungen. Angesichts der wenigen Verdachtsmeldungen aus dem Kreis der Gewerbetreibenden werden die Gewerbebehörden hier aber nur selten Treffer erzielen.

Unnötige Stolpersteine vermeiden!

Zur Feststellung und Überprüfung der Identität des wirtschaftlichen Eigentümers eines Firmenkunden (Rechtsträger wie OG, KG, AG, GmbH, Privatstiftung, Verein usw.) haben Gewerbetreibende einen Auszug aus dem Register der wirtschaftlichen Eigentümer einzuholen. Denn ein Firmenbuchauszug enthält diese Information nicht zwingend. Um dieser Pflicht im Anlassfall nachkommen zu können, benötigen Sie einen Zugang in das WiEReG-Register. Diesen müssen Gewerbetreibende bei der zuständigen Gewerbebehörde beantragen (Musterformular der WKO nutzen!). Eventuell fragt die Behörde im Zuge einer Kontrolle, ob Sie einen WiEReG-Zugang haben.

Jedenfalls benötigen verpflichtete Gewerbetreibende den vorsorglich eingerichteten Zugang zu goAML, dem Meldekanal für Verdachtsmeldungen. Denn Sie haben

unverzüglich die Geldwäschemeldestelle zu informieren, wenn sie Kenntnis davon erhalten oder den Verdacht haben, dass ein Fall von Geldwäsche vorliegt (unabhängig vom Betrag, es gibt keine Bagatelldgrenzen). Kümmern Sie sich erst im Anlassfall um den Zugang zu goAML, können sie der geforderten Unverzüglichkeit nicht Folge leisten – und begehen einen Gesetzesverstoß.

Denken Sie auch an ein angemessenes Verfahren, über das Mitarbeiter Verstöße gegen die Geldwäsche-Pflichten intern über einen speziellen, unabhängigen und anonymen Kanal melden können. Eine Behörde aus Westösterreich fragt in diesem Zusammenhang nach dem „Geldwäschemeldebriefkasten“.

Generell gibt es keine bundeseinheitliche Vorgehensweise der Gewerbeaufsicht bei Prüfungen. Festzustellen ist, dass Kontrollen häufiger, strenger und professioneller werden. Hoffen Sie nicht auf das altbekannte Motto „Beraten statt strafen“. Sanktionen gibt es sehr wohl. Und seien Sie sich bewusst, dass die Behörde verhängte Sanktionen und Maßnahmen auf ihrer Internetseite veröffentlichen muss. ■

Werbung

Wasser

bietet klare Investmentchancen

Wasser wird knapp, die Nachfrage steigt. Unternehmen, die intelligente Lösungen für eine effiziente Wasserwirtschaft anbieten, können profitieren.

Das Jahr 2022 war eines der teuersten Jahre mit Blick auf wasserbedingte Katastrophen. Dürren in Europa kosteten mehr als 20 Milliarden US-Dollar. Unabhängig davon sind die Wasserressourcen der Welt stark beansprucht. Angebot und Nachfrage klaffen oft weit auseinander. Die Wasserqualität ist vielerorts besorgniserregend und die Infrastruktur unzureichend. Das sechste der insgesamt 17 UN-Nachhaltigkeitsziele lautet daher zu Recht, die Verfügbarkeit und nachhaltige Bewirtschaftung von Wasser sowie Sanitärversorgung für alle zu gewährleisten. Es zielt darauf ab, die Infrastruktur zu verbessern, eine verantwortungsvolle Nutzung zu fördern und den Zugang zu sauberem Wasser und sanitären Einrichtungen sicherzustellen.

Schwere Überschwemmungen und verheerende Dürren – die Wasserprobleme sind vielschichtig, können aber durch Investitionen in verschiedene Bereiche gelöst werden. Effizientere Pump- und Entwässerungssysteme können bei der Vermeidung von Überschwemmungen helfen. In trockenen Gegenden sind hingegen Lösungen erforderlich, um das wenige verfügbare Wasser optimal zu nutzen. Dazu gehört Infrastruktur zur Wiederaufbereitung von Abwasser. Ein weiterer wichtiger Baustein sind die Versorgungsunternehmen. Sie müssen sicheres Trinkwasser bereitstellen, sich um die Abwasserentsorgung kümmern und in eine Infrastruktur investieren, die Verschwendung (Leckage) minimiert. Diese Möglichkeiten sind nicht nur eine Folge der Auswirkungen des Klimawandels, sondern auch die Auswirkungen jahrzehntelanger Unterinvestitionen.

Auf einen Blick

Es muss noch viel getan werden, um weltweit eine ausreichende Wasserversorgung zu gewährleisten. Es gibt aber zahlreiche Lösungsansätze und damit auch interessante Möglichkeiten für Investoren. BNP Paribas Asset Management hat dafür die passende Anlagestrategie entwickelt, welche in Unternehmen entlang der Wasser-Wertschöpfungskette (Wasserinfrastruktur, -versorgung und -aufbereitung) investiert. So bekommen Kunden die Möglichkeit, vom Wachstumspotenzial dieser innovativen Unternehmen zu profitieren.

