

F A € T S

Ausgabe 1/2026

www.wko.at/finanzdienstleister

INFORMATIONEN DES FACHVERBANDS FINANZDIENSTLEISTER



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Finanzdienstleister

www.wko.at/wissensdatenbank

30 Jahre WAG	6
Deckung von Einlagen aus Kundengeldern	8
Marketingmitteilung nach MiFiD II	10
Retail Investment Strategy	12
Veranlagungen im Wandel: Der EU Listing Act	14
Rückblick Global Digital Asset Forum Vienna 2026	16
25-Jahr-Jubiläum Finanzdienstleister	18
Steuerliche Behandlung von Kapitalvermögen	20
Berufsgruppen	23



© istockphoto.com

BILDUNGS-KickOff 2026: Neuer Teilnehmerrekord und Rückblick

Zum zehnten Mal fand and in den Kalenderwochen drei und vier des Jahres 2026 der BILDUNGS-KickOff statt – die zentrale Weiterbildungsveranstaltung für Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittlung. Die Fachorganisationen der Finanzdienstleister aus sämtlichen Bundesländern und der Fachverband Finanzdienstleister stellten gemeinsam ein vielseitiges und stark praxisorientiertes Programm zusammen, das sowohl

aktuelle Entwicklungen als auch bewährte Grundlagen abdeckte.

Die Veranstaltung verzeichnete erneut einen neuen Anmelderekord: Insgesamt 2.637 Personen registrierten sich für den BKO 2026. In den zehn Webinaren nahmen insgesamt 19.045 TeilnehmerInnen teil – durchschnittlich 1.904 pro Veranstaltung. Dabei wurden 79.110 Weiterbildungsstunden bereitgestellt, von denen 63.392 Stunden live genutzt wurden.

Die Zufriedenheitsrate lag bei 97,2 % (Bewertungen mit drei, vier oder fünf Sternen),

wobei 73,1 % der Teilnehmenden die Veranstaltung sogar mit der Höchstbewertung auszeichneten. 98,3 % zeigten sich mit den ReferentInnen zufrieden, 97,1 % bewerteten die fachlichen Inhalte positiv. Besonders geschätzt wurden die hohe Qualität der Vorträge, die fachliche Kompetenz der ReferentInnen sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung des Formats.

Der BKO 2026 bestätigte damit einmal mehr seine Rolle als zentrale und qualitativ hochwertige Weiterbildungsplattform für die Branche.

Liebe Kolleginnen! Liebe Kollegen!



„Halbzeit“:

Das Jahr 2026 schreitet voran!

Ein erfreulicher Aspekt bei dieser Ausgabe: In der Zeit, in der Sie die aktuelle Ausgabe von FACTS lesen, findet gerade nach 28 Jahren die erste Fussball-WM mit österreichischer Beteiligung statt. Leider gibt es auch eine „nicht gute“ Nachricht: Bei Druck der aktuellen Ausgabe war es ziemlich fix, dass (auch) der investitionsbedingte Gewinnfreibetrag dem aktuellen

Sparpaket der Regierung zum Opfer fallen und ab 2027 für drei Jahre ausgesetzt wird. Eine Sparmaßnahme, die nicht auf uns Finanzdienstleister negative Auswirkungen hat, sondern auch den UnternehmerInnen große wirtschaftliche Nachteile bringt. Diesen Teil des vorab geschnürten Koalitionspaketes wollte keiner mehr aufmachen, da hat auch der Einsatz des Fachverbands Finanzdienstleister nicht mehr zu einem Umdenken geführt.

Absichts des Sparpaketes der Regierung finden Sie in dieser Ausgabe interessante Artikel zu folgenden Themen:

Thomas Stern informiert über die Deckung von Einlagen aus Kundengeldern. Dieses Thema gehört zwar nicht ins Berufsbild von VermögensberaterInnen ist, aber jedenfalls ein „nice to know“ und kurzweilig aufbereitet.

Die beiden Geschäftsführer der AeW (Anlegerentschädigung für Wertpapierfirmen) Michael Lubenik und Johannes Gotsmy ziehen in ihrem Beitrag ein Resümee zu (annähernd) 30 Jahre WAG (2007).

Was ist bei der Erstellung von Marketingmitteilungen (iSd MiFID II) zu beachten? Roland Dämon von der FMA beleuchtet. Dieser Artikel hilft Ihnen dabei, evtl. rechtliche Stolpersteine nicht zu übersehen.

Rechtsanwalt Martin Pichler bringt Sie bezüglich der Europäischen Kleinanlegerstrategie (RIS) auf den neuesten Stand. Es könnte sein, dass bis zu dem Moment, zu dem sie FACTS in der Hand halten, diese bereits beschlossen wurde. So viel sei vorab erwähnt: Die neuen Vorschriften sind vermutlich gut umsetzbar, aber leider nicht ganz frei von unnötiger Bürokratie. Es geht dabei wie immer um Dokumentations- und Informationspflichten.