Milliardeninvestitionen in die Wasserinfrastruktur erforderlich

Jede wirtschaftliche Aktivität verbraucht Wasser. Um die aktuellen Herausforderungen zu bewältigen, werden neben größerer politischer Unterstützung erhebliche Investitionen in neue Technologien und Dienstleistungen erforderlich sein. Der Berufsverband der US-amerikanischen Bauingenieure, die American Society of Civil Engineers, bezifferte das Investitionsdefizit 2019 allein für die USA auf zwei Milliarden US-Dollar und geht davon aus, dass es sich bis 2039 auf 14 Milliarden US-Dollar versiebenfachen, wenn nicht schnell und ernsthaft etwas dagegen unternommen wird.

Wir sind der Ansicht, dass die Schließung dieser Lücke große und attraktive Investitionsmöglichkeiten beinhaltet. Dazu kommt ein regulatorisches Umfeld, das sowohl den Kampf gegen den Klimawandel als auch die unzureichenden Ausgaben für die Infrastruktur adressiert. Die Bewältigung von Wasserproblemen – sowohl Knappheit als auch das Risiko von Überschwemmungen – erfordert sowohl kurz- als auch langfristige Lösungen. Unabhängig von den Wirtschaftszyklen wird die Nachfrage nicht nachlassen.



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

Diese Werbemitteilung wurde von BNP Paribas Asset Management S.A.S. (BNPP AM) erstellt, dient ausschließlich Informationszwecken und stellt kein Angebot oder Aufforderung zum Kauf dar. Alleinige Grundlage für eine mögliche Veranlagung sind Verkaufsprospekt und Kundeninformationsdokument unter www.bnpparibas-am.at

Mehr Beratungserfolg mit Behavioral Finance

Wer die Anlageentscheidungen seiner Kunden besser versteht, kann sie auch besser beraten. Die typischen Denkfehler und Fehltritte der Anleger lassen sich erkennen und eingrenzen.

Von Julia Kistner



Je nach Anlegertyp ist eine unterschiedliche Beratung notwendig. Was nach einer Binsenweisheit klingt, lässt sich auch systematisieren. Wie? Darüber sprach Geld & Rat mit Consulter **Matthias Runte** und mit **Martin Rauchenwald** von der Beraterschmiede Arthur D Little, die sich in ihrer Studie mit der Berücksichtigung von Börsenpsychologie in der Finanzberatung beschäftigen.

„Bei Behavioral Finance geht es um die fundierte Analyse der tatsächlichen Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden. Man versucht etwa, ihre Risikobereitschaft genauer zu messen als dies durch das bloße Ankreuzen von Risikoklassen möglich ist,“ betont Runte, „denn Studien zeigen, dass Anleger dazu neigen, sich weniger risikobereit einzustufen, als sie es tatsächlich sind, weil in unseren Breitengraden Risikobereitschaft negativ behaftet ist. Mit Behavioral Finance versucht man, die Verhaltensweisen und Entscheidungsfindungen von Anlegern zu verstehen und sie zu verbessern, damit sie beispielsweise keinen Trends hinterherjagen.“ Auf Basis von individuell erhobenen Präferenzen von Anlegern und historischen Verhaltensanalysen sollen Kundinnen und Kunden wichtige Hinweise und Warnungen zu Investmententscheidungen erhalten. So sollen Anleger vor möglichen Risiken, aber auch vor Irrationalitäten gewarnt werden.

Überschätzung und Fehlverhalten

Intensive Gespräche sollen dazu führen, dass die Kunden einen Schritt zurücktreten und reflektieren, ob sie rational handeln, Ziele für sich definieren und diese auch weiterhin verfolgen. So gibt es bekanntlich eine Vielzahl von typischen Anlagefehlern, die sich mit Behavioral Finance erklären lassen. Als prominente Beispiele nennt Rauchenwald „Overconfidence und Herding“, sprich: Überschätzung und Herdenverhalten. Wobei Studien zeigten, dass Anleger in Bullenmärkten eher zu Overconfidence neigen und in Bärenmärkten tendenziell die Angst größer ist, Verluste zu machen. „Der nicht gemachte Gewinn ist weniger schmerzhaft als der gemachte Verlust“, so Rauchenwald, „das sind Themen, die man bei der Beratung

berücksichtigen muss. In Österreich und Europa legt man generell deutlich konservativer an als im angloamerikanischen Markt. Gerade in der Pensionsvorsorge trifft man aber sehr langfristige Entscheidungen, und da wurden sehr viele Ertragschancen in den vergangenen Jahrzehnten liegen gelassen.“ Hier führe neben der Finanzbildung die Einbindung von Behavioral Finance zu mehr Anlageerfolg und nebenbei zu einer stärkeren Kundenbindung.

Nicht nur die Kundinnen und Kunden, sondern auch die Beraterinnen und Berater können auf diese Weise regelmäßig hinterfragen, ob sie ihre Veranlagungsentscheidungen rational treffen, befreit von falschen Wahrnehmungen und Überreaktionen.

Die fortgeschrittene Variante von Behavioral Finance ist dann, als „Contrarian“ auf solche Fehlentscheidungen von Marktteilnehmern bewusst zu setzen und dann zu kaufen, wenn andere in Panik verkaufen. Oder wie es der mehrfache Milliardär **George Soros** einmal sehr martialisch ausdrückte: „The time to buy is when blood is running in the streets.“ ■

Mehr Anlageerfolg dank Behavioral Finance

- **3 % mehr Ertrag pro Jahr** mit entsprechend ausbalanciertem Portfolio: Anleger diversifizieren zu wenig, investieren zu viel in ihnen bekannte Firmen
- **10 % höherer Risiko-Appetit** durch Berücksichtigung von Behavioral Finance bzw. Korrektur erwünschter Antworten, sprich durch genauere Risikomessung
- **3 bis 6 % mehr Gewinnpotenzial** durch höhere Anlagedisziplin und Verbesserung der Anlagestrategie
- **Maßgeschneiderte Anlageberatung** führt zu erfolgreicherer Anlageempfehlungen

Das Geld & Rat kostenlos für Ihr Büro:

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

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

Neue „Evergreens“

Grüne Investmentfonds und Versicherungen sind trotz aller anhaltenden regulatorischen Diskussionen auf dem Vormarsch.

Von Harald Kolerus

Nachhaltigkeit ist mehr als eine Modeerscheinung und durchzieht unser Leben vom täglichen Einkauf bis zur richtigen Anlageentscheidung. Sprich: Der ESG-Trend wird auch in der Fonds- und Versicherungsbranche sicher nicht abreißen. Geld & Rat sprach zum Thema unter anderem mit **Anita Frühwald**, Country Head Austria & CEE bei BNP Paribas Asset Management. Sie meint, dass schon allein Regulierungsmaßnahmen für weitere Unterstützung sorgen: So wird die EU-Taxonomie um vier Umweltziele im Jahr 2024 ergänzt – zusätzliche Erweiterungen rund um die Bereiche Soziales und Governance sind geplant. „Der Regulator steuert das Anlageverhalten von institutionellen Investoren zu mehr Nachhaltigkeit und Anbieter passen ihre Finanzprodukte systematisch an die Forderung nach mehr Nachhaltigkeit an“, so Frühwald.

Keine Eintagsfliege

Auch andere Experten wie **Michael Lacchini**, Produktmanager bei der Merkur Lebensversicherung, bestätigen,

dass das Thema Nachhaltigkeit „kein vorübergehender Trend, sondern ein langfristiges gesamtgesellschaftliches Phänomen ist.“ **Christian Petter**, Head of Austria and CEE J. Safra Sarasin Fund Management, meint zum Thema: „Wir sehen ein zunehmendes Bewusstsein für ökologische und soziale Belange und die Bedeutung guter Unternehmensführung. Außerdem steht ESG hoch oben auf der politischen Agenda in fast allen Ländern, was man auch in den jüngsten Regierungsversprechen sieht.“

Der Nachhaltigkeitstrend ist also gekommen, um zu bleiben – und wie wirkt sich ESG konkret in der Produktgestaltung aus? Darauf Frühwald: „87 % unserer Publikumsfonds sind Artikel 8- (hellgrün) oder Artikel 9- (dunkelgrün) Produkte. Auf Publikumsfonds-Ebene werden keine Artikel 6-Fonds mehr lanciert. Allerdings ist zu sagen, dass alle Portfolios, die von BNP Paribas AM gemanagt werden, unsere RBC Policy (Responsible Business Conduct) integrieren. Das heißt, diese Kriterien greifen auch auf alle unsere Artikel 6-Fonds durch.“



Thomas Neusiedler, CEO Helvetia Österreich, setzt ebenfalls auf ESG: „Das Finanzanlagen-Portfolio von Helvetia weist im Durchschnitt ein MSCI ESG-Nachhaltigkeitsrating von A (AAA = beste Bewertung, CCC = schlechteste Bewertung) aus. Diesen Durchschnittswert ermitteln wir halbjährlich. Mit ‚grünen‘ Versicherungslösungen unterstützt Helvetia den Wandel hin zu einer klimafreundlicheren Wirtschaft.“

Grüne FLV

Apropos Versicherungslösungen: Keine schlechte Idee ist es, ESG-Fonds in Fondsgebundene Lebensversicherungen (FLV) zu integrieren. Somit vereint man Nachhaltigkeit mit Performancechancen und Versicherungsschutz. Bei Helvetia erklärt man: „Innerhalb der FLV können Kundinnen und Kunden zwischen unterschiedlichen Fonds je nach persönlichen Vorlieben wählen. So auch unseren nachhaltigen Fonds, die ‚FairFuture Lane‘.“

Als für FLV geeignet nennt Sarasin-Experte Petter z.B. den JSS Sustainable Equity – Green Planet. Er strebt einen langfristigen Kapitalzuwachs durch weltweite Anlagen in Aktien von Unternehmen mit Umsätzen aus Produkten und Dienstleistungen an, die zu umweltfreundlichen Lösungen beitragen.

Merkur bietet wiederum in der FLV zwei Fonds-Portfolios mit unterschiedlichen Risikoklassen an, die ausschließlich in ESG-Fonds investieren. Dabei handelt es sich um

„Nachhaltig investieren“ und „Nachhaltig investieren plus“.