Der Rechtsanwalt Andreas Zahradnik und Rechtsanwaltsanwältin Sina Ghasemnejad erläutern in ihrem Artikel, welche Ambitionen hinter dem EU Listing Act stehen und welche Auswirkungen dieser auf den österreichischen Kapitalmarkt, insbesondere auf die Prospektspflicht, hat.

Paul Pöltner und Walter Mösenbacher blicken in ihrem Beitrag auf das Global Digital Asset Forum Vienna 2026 zurück und sehen Wien als einen wichtigen Player am europäischen Markt der Digital Assets. Cornelius Necas und Sohat Dhanju behandeln wieder Steuerliches: Nämlich die steuerliche Behandlung von Kapitalvermögen. Erfahrungsgemäß gibt es auch bei diesem Beitrag das eine oder das andere „nice to know“.

Sylvia Korntheuer als neue Vorsitzende des Fachausschusses Pfandleiher und Versteigerer ist ein eigener Beitrag gewidmet.

Schlussendlich wird auch wieder das Thema Leasing beleuchtet. Alexander Nekolar und Magdalena Gruber beschreiben die flexiblen Finanzierungsmöglichkeiten, welche sich durch Leasing ergeben.

Ich wünsche Ihnen an dieser Stelle nicht nur viel Spaß beim Lesen, sondern auch einen schönen Sommer und allen Fussballfans eine „erfolgreiche WM“.

Ihr

Hannes Dolzer

Obmann des Fachverbands Finanzdienstleister, WKO

► Nachbericht

Tag 1 – 12.1.2026

Fachgruppe Wien, Modul 9 – Lebens- und Unfallversicherungen

Durch den Vormittag führte KommR Eric Samuiloff, Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister Wien.

Den fachlichen Auftakt gestalteten MMag. Dr. Philipp Nierlich LL. M. und Alina Gfrerer LL. M. mit einem Überblick zur Nachlassgestaltung unter Einbeziehung von Lebensversicherungen. Beide Vortragenden erläuterten die Grundzüge des Erbrechts und behandelten Fragen rund um das Thema Testament und Pflichtteil sowie die besondere Rolle von Bezugsrechten und Versicherungsleistungen im Verlassenschaftsverfahren. Auch Sonderfälle wie Patchwork-Familien und Schenkungen auf den Todesfall wurden praxisnah dargestellt.

Darauf folgte Univ.-Prof. Dr. Alexia Fürnkranz-Prskawetz mit einer Analyse der demografischen Entwicklung und ihrer Auswirkungen auf die Alterssicherung. Sie zeigte die Zusammenhänge zwischen Bevölkerungsalterung, Generationenökonomie und Pensionssystem auf und diskutierte mögliche Reformansätze im Spannungsfeld zwischen Nachhaltigkeit und sozialer Ausgewogenheit.

Abschließend sprach Dalibor Miceski über moderne Lösungen in der privaten Altersvorsorge. Im Fokus standen hybride Lebensversicherungsprodukte, die Sicherheitsbausteine mit Kapitalmarktchancen verbinden, sowie die Bedeutung lebenslanger Renten zur Absicherung des Langlebkeitsrisikos.

Fachgruppe Niederösterreich, Modul 2 – Verbraucherschutzrecht

Den Nachmittag des ersten Tages eröffnete der niederösterreichische Fachgruppenobmann Martin Trettler mit dem Modul 2.

Rechtsanwalt Dr. Georg Zuschin sprach über Verbraucherschutz und die aktuelle Judikatur zur Haftung von FinanzberaterInnen. Im Fokus standen die rechtlichen Grundlagen der Beratung, Dokumentations- und Aufklärungspflichten sowie zentrale Gerichtsentscheidungen bzgl. Risikoaufklärung, Interessenkonflikten, Provisionen, Mitverschulden von KundInnen und Verjährung. Er betonte, dass Umfang und Intensität der Beratung stark vom Produkt und vom Erfahrungsgrad des Kunden/der Kundin abhängen.

Anschließend gaben Mag. Cornelius Necas und Sohat Dhanju von der NWT Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung GmbH einen kompakten Überblick über steuerliche Neuerungen für die Jahre 2025 und 2026. Sie behandelten unter anderem Änderungen bei Stiftungen, neue Regelungen durch das Betrugsbekämpfungsgesetz, Meldepflichten im Kryptobereich sowie Anpassungen bei der Grunderwerbsteuer. Ergänzend erläuterten sie praxisrelevante Grundlagen zur Besteuerung von Kapitalvermögen, Investmentfonds und Kryptowährungen.

Den Abschluss bildeten Rechtsanwalt Mag. Martin Pichler und

Rechtsanwaltsanwärter Mag. Philip Windischer von der AKELA RechtsanwältInnen GmbH mit einem Beitrag zum Verbraucherschutz und zur Rolle des Kapitalmarktes in der Beratung. Sie stellten die Abgrenzung zwischen Anleger- und Verbraucherschutz, die Prospektspflicht nach KMG und AltFG sowie mögliche Haftungsfolgen bei fehlenden oder fehlerhaften Informationen dar.

Tag 2 – 13.1.2026

Fachgruppe Kärnten, Modul 4 – Wertpapiere

Mag. Herwig Miklin, Fachgruppenobmann Kärnten, moderierte den zweiten Tag.

Den ersten Vortrag übernahm Mag. Patrick Huttman von Weinrauch Rechtsanwälte mit einem praxisnahen Beitrag zum Recht der Versicherungsvermittlung unter dem Titel „Deckung in Gefahr!“. Er beleuchtete zentrale Haftungsrisiken für Vermittler, insbesondere im Zusammenhang mit Anzeigepflichten, Risikoerhöhungen und Obliegenheiten vor und nach dem Versicherungsfall. Anhand zahlreicher Gerichtsentscheidungen zeigte er typische Beratungs- und Dokumentationsfehler auf und gab konkrete Hinweise zur Haftungsprävention in der täglichen Praxis.

Im Anschluss sprach Mag. Jürgen E. Holzinger vom Verein ChronischKrank Österreich über das Thema Berufsunfähigkeit und die sozialen Folgen von Krankheit. Er stellte die Situation von Betroffenen in Österreich dar, erklärte die Unterschiede zwischen staatlicher Absicherung und privater Vorsorge und zeigte anhand von Zahlen und Studien die oft große Einkommenslücke im Fall einer Berufsunfähigkeit auf. Ein besonderer Fokus lag auf dem geringen Verbreitungsgrad privater Berufsunfähigkeits-Absicherungen und der Notwendigkeit, KundInnen stärker für den Wert ihrer Arbeitskraft zu sensibilisieren.

Tag 3 – 14.1.2026

Fachgruppe Salzburg, Modul 1 – Allgemeines Berufsrecht

Fachgruppenobfrau Margit Eidenhammer führte in den dritten Tag des BKO 2026 ein.

Den Auftakt machte Rechtsanwalt Dr. Raphael Toman mit seinem Vortrag „Update Berufsrecht – Rückenwind und Stolpersteine für Vermögensberater“. Er beleuchtete die aktuelle Judikatur und deren praktische Auswirkungen auf die tägliche Beratungstätigkeit. Besonderes Augenmerk legte er auf das qualifizierte Nachrangdarlehen und die damit verbundenen rechtlichen Risiken. Zudem behandelte er die Themen Tippgeberei und Retail Investment Strategy Package und zeigte auf, wo sich für Vermögensberater neue Chancen, aber auch haftungssträchtige Fallstricke ergeben können.

Anschließend widmete sich Felix Riedl dem Themenfeld Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung bei Gewerblichen Vermögensberatern, Wertpapiervermittlern und Versicherungsvermittlern. Nach einer Einführung in die wichtigsten Begriffe und einem kurzen Rückblick stellte er die aktuelle Lage sowie erwartete Entwicklungen bis zum Jahr 2027 dar. Er erläuterte, wer als Verpflichteter nach dem FM-GwG und GewO gilt, welche Behörden zuständig sind und welche Methoden typischerweise zur Geldwäsche eingesetzt werden. Ein zentraler Teil seines Vortrags betraf die konkreten Sorgfalts- und Meldepflichten der Berufsgruppen, mögliche Strafbestimmungen sowie Praxisfälle mit entsprechenden Sanktionen. Abschließend gab er Hinweise zur organisatorischen Umsetzung und zu empfehlenswerten internen Maßnahmen.

Tag 4 – 15.1.2026

Fachgruppe Burgenland, Modul 6 – Recht der Finanzierungsvermittlung

Tag 4 wurde von Fachgruppenobmann Manfred Ollram eröffnet.

Zu Beginn des Programmpunkts gaben Markus Herzl von der Anadi Financial Service GmbH und Mag. Thomas Winter, Head of Legal & Governance Office, einen fundierten Überblick über das Recht der Kreditvermittlung anhand von Konsumfinanzierungen. Behandelt wurden die

grundlegenden Rahmenbedingungen, unterschiedliche Formen der Kreditvermittlung sowie die maßgeblichen Standesregeln und relevante Abgrenzungsfragen. Darüber hinaus erklärten sie die Rolle des Versicherungs- und Kreditvermittlerregisters. Ein ergänzender Exkurs widmete sich dem Bankgeheimnis, aktuellen Entscheidungen zu Kreditbearbeitungsgebühren und den Neuerungen im Verbraucherkreditgesetz seit dem Jahr 2025. Abschließend wurden wesentliche Rechte und Pflichten von KreditnehmerInnen dargestellt.

Darauf aufbauend stellte Rechtsanwalt Mag. Christian Lenz von BRANDL TALOS Rechtsanwält:innen GmbH die aktuelle Judikatur zum Verbraucher- und Hypothekarkreditrecht vor. Sein Vortrag beleuchtete neue Entwicklungen rund um das Verbraucherkreditgesetz (VKrG) und das Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz (HIKrG), ging auf die überarbeitete Verbraucherkreditlinie ein und legte einen besonderen Schwerpunkt auf jüngste gerichtliche Entscheidungen zu Kreditbearbeitungsgebühren.