Gegen Greenwashing

An Produktvielfalt mangelt es also nicht. Worauf sollten aber langfristig denkende Investoren bzw. Versicherungsnehmer beim Thema Nachhaltigkeit besonders achten? Auch um nicht in die gefürchtete Falle Greenwashing zu tappen. Dazu meint Neusiedler von Helvetia: „ESG-Ratings geben bei der Beurteilung von Investments entsprechende Hinweise über die jeweilige Nachhaltigkeitsqualität, sind aber teilweise noch völlig unterschiedlich ausgerichtet und daher ist es wichtig, auch zwischen den Zeilen zu lesen. Hier bewahrt sich wieder die Bedeutung der Qualitätsberatung durch Vermittlerinnen und Vermittler, egal in welchem Vertriebsweg.“

Petter fügt hinzu, dass dem Phänomen Greenwashing in erster Linie die EU-Offenlegungsverordnung Einhalt gebietet: „Sie steht für Werte wie Transparenz, Regulierung, externe Prüfer. Diverse, wohl länderweise unterschiedliche Labels sorgen ebenfalls für Kontrolle und Sauberkeit. Immer mehr sehen wir ‚Active Ownership‘, das sich nicht nur im Voting-Verhalten, sondern auch in echtem Engagement, also inhaltlichem Austausch zwischen Investor und Unternehmen, zeigt.“ Frühwald fasst abschließend zusammen, womit Greenwashing ein Riegel vorgeschoben werden kann: „Nur durch Transparenz!“ ■



BIS
Beratung-Information-Service GmbH
 Nussbaumerstraße 2 / Top 9, 8042 Graz
 Tel.: 0 676 74 17 574
 Mail: office@kreditaustria.at
www.kreditaustria.at



Aktuelle Bewilligungspraxis der Banken, Finanzierungen Privatkunden und Gewerbekunden, professioneller Finanzierungssupport: Mag. Gerfried Karner im Interview



Herr Mag. Karner, Ihre Finanzierungsplattform gilt als einer der erfahrensten Dienstleister für Finanzierungen im Gewerbe- und Baurägerbereich, zudem sind Sie seit 1994 für die Abwicklung von privaten Hypothekarfinanzierungen für Ihre Kunden bzw. Ihre Kooperationspartner am Markt tätig. Was hat sich unter den aktuellen Rahmenbedingungen für Sie geändert?

Die Auswirkungen der KIM-VO sind für jeden in der Branche nachhaltig spürbar. Das Ergebnis ist, dass wir an Stückzahl weniger Geschäft generiert haben und eine enorme Nervosität der Kunden und speziell in der Immobilienbranche zu verspüren ist. Zusätzlich verstärkt wird dieser Umstand von dem unsicheren und gestiegenen Zinsumfeld und einer starken Zurückhaltung auf der Käuferseite.

Jede Krise hat auch eine positive Seite, wo sehen Sie diese?

Wir sehen da sogar mehrere positive Umstände für uns. Das aktuelle Umfeld bringt im Regelfall keine 0815-Kreditaufbereitung mehr mit sich, sondern erfordert jahrelanges Know-How zur positiven Umsetzung. Dabei wird die persönliche Vorbesprechung von den Kreditfällen mit unserem Kompetenzcenter und die folgende Einreichung über unser österreichweites Banken- und Bausparkassennetzwerk von unseren Kooperationspartnern noch mehr wertgeschätzt und in Anspruch genommen. In vielen Fällen ist diese persönliche – und für uns notwendige – professionelle Vorarbeit und die folgende konzeptionelle Ausschreibung an unser Bankennetzwerk sehr oft der Erfolgsfaktor. Dabei behelfen wir uns neben unseren österreichischen Banken auch in Einzelfällen deutscher Banklösungen. Zudem sehen wir über ausgewählte Banken speziell im Fixzinssegment ab 25 Jahre fix weiter ein sehr gutes Geschäftsfeld. Im Rahmen dieser Lösungen haben die Kunden schon sehr kurzfristig die mit der Umschuldung verbundenen Kosten amortisiert, bei gleichzeitiger 100 % Absicherung des Zinsänderungsrisiko z.T. über 30 Jahre hinaus. Diese Tatsachen im privaten Finanzierungsgeschäft und ein sehr gutes Finanzierungsvolumen im Businessfinanzierungsbereich haben uns trotz sinkender Stückzahlen durch die KIM-VO eine höhere Finanzierungsgesamtleistung im Vergleich zum Vorjahr gebracht, zugegeben jedoch bei wesentlich höherem Aufwand intern.

Richtig interpretiert – höheres Finanzierungsvolumen zum Vorjahr, trotz dem aktuellen Zinsumfeld und KIM-VO?

Ja, wie bereits erwähnt hat unser umfassendes Bankennetzwerk – sukzessive aufgebaut seit 30 Jahren – uns seit der Einführung der KIM-VO einen wesentlichen Mehrwert für unsere Kooperationspartner gebracht. Zudem sehen wir uns als einen der ganz wenigen und jahrelang konstanten Abwicklungspartner für Gewerbe- und Baurägerfinanzierungen.

Geht es bei Businessfinanzierungen leichter?

Nein, so kann das nicht ausgelegt werden. Die Rahmenbedingungen haben sich hier noch weiter verschärft. Jedoch – für uns – haben sich der jahrelange Netzwerk- bzw. Reputationsaufbau in der Form bezahlt gemacht, dass die Banken unsere umfassenden und bankgerechten Kreditkonzepte sehr genau und rasch prüfen und die positive Realisierung der Finanzierungsanträge im Kommerzbereich dadurch nachhaltig begründet sind. Zudem auch der Umstand, dass für unsere angebundenen Kooperationspartner bzw. Vertriebe der Vorteil verwirklicht wird, dass Finanzierungen, unabhängig ob Privat- oder Firmenkunde, von einem bewährten und bekannten Partner bei den Banken platziert und auch mit diesen auf Augenhöhe kommuniziert bzw. verhandelt wird.