Tag 5 – 16.1.2026

Fachgruppe Vorarlberg, Modul 5 – Veranlagungen

Der fünfte Tag wurde von Fachgruppenobmann Florian Ender begleitet.

Den ersten Vortrag gestalteten Mag. Birgit Schmolzmüller von Munich Private Equity und Rechtsanwalt Mag. Martin Pichler von AKELA Rechtsanwält:innen mit einem Überblick zu ELTIF 2.0 als neuem Rahmen für langfristige Sachwertinvestments. Sie erläuterten die Weiterentwicklung der ELTIF-Verordnung, die erweiterten Investitionsmöglichkeiten und die erleichterten Zugangsbedingungen für PrivatanlegerInnen. Zudem gingen sie auf Unterschiede zwischen illiquiden und semi-liquiden Strukturen sowie auf Anforderungen in Beratung und Vertrieb ein. Anhand eines Private-Equity-ELTIF wurde dargestellt, wie AnlegerInnen breit gestreut in den europäischen Mittelstand investieren können.

Im zweiten Vortrag präsentierte Ing. Martin Prandl MBA, die internationalen

Kannst du es
denken,
kannst du es
schaffen.

Jurist:in für die Geschäftsstelle der Fachorganisationen Finanzdienstleister

Vollzeit (40 Stunden/Woche); Dienstort: 1040 Wien



#schaffenwir für österreichische Unternehmen: Wirtschaftsinteressen vertreten, innovative Konzepte entwickeln, Beratung und Service bieten, Netzwerke bilden und Branchen stärken. Möchten Sie uns dabei unterstützen?

Ihre Aufgaben:

- Gesetzesbegutachtungen und Verfassen von Stellungnahmen
- Bearbeitung von Mitgliederanfragen insbesondere zum WAG 2018, ZaDiG 2018, FM-GwG sowie zur MiCA-VO und GewO
- Betreuung inkl. Protokollführung von Fachausschüssen der Fachorganisationen Finanzdienstleister
- Erstellung und Betreuung praxisbezogener Informationsunterlagen (Briefings, Positionspapiere und Präsentationsunterlagen)
- Verfassung von Artikeln, allenfalls Vortragstätigkeit - Betreuung und Beratung von bildungsrechtlichen Themenstellungen

Praxisrelevante Erfahrungen:

- Abschluss eines rechtswissenschaftlichen Hochschulstudiums mindestens 5 Jahre einschlägige Berufserfahrung
- hohes Interesse und Lösung von komplexen Fragestellungen und Bereitschaft zur Einarbeitung in neue Themenbereiche
- ausgezeichnete Ausdrucksfähigkeit in Wort und Schrift sehr gute Englischkenntnisse
- sehr gute PC-Anwenderkenntnisse (MS Office)
- freier Zugang zum österreichischen Arbeitsmarkt

Ihre persönlichen Fähigkeiten

- lösungsorientiertes Arbeiten, Genauigkeit, schnelle Auffassungsgabe
- Teamfähigkeit und Engagement
- kompetentes Auftreten und Kommunikationsfreudigkeit
- Belastbarkeit und hohes eigenverantwortliches Handeln
- Verantwortungsbewusstsein und Durchsetzungsfähigkeit

Wir bieten Ihnen:

- eine spannende Tätigkeit mit zahlreichen Möglichkeiten, sich in der Finanzbranche zu vernetzen (Wertpapierunternehmen, Leasingunternehmen, Anbieter von Kryptowerte-Dienstleistungen, Pfandleihunternehmen Kreditauskunfteien, FinTechs etc.) mit vielfältigen Gestaltungsspielräumen in einem dynamischen Team
- eigenverantwortliche Aufgabenbereiche
- selbständiges Entwickeln von Lösungen
- Möglichkeit für Homeoffice und gleitende Arbeitszeit
- betriebliche Gesundheitsförderung, Zusatzkrankenversicherung
- Betriebsrestaurant und Betriebskindergarten
- ein marktkonformes Bruttojahresentgelt ab € EUR 66.000,- (für Vollzeit, als Referent:in); abhängig von Qualifikation und einschlägiger Berufserfahrung ist eine höhere Einstufung möglich.

Sie suchen eine neue Herausforderung

Wir sind auf der Suche nach den besten Talenten. Daher laden wir Menschen, ungeachtet von Behinderung, Alter, Geschlecht, sexueller Orientierung oder Religion ein, sich über unser Onlineformular zu bewerben. Bitte laden Sie folgende Dokumente in Ihrem Bewerberprofil hoch (in Summe max. 6 MB): Motivationsschreiben, Lebenslauf

Immobilienlösungen von CORUM Asset Management auf Basis französischer SCPI-Strukturen. Er erklärte die Funktionsweise dieser Form des indirekten Immobilieninvestments, insbesondere die breite Diversifikation über Länder und Nutzungsarten sowie regelmäßige Ausschüttungen aus Mieteinnahmen. Ergänzend wurden Unterschiede zu klassischen Immobilienfonds, steuerliche Aspekte für österreichische AnlegerInnen und konkrete Fondsbeispiele vorgestellt.

Tag 6 – 20.1.2026

Fachvertretung Oberösterreich, Modul 3 – Recht der Wertpapiervermittlung

Der sechste Tag wurde von Fachgruppenobmann Norbert Eglmayr eröffnet.

Einen umfassenden Überblick über die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen der Wertpapiervermittlung bot Prof. (FH) Dr. Armin Kammel in seinem Vortrag. Dabei ging er auf den regulatorischen Status von Wertpapiervermittlern ein und beleuchtete Entwicklungen rund um die MiFID II, Product Governance sowie neue Vorgaben durch IFD/IFR und das Wertpapierfirmengesetz. Darüber hinaus thematisierte er Fragen der Vertriebs- und Produktregulierung, Transparenz- und Dokumentationspflichten sowie geplante Änderungen im Rahmen der Retail Investment Strategy.

Praxisnah und mit vielen Beispielen widmete sich KommR Mag. Dr. Herbert Samhaber anschließend dem Berufsrecht bei der Vermittlung und Beratung von Investments. Er zeigte die Abgrenzung unterschiedlicher Produktkategorien wie Finanzinstrumente und Veranlagungen auf, erläuterte Prospektspflichten nach dem Kapitalmarktgesetz und ging auf wesentliche Verhaltens- und Dokumentationspflichten nach dem WAG 2018 ein. Anhand typischer Beratungsfehler verdeutlichte er zudem die große Bedeutung sorgfältiger Eignungs- und Angemessenheitsprüfungen.

Tag 7 – 21.1.2026

Fachgruppe Tirol, Modul 4 – Wertpapiere

Fachgruppenobmann Dr. Michael Posselt führte in den siebten Tag des BKO ein.

Den ersten Vortrag gestalteten Marcus Jan-da und Tomas Packa von DWS International GmbH mit einer Einführung in die Welt der ETFs. Sie erklärten Funktionsweise und Aufbau börsengehandelter Indexfonds, gingen auf Replikationsmethoden – physisch und synthetisch – sowie auf Themen wie Wertpapierleihe, Tracking-Differenz und Kostenstruktur ein. Darüber hinaus beleuchteten sie den Handel von ETFs am Primär- und Sekundärmarkt und gaben einen Überblick über aktuelle Trends und Entwicklungen im globalen ETF-Markt.

Im zweiten Teil zeigten Mag. Stefan Ferstl und Mag. Wolfgang Lechner von der PRIVATCONSULT Vermögensverwaltung GmbH, wie ETFs konkret in der Portfolioverwaltung sowie in Beratung und Vertrieb eingesetzt werden können. Im Fokus standen die praktische Portfoliokonstruktion, der gezielte Einsatz unterschiedlicher ETF-Typen je nach Marktumfeld sowie die Bedeutung von Liquidität, Kosten und Risikosteuerung in der täglichen Beratungspraxis.

Tag 8 – 22.1.2026

Fachgruppe Steiermark, Modul 7 – Finanzierungen

Markus Kohlmeier, Obmann der Fachgruppe Steiermark, eröffnete den achten Tag.

Mit einem Marktüberblick zur aktuellen Lage der Wohnbaufinanzierung eröffnete Christoph Kirchmair, Founder & CEO von INFINA Credit Broker GmbH, seinen Vortrag. Er analysierte die Veränderungen nach dem Auslaufen der KIM-Verordnung, sprach über gestiegene Anforderungen an Beratung und Dokumentation und erläuterte die Folgen aktueller OGH-Entscheidungen zu Kreditbearbeitungsgebühren für Vermittler. Besonderes Augenmerk legte er auf Haftungsfragen sowie auf die Notwendigkeit klar strukturierter Prozesse und transparenter Provisionsmodelle.

Aus Sicht eines Kreditinstituts beleuchtete anschließend Björn Safl von der

BAWAG die Praxis der Kreditvergabe. Er ging auf zentrale rechtliche Rahmenbedingungen ein, erklärte die Rolle von Leistungskennzahlen wie Beleihungsquote (DSTI) und Schuldendienstquote (LTV) und zeigte den zunehmenden Einfluss von Energieeffizienz und ESG-Kriterien auf Finanzierungsentscheidungen auf. Ergänzend erläuterte er die Preisgestaltung von Krediten und den Umgang der Banken mit Zinsrisiken.

Tag 9 – 23.1.2026

Fachverband Finanzdienstleister, Modul 10 – Wissensvertiefung – Finanzsymposium mit FMA

Das letzte und zehnte Modul des BILDUNGS-KickOff 2026 moderierte Fachverbandsobmann KommR Mag. Hannes Dolzer.