Wo sehen Sie den USP der BIS/kreditaustria.at?

Relativ einfach definiert: Bei den meisten Plattformen endet der Einreichungssupport beim privaten Finanzierungsgeschäft. Dieser Teilbereich wird auch von uns mit Kooperationsverträgen und persönlichem Support realisiert, jedoch umfasst unser Betreuungsportfolio den gesamten Gewerbefinanzierungsbereich (Kommerz/Bauräger), dies erfolgt auf Tippgeberbasis für Partner österreichweit, bis hin in Einzelfällen in angrenzende Nachbarländer. Dabei behelfen wir uns auch in Einzelfällen mit additiven Lösungen durch Crowd-, Mezzanin-, Leasing-, Factoring- und staatliche Förderungstranchen.

Gibt es die Möglichkeit zur Kooperation mit Betrieben innerhalb der Fachgruppen?

Natürlich. Wir sehen uns als persönliches Kreditabwicklungsservice mit österreichweitem Banken- und Partnernetzwerk. Wir bieten unser Service seit 1994 neben dem Privatfinanzierungsbereich speziell u.a. im Segment Kommerz- und Baurägerfinanzierungen sowohl für Branchenkollegen im Finanzierungsbereich als auch für Versicherungsmakler und Wertpapiervermittler an, um diesen eine zusätzliche Dienstleistungspalette für ihre Kunden zu ermöglichen. Neben zusätzlichen Verdienstmöglichkeiten ist der Kunde für unsere Partner speziell im Segment Businessfinanzierungen gegenüber dem Wettbewerb der Banken noch besser abgesichert.

Chance

Krypto-Asset-Regulierung?

Mit der MiCA-Verordnung tritt 2024 in der EU erstmals ein einheitlicher Rechtsrahmen für die Emission von Kryptowährungen sowie die Erbringung von einschlägigen Dienstleistungen in Kraft.

Von Patrick Baldia

Langsam aber sicher scheinen sich Kryptowährungen in der Investmentwelt, zumindest als kleine Nische, zu etablieren. Zuletzt feierten sie nach einem zu vergessenden Jahr 2022 wieder ein Comeback.

Zwar ging etwa der Kurs der größten und am weitesten verbreiteten Kryptowährung, dem Bitcoin, zuletzt aufgrund der Aussicht auf weiter steigende Zinsen in den USA auf das tiefste Niveau der letzten drei Monate zurück. Nichtsdestoweniger steht seit Jahresbeginn immer noch ein Plus von 50 % zu Buche. Und auch die zweitgrößte Kryptowährung Ethereum hat sich mit einem Kursgewinn von fast 40 % seit Anfang Jänner – trotz aller Volatilität – gut entwickelt.

Neben der Aussicht auf weitere Zinsanhebungen, die für „Risky Assets“ wie Kryptowährungen als schlechte Nachrichten gelten, da dadurch festverzinsliche Anlagen attraktiver werden, lasten auch regulatorische Unsicherheiten auf der Kursentwicklung. Erst Anfang Juni hat die US-Börsenaufsicht gegen die Krypto-Börsen Binance und Coinbase Klagen eingebracht. In den Wochen und Monaten davor sind etliche Branchenplayer in Schwierigkeiten geraten bzw. von Insolvenz oder zumindest drohender Zahlungsunfähigkeit betroffen. Neben dem Haupttreiber dieser Entwicklung, der Ende 2022 zusammengebrochenen Handelsplattform FTX, zählen dazu unter anderem Blockfi, Bittrex, Celsius, Core Scientific, Genesis Global und Silvergate. ➔



Ruf nach Regulierung

Nicht nur aufgrund der genannten Fälle rufen Branchenplayer und Anleger seit längerem nach einschlägiger Regulierung, sondern auch um Geldwäsche und Terrorfinanzierung zu unterbinden. Bislang blieb der Kryptomarkt weitgehend unreguliert. Nur einzelne Kryptowerte fallen unter die MiFID-II-Richtlinie und unterliegen somit schon jetzt der europäischen Regulierung. Weiters unterliegen nur einige Krypto-Player den EU-weiten Bestimmungen zur Geldwäscheprävention – und damit auch strengen Kundenidentifikationspflichten. Diese Ausgangslage wird sich jedenfalls grundlegend ändern, wenn 2024 die MiCA-Verordnung in Kraft tritt.

Beim Schweizer Krypto-Experten 21Shares ist man positiv auf die bevorstehende Regulierung von Krypto-Assets in der EU eingestellt. „MiCA wird dazu führen, dass die institutionelle Adaption zunimmt“, sagt **Bernhard Wenger**, Head of Northern Europe, im Gespräch mit Geld & Rat und verweist auf die Vorkommnisse der letzten 18 Monate – Stichwort FTX. Allerdings sei das auch für Privatanleger wichtig, wenngleich klassische institutionelle Investoren durchaus als „Türöffner“ für breitere Anlegergruppen gesehen werden könnten. „Regulierung ist an den Finanzmärkten generell immer wichtig, um nicht in einem Vakuum tätig zu sein“, bringt es Wenger auf den Punkt.