Den inhaltlichen Auftakt setzte Dr. Elena Scherschneva, MA, mit einem anschaulichen Überblick zur Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung. Sie erklärte die typischen Abläufe bei der Geldwäscheprävention, unterschied zwischen Mittelherkunft und Mittelverwendung und ging auf die Bedeutung gezielter finanzieller Sanktionen ein. Ein besonderer Fokus lag auf der Risikoanalyse, Sorgfaltspflichten, typischen Warnsignalen sowie dem richtigen Vorgehen bei Verdachtsfällen und Meldepflichten.

Darauf aufbauend präsentierte Mag. Günther Ritzinger die sektorale Risikoanalyse für Wertpapierfirmen und Wertpapierdienstleistungsunternehmen. Er zeigte, wie der österreichische Markt in der Praxis ausgestaltet ist, welche Dienstleistungen tatsächlich dominieren und weshalb das Geldwäscherisiko in diesem Bereich insgesamt als vergleichsweise gering eingeschätzt wird. Gleichzeitig unterstrich er die Bedeutung einer fundierten unternehmensinternen Risikoanalyse und der laufenden Beobachtung neuer Entwicklungen, insbesondere im technologischen Bereich.

Den Abschluss bildeten Mag. Birgit Moser, LL. M., und Alexander Mares von der FMA mit einem Einblick in die Geldwäscheprävention aus Sicht der Aufsicht. ►

Sie erläuterten den Ablauf von Vor-Ort-Prüfungen, typische Prüfungsschwerpunkte wie interne Organisation, KYC-Prozesse, Risikoanalyse und laufende Überwachung sowie Anforderungen an verstärkte Sorgfaltspflichten und Auslagerungen. Anschließend gingen sie auf Meldepflichten, den Umgang mit Auffälligkeiten und die praktische Umsetzung von Finanzsanktionen ein.

Anrechnungsmöglichkeiten nach Lehrplänen:

- **Lehrplan GVB, 11.7.2019**

Modul 1 bis 9: je 3 Stunden (insgesamt 27 Stunden) + Fachwissen (3 Stunden)

- **Lehrplan WPV, 11.7.2019**

Modul 1 bis 4: je 3 Stunden (insgesamt 12 Stunden) + Fachwissen (3 Stunden)

- **Lehrplan Versicherungsmakler, 11.7.2019**

Modul 1: 9 Stunden, Modul 2: 3 Stunden (insgesamt 12 Stunden)

- **Lehrplan Versicherungsagenten, 12.7.2019**

Modul 1: 9 Stunden, Modul 2: 3 Stunden (insgesamt 12 Stunden)

Bald 30 Jahre WAG – 27 Jahre AeW – und ein Blick in die Zukunft

**„Und er kommt zu dem Ergebnis:
Nur ein Traum war das Erlebnis.
Weil, so schließt er messerscharf,
nicht sein kann, was nicht sein darf.“**

Dies sind nicht nur die letzten Verse in Christian Morgensterns Gedicht „Die unmögliche Tatsache“, dies war auch die Reaktion im Jahr 2005 auf den ersten potenziellen Schadensfall der Anlegerentschädigung. Die damals vorherrschende Meinung aller Beteiligten war: Wenn die Konzession das Halten von Kundengeldern verbietet, kann im Konkursfall einer Wertpapierfirma niemals Kundengeld fehlen und in weiterer Folge zu ersetzen sein. So weit so schlüssig – aber leider falsch.

Und es kann doch sein

Fünf Jahre später prägte der OGH nämlich in der Causa AMIS den Begriff des mittelbaren Haltens und stellte dabei fest, dass die AeW selbst dann haftete, wenn die Wertpapierfirma das Kundengeld nicht selbst, sondern über ein verbundenes Unternehmen hält. Klar war, dass die gesetzliche Entschädigungseinrichtung, respektive ihre Mitglieder, einen Schaden in dieser Größenordnung auch bei Nutzung aller gesetzlichen Möglichkeiten nicht stemmen konnten, weshalb aus Vorsichtsgründen schon vor dem wegweisenden OGH-Erkenntnis intensive Verhandlungen mit dem Bund gestartet wurden.

Noch bevor die Causa AMIS abgeschlos-

sen war, schlug mit dem Konkurs der AvW Invest AG der nächste Schadensfall auf. Auch hier bedurfte es der Klärung vieler rechtlicher Fragen über Gerichte. Und auch hier wiederum lag der Schaden in einer Dimension, die die eigenen Mittel der gesetzlichen Entschädigungseinrichtung um ein Vielfaches überstieg. Anders als bei AMIS wurde aber frühzeitig der Kontakt mit den Anlegeranwälten gesucht und es konnten dank Vereinbarungen zu Musterverfahren Millionen Euro an Prozesskosten eingespart werden.

Vom Wegschauen und von Sauriern

Weshalb aber brachten beide Fälle überhaupt das Erfordernis des Rechtswegs? Dies erklären die Eingangsverse. Bei der Konzeption des Entschädigungssystems ging man allgemein davon aus, dass der europarechtlich vorgeschriebene Passus in Österreich totes Recht wäre. Entsprechend wenig Aufmerksamkeit steckte man hierzulande in die Details der Ausgestaltung - und für Teilbereiche gilt das noch heute.