Wie **Stephan Pachinger**, Partner und Rechtsanwalt bei Freshfields Bruckhaus Deringer, erklärt, fallen unter die MiCA-Verordnung neben Emittenten und Unternehmen, die Kryptowerte öffentlich anbieten, auch die Anbieter von Kryptodienstleistungen. Zu Letzteren würden Personen zählen, auch bekannt als CASP (für „Crypto Asset Service Provider“) oder VASP (für „Virtual Asset Service Provider“), die eine oder mehrere Krypto-Dienstleistungen geschäftsmäßig für Dritte erbringen. Gemäß Art. 3 Abs. 1 Nr. 9 der MiCA-Verordnung zählen dazu etwa die Verwahrung und Verwaltung von Kryptowerten für Dritte, der Betrieb einer einschlägigen Handelsplattform oder der Tausch von Kryptowerten gegen Geldwährung oder andere Kryptowerte, aber auch die Ausführung oder Annahme und Übermittlung von Aufträgen sowie die Platzierung von und die Beratung zu Kryptowerten.

„Auch die Portfolioverwaltung und der Transfer von Kryptowerten sind entsprechende Krypto-Dienstleistungen“, so der Experte für Finanzierung und Kapitalaufnahmen sowie Gesellschaftsrecht und M&A. Zudem wären auch Kryptowerte, die als sogenannte wertreferenzierte Token (ein Token ist, vereinfacht gesagt, eine Werteinheit einer bestimmten Blockchain) oder E-Geld-Token

qualifiziert werden, von der Verordnung umfasst. „Für diese legt MiCA spezielle Anforderungen fest“, so Pachinger.

ETPs nicht direkt betroffen

Nicht umfasst von der Krypto-Verordnung sind Wertpapiere im Sinne von MiFID II, elektronisches Geld und viele Non-Fungible Tokens (NFT). Das heißt, ETPs (für „Exchange Traded Products“) auf Krypto-Assets sind nicht direkt betroffen. „Da man Wertpapiere wie ETPs nur an regulierten Börsen handeln kann, bewegen sie sich bereits jetzt in einem regulatorischen Rahmen“, erklärt Wenger. Sehr wohl würde man aber indirekt, konkret über die damit zu erwartende Adaption von institutionellen Investoren, aber auch Privatanlegern, profitieren.

Welche Pflichten kommen mit der MiCA-Verordnung auf Emittenten und Krypto-Dienstleister zu? „Künftig ist etwa für den Betrieb einer Handelsplattform für digitale Währungen eine Zulassung der Aufsichtsbehörde FMA erforderlich“, hält Pachinger fest. Voraussetzung dafür sei, unter anderem, ein Sitz in einem Mitgliedstaat der EU und dass der Ort der tatsächlichen Geschäftsführung ebenso in der EU liege. Zudem müsse mindestens ein Geschäftsführer in der EU ansässig sein. Weiters müsse die erforderliche Zuverlässigkeit und fachliche Eignung der Geschäftsführung nachgewiesen und Regelungen für die Unternehmensführung offengelegt werden. Weitere Voraussetzungen wären zudem angemessene interne Kontrollmechanismen, sichere IT-Systeme sowie Risikomanagementverfahren. Wer wiederum Kryptowerte emittieren möchte, müsse verpflichtend ein Whitepaper erstellen. „Dieses muss einerseits Informationen über den Emittenten und sein Projekt enthalten und andererseits das Asset und dessen zugrundeliegende Technologie beschreiben“, erläutert Pachinger. Neben den Rechten und Pflichten der Anleger muss das Whitepaper auch über die Risiken im Zusammenhang mit dem digitalen Asset und dem Emittenten informieren.

Für Experten ist die neue EU-weite Krypto-Regulierung nicht nur mit Verpflichtungen, sondern auch mit Chancen für Unternehmen verbunden. Da MiCA auf dem System des Passportings beruht, kann man nach dem Erhalt einer einschlägigen Erlaubnis in einem Mitgliedstaat in ganz Europa tätig werden. „Unternehmen, die sich unter der MiCA-Verordnung erfolgreich auf dem europäischen Markt platzieren, erhalten einen signifikanten Erfahrungsvorsprung gegenüber unregulierten Akteuren“, heißt es in einer Analyse von KPMG Law. Diese Erfahrung könnten sie bei der Erschließung solcher Märkte nutzen, deren zeitnahe Regulierung absehbar sei. ■

**DAS INNOVATIVE GESCHÄFTSMODELL
FÜR FINANZDIENSTLEISTER:INNEN**

ANADI CONNECT TABLET-BASED BANKING

**KONTO UND KONSUMKREDIT
DIREKT ÜBER DAS TABLET**

Kein Startkapital.
Von Anfang an

**ATTRAKTIVE
ERTRAGS-
CHANCEN.**



Jetzt Partner:in werden!
anaditabletbanking.com

Austrian Anadi Bank AG
Domgasse 5, 9020 Klagenfurt am Wörthersee
Tel. 050202 5300 | austrian@anadibank.com

Die Finanzdienstleister-Konjunktur 2022/23

Letztes Jahr erzielte der Sektor laut „Konjunkturbericht“ ein Umsatzplus. Auch heuer wird, wenngleich etwas zurückhaltender als 2022, wieder mit mehr Umsatz gerechnet.