Interessant in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, dass der regulatorische Rahmen für Wertpapierfirmen auch europarechtlich signifikant weiterentwickelt wurde. Die Regelung der damit zusammenhängenden Anlegerentschädigung beruht aber auf einer bald 30 Jahre alten rechtlichen Basis, die somit noch vor MiFID (2004/39/EG), geschweige denn MiFID II (2014/65/EU), in Kraft war.

Die Rede ist hier von der Anlegerentschädigungsrichtlinie (97/9/EG), die mittlerweile ein echter Saurier ist.

Da Saurier bekanntermaßen langlebig, aber nicht unsterblich sind, stellt sich natürlich die Frage, wie es weitergehen wird. Hier ist es sinnvoll, zwischen der österreichischen Ausgestaltung und dem internationalen Rahmen zu unterscheiden.

Von kosmetischen und größeren Schritten

National wurden durch WAG-Novellierungen auch Änderungen im Regime der Anlegerentschädigung vorgenommen. Dies im Wesentlichen stets nach Erkenntnissen aus Schadensfällen, in denen zum Teil „das System der Anlegerentschädigung [...] durch den Obersten Gerichtshof in unerwarteter Weise ausgelegt [wurde]“ und „auch Schadensfälle als gedeckt erachtet [wurden], die von der ursprünglichen Intention des Gesetzgebers bezüglich des Entschädigungssystems nicht erfasst waren“. Eine Verbesserung erfuhr jedenfalls die Mittelaufbringung, wo man von ursprünglich nur im Schadensfall zu leistenden Beiträgen zu einem Mehrsäulenmodell mit einer Ex-ante-Komponente überging. Von einem wirklich risikobasierten Ansatz ist man hier aber nach wie vor weit entfernt.

Häufig waren die Änderungen jedoch weniger grundsätzlicher, sondern vor allem kosmetischer Natur. So klingt die Implementierung eines Früherkennungssystems

im Bereich der Wertpapierfirmen gut. Allerdings muss im speziellen Fall der Anlegerentschädigung de facto betrügerisches Verhalten vorab erkannt werden. Ein Unterfangen, das weltweit selbst Behörden mit weit aus umfangreicheren Möglichkeiten vor teils unlösbare Probleme stellt.

Darüber hinaus gibt es mit organisati-
onsinternen Stellen, Abschlussprüfern und der behördlichen Aufsicht bereits zahlreiche Kontroll- und Prüfinstanzen für Wertpapierfirmen. Der Betrieb einer weiteren, völlig eigenständigen Parallelstruktur erscheint überschießend. Immerhin ermöglichen die Erzielung der Synergieeffekte durch die Verpflichtung der FMA, zu Zwecken der Früherkennung mit der AeW zusammenzuarbeiten. Erst durch diese klare Rechtsgrundlage ist es auch der FMA möglich geworden, auf diesem Feld aktiv zu kooperieren.

Wissen allein reicht nicht

Ein grundlegender Systemwechsel – aber auch eine sinnvolle Angleichung an internationale Standards – wäre die Verlagerung der Entscheidungskompetenz über das Vorliegen eines Entschädigungsfalls. In Österreich entscheidet die privatrechtlich eingerichtete AeW selbst, ob bei Konkurs einer Wertpapierfirma auch alle Voraussetzungen für das Vorliegen eines Entschädigungsfalls erfüllt sind. Divergierende Rechtsansichten mit der Anlegerseite müssen folglich auf dem Zivilrechtsweg geklärt werden, was mit einem der Höhe nach unbegrenzten Prozesskostenrisiko verbunden ist. Das ist europaweit einzigartig, überall sonst wird diese Entscheidung ausnahmslos durch die behördliche Aufsicht, die jeweilige Nationalbank oder durch das Konkursgericht getroffen.

Man sagt, mit dem Alter kommt die Erfahrung. Nachdem die AeW nun bald 27 Jahre besteht, gibt es viele Erfahrungswerte und Erkenntnisse, was national rechtlich zu verbessern wäre, um das Entschädigungssystem wirklich zeitgemäß aufzustellen. Davon wurde hier nur eine kleine Auswahl erwähnt und wir werden sehen, in welchem Ausmaß die Weiterentwicklung gelingen wird.

Das Saurierbiotop

Damit kommen wir zum internationalen

Rahmen. Wie oben dargestellt, basiert dieser auf einer Richtlinie aus dem Jahr 1997. Im Bereich des Entschädigungsregimes fand seither europarechtlich keine Weiterentwicklung statt. Woran liegt das?