Von Emanuel Lampert

Alljährlich erstellt die KMU Forschung Austria für die Sparte Information und Consulting (IC) in der Wirtschaftskammer Österreich den „Konjunkturbericht“. Er analysiert für die in der Sparte vertretenen Branchen, wie sich deren wirtschaftliche Lage darstellt und welche Erwartungen die Unternehmen für die nahe Zukunft haben.

Dem „Konjunkturbericht 2023“ liegt eine Stichprobe zugrunde, die Meldungen von über 3.000 Betrieben mit rund 13.600 Beschäftigten umfasst. Insgesamt zählten die Fachgruppen der Sparte Ende vergangenen Jahres 145.347 Mitgliedschaften, davon 119.229 aktive. Von Letzteren waren 6.123 Finanzdienstleister; deren Personalstand schätzt die KMU Forschung Austria auf im Jahresschnitt 5.800 unselbstständig Beschäftigte.

Nominell und real mehr Umsatz

Dem Bericht zufolge ist der Umsatz im Spartenschnitt gegenüber 2021 nominell um 7,0 % gestiegen, gegenüber dem letzten Vor-Corona-Jahr 2019 um etwas schwächere 4,9 %. Die Entwicklung bei den Finanzdienstleistern stellt sich etwas anders dar: +3,2 % im Vorjahresvergleich und ein deutlich größerer Zuwachs um ein Zehntel (+9,9 %) gegenüber 2019.

Kalkuliert man die Preisentwicklung ein, sieht die Entwicklung zwar „bescheidener“ aus, trotzdem ist die reale Umsatzentwicklung bei den Finanzdienstleistern positiv: Gegenüber 2021 werden +0,8 reales Plus angegeben, im Vergleich zu 2019 sind es +5,0 %.

Von den neun separat ausgewiesenen Fachverbänden – der Sektor Telekommunikation und Rundfunk scheint aufgrund seiner Stichprobengröße nicht gesondert auf – konnten neben den Finanzdienstleistern nur die Fachverbände Unternehmensberatung, Buchhaltung und IT (UBIT; +12,7 %), Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (+7,1 %) sowie Ingenieurbüros (+6,1 %) „das Vor-Corona-Umsatzniveau von 2019



real (wieder) übertreffen“, wird im Bericht hervorgehoben. Im Spartenschnitt ergaben sich übrigens gegenüber 2021 real +2,4 %, gegenüber 2019 -1,9 %.

Investitionen und Bildung

Für Investitionen gaben die Unternehmen 2022 im Spartenschnitt 5,7 % ihres Gesamtumsatzes aus. Der Finanzdienstleistungssektor positioniert sich hier mit 6,8 % (2021: 8,1 %) im vorderen Teil des Feldes. Mit 7,3 % war die Investitionsquote nur im Segment UBIT höher.

In Aus- und Weiterbildung flossen über die gesamte Sparte gerechnet 0,8 % des Gesamtumsatzes, gleich viel wie schon 2021. Die Werte für die einzelnen Branchen rangieren zumeist im Bereich von 0,8 bis 1,2 %. Die Finanzdienstleister setzen sich mit 1,9 % (2021: 1,6 %) deutlich ab und auf Platz eins im Ranking.

2023

Wechsel von 2022 zu 2023: Wie bewerteten die Unternehmen die aktuelle Auftragslage zu Jahresbeginn? Im Spartenschnitt mit einem knappen „Gut“: 2,4 auf der Schulnotenskala, nach jeweils 2,5 im letzten und vorletzten Jahr. Geringfügig besser war die Bewertung 2020 (2,2) und 2019 (2,1) gewesen. Die Finanzdienstleister liegen heuer im Spartenschnitt und geben damit eine marginal schlechtere Note ab als vor einem Jahr (2,2).

Was die Umsatzerwartungen für das laufende Jahr betrifft, rechnen die Befragten im IC-Durchschnitt mit nominell 5,1 % Zuwachs (2022: +5,4 %). Die Finanzdienstleister sind eine Spur vorsichtiger als die Sparte insgesamt und auch vorsichtiger, als sie es im letzten Jahr waren: Sie gehen für heuer von +4,6 % aus. 2022 hatten sie für ebendieses Jahr +5,5 % erwartet – ein Wert, der, siehe oben, nicht ganz erreicht werden konnte.

Herausforderungen

Die Teilnehmer wurden auch gebeten, die ihrer Ansicht nach „bedeutendsten Herausforderungen für ihr Unternehmen für die nächsten ein bis zwei Jahre“ anzugeben, Mehrfachnennungen waren möglich. Ganz oben in der Tabelle stehen „Steuern und Abgaben“ (58 %), „Bürokratie und Verwaltung“ (54 %) sowie „schwache Kundennachfrage“ (53 %). Eine Aufgliederung nach Branchen gibt es zu dieser Frage zwar nicht, doch heißt es im Bericht: „Die schwache Kundennachfrage ist insbesondere für die Immobilien- und Vermögenstreuhänder (67 %), die Buch- und Medienwirtschaft (64 %), die Finanzdienstleister (64 %) sowie die Werbung (60 %) ein großes Problem.“

„Konjunkturbericht“: Finanzdienstleister-Eckdaten im Überblick

Umsatzentwicklung 2022 ggü. 2021, nominell	+3,2 %
Umsatzentwicklung 2022 ggü. 2021, real	+0,8 %
Investitionen 2022, Anteil am Gesamtumsatz	6,8 %
Aus- und Weiterbildungskosten 2022, Anteil am Gesamtumsatz	1,9 %
Beurteilung der Auftragslage zu Jahresbeginn (Schulnotensystem)	2,4
Umsatzerwartung für 2023, ggü. 2022	+4,6 %

Quelle: Konjunkturbericht 2023 (WKÖ-Sparte IC/KMU Forschung Austria)

Der vollständige „Konjunkturbericht März 2023“ mit weiteren Detailinformationen ist auf der Wirtschaftskammer-Website www.wko.at/branchen/information consulting/konjunktur-und-bilanzdaten.html abrufbar. ■

Werbung

VersicherungsJournal.at

Österreichs Versicherungsbranche im Blick



Täglich bestens informiert. Das Wichtigste für Versicherungsprofis.

Save the Date!

Das Sommerfest der Fachgruppe Finanzdienstleister NÖ mit Familie und Kindern wird am 18. August 2023 ab ca. 12.00 Uhr stattfinden. Eine Einladung folgt noch. Bitte merken Sie diesen Termin vor! ■



Das war der Infotag

Strahlender Sonnenschein empfing die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Infotages 2023 im Cityhotel St. Pölten am 15. Juni. Zum Start referierte **Martin Prandl**, Key Account Manager bei Corum Investments, zum Thema „Performance bei jedem Wetter“. Er stellte die vielfach in Frankreich ausgezeichneten Corum-Gewerbeimmobilienfonds vor.

Danach gab **Christoph Schneider**, Geschäftsführer Economica GmbH – Institut für Wirtschaftsforschung, einen guten Überblick über die Wirtschaftsentwicklungen und Herausforderungen von Heute und Morgen und berichtete über das Verhalten der Märkte, die Inflation, Konjunktur und Immobilienpreise.



Nach einer Networking-Pause übernahm Obmann **Michael Holzer** den Lead und präsentierte die aktuellen Tätigkeiten der Fachgruppe und vor allem der Arbeitskreise. Jedes Mitglied ist herzlich eingeladen, in den Arbeitskreisen (Kommunikation und Logo; Kundenveranstaltungen; Plattform für Nachfolger und Übergeber; Branchennachwuchs fördern; Produktcheckliste; Vermögensberater zukunftsfit) mitzuwirken. Melden Sie sich dazu einfach im Fachgruppenbüro unter **finanzdienstleister@wknoe.at!**

Zum Abschluss der Veranstaltung trug **Stefan Bruckbauer**, Chief Economist der UniCredit Bank Austria, vor und nahm das sich des Themas „Landung, Start oder Absturz? – Aussichten in schwierigen Zeiten“ an. Auch hier ging es um die Inflation und deren Hergang und welche Möglichkeiten und Risiken jetzt und in weiterer Zukunft bestehen.

Nach vielen wirtschaftlichen Hintergründen, Networking und spannenden Zukunftsaussichten ging der informative Nachmittag zu Ende. Wir freuen uns auf die weiteren gemeinsamen Veranstaltungen und wünschen einen schönen, erholsamen Sommer! ■

Im Bild v.l.n.r.: Martin Prandl, Michael Holzer, Christoph Schneider

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, MSc
Tel.: 02742/851-19722

e-Mail: finanzdienstleister@wknoe.at
Internet: www.financeinstleister-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 2023

Fotos: S.1: Hanna Aibetova (AdobeStock), S.3 und 7: Andreas Kraus, S.5: olrat (AdobeStock), S.8: alphaspirt (AdobeStock), S.10: HappyBall3692 (AdobeStock), S.12: Zerbor (AdobeStock), S.14: New Africa (AdobeStock), S.16: freshidea (AdobeStock), S.18-19: Floydine (AdobeStock), S.21: Chinnapong (AdobeStock), S.24: postman85 (pixabay), S.26 oben: Racle Fotodesign (AdobeStock), S.26 unten: Brigitte Matejka

Offenlegung nach §25 Mediengesetz:

Medieninhaber: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe Finanzdienstleister

http://portal.wko.at/wk/offenlegung_dst.wk?dstid=1162&back=0

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

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

Blattlinie: Förderung der Ziele des Tätigkeitsbereiches

Fachgruppen-Ausschuss

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

Österreichweite Ombudsstelle

Gerhard Windegger, MAS (fdl.ombudsstelle@wko.at)

Bezirksrepräsentanten der Finanzdienstleister

Name	e-Mail	Telefon
Amstetten, Waidhofen/Ybbs, Melk		
Werner Zainzinger, MBA	werner.zainzinger@ovb.at	07472/25222-14
Baden		
Ing. Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	0676/3028103
Bruck an der Leitha		
Lorenz Gumprecht	lorenz.gumprecht@wifina.at	0699/11396250
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



J. Safra Sarasin



Nachhaltigkeit ist kein Trend.
Sie ist das Rückgrat mit der wir Weitsicht walten lassen.



Sustainable Asset Management