Einerseits wurden in der Richtlinie viele Details zu Struktur und Finanzierung einer Anlegerentschädigung den Nationalstaaten überlassen. Darüber hinaus funktionieren die Entschädigungen europaweit einigermaßen – zumindest mit einem lender of last resort in Gestalt der öffentlichen Hand, so jedenfalls in Österreich. Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass die gesetzlichen Anlegerentschädigungen in anderen Ländern deutlich stärker kapitalisiert sind und über einen stabileren organisatorischen Rahmen verfügen. Österreich verdient seinen Ruf als Insel der Seligen mit einem seit Jahrzehnten De-facto-Provisorium, zumindest in diesem Bereich. Andernorts fließen erheblich mehr Mittel in die Entschädigungseinrichtungen. Das einerseits aufgrund der Größe der Wertpapierfirmen, vor allem aber auch, weil die von den Unternehmen zu tragenden Aufsichtskosten geringer sind oder zum Teil sogar gegen Null gehen.

Darüber hinaus hatte das Finanzsystem Herausforderungen ganz anderer Natur zu bewältigen. Und da blieb die Entschädigungsfrage weitestgehend unter dem Radar. Lediglich im Jahr 2010 gab es eine Initiative auf europäischer Ebene mit der Zielsetzung, das System der Anlegerentschädigungen an den Status quo des Marktes heranzuziehen. Passiert ist in weiterer Folge nichts.

Ein neues Zeitalter?

Diverse Krisen später, verständlicherweise alle nicht der Zeitpunkt für qualitative Änderungen, gab es im letzten Jahr dann Signale für einen neuen Anlauf. Die Kommission trat mit dem Thema an die EFDI (European Forum of Deposit Insurers) heran. Diese europaweite Vereinigung von Einlagensicherungen und Anlegerentschädigungen übergab ein primär nicht politisch, sondern fachlich ausgerichtetes Positionspapier als Basis für die Weiterentwicklung der bald 30 (!) Jahre alten Anlegerentschädigungsrichtlinie. Neben inflationsbedingter Anpassung von Beträgen geht es darin um den weit fortgeschrittenen Rahmen der MiFID-Regulierungen, Erkenntnisse zu organisato-

rischem Aufbau und Finanzierung der Einrichtungen. Und schließlich um Prozessfragen im Entschädigungsfall.

Hinzu kommen geänderte Geschäftsmodelle, spielen doch Anträge für Neukonzessionierungen überwiegend nicht im klassischen Beratungs-, Verwaltungs- und Vermittlungsgeschäft. Vielmehr ist die Basis das Kryptouniversum und die Erreichung enormer Kundenzahlen über unternehmenseigene Plattformen, mit allen daraus resultierenden Herausforderungen für organisatorische Voraussetzungen, Risikobeurteilung, -vorkehrung und im Schadensfall auch die Anspruchsprüfung und -auszahlung.

Wir sind jedenfalls dabei

Entschädigungseinrichtungen aus 50 Jurisdiktionen nutzen die EFDI für den Austausch von best – and bad – practice, für die Diskussion notwendiger und nützlicher Weiterentwicklung sowie zur Erarbeitung konkreter Vorschläge aus der Praxis für Entscheidungsträger aus Verwaltung und Politik. Die AeW ist hier seit 3 Jahren assoziiertes Mitglied, was eine enorme Bereicherung an Informationsfluss und Wissenstransfer bedeutet. Darüber hinaus hat die AeW die Möglichkeit, sich aktiv einzubringen und mitzugestalten. Denn auch wenn man heute nicht sagen kann, wohin es im Detail gehen wird – eines ist klar: Selbst ein Saurier wie die Anlegerentschädigung wird eine signifikante Änderung erfahren müssen, um den künftigen und teils bereits bestehenden Anforderungen voll zu entsprechen.



Mag. Johannes Gotsmy
Geschäftsführer der
Anlegerentschädigung
von Wertpapierfirmen
GmbH



Mag. Michael Lubenik
Geschäftsführer der
Anlegerentschädigung
von Wertpapierfirmen
GmbH

„Kundengelder“: Zukünftige Erstattung durch die Einlagensicherung

Das europäische Reformpaket zu „Crisis Management und Deposit Insurance“ („CMDI“),¹ veröffentlicht am 20.4.2026 im EU-Amtsblatt, sieht durch eine Abänderung der Einlagensicherungsrichtlinie² in Art 8b DGSD idF RL 2026/804³ (im Folgenden nur „DGSD“) vor, dass auch so genannte „Einlagen aus Kundengeldern“ zukünftig als erstattungsfähig gelten sollen. Dies hat nicht nur rechtliche und operative Konsequenzen für Kreditinstitute, sondern indirekt auch Auswirkungen auf sonstige Finanzunternehmen, die Kundengelder bei Banken hinterlegen.

Die neuen Regelungen sollen in den Mitgliedstaaten spätestens ab dem 11.5.2028 gelten.

Was sind „Einlagen aus Kundengeldern“?

„Einlagen aus Kundengeldern“ („client funds deposits“) sind Gelder (Guthaben), die Finanzinstitute nach Art 4 Abs 1 Nr 26 CRR⁴ (im Folgenden: „Nichtbanken“) im „Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit“ bei einem Kreditinstitut (Bank) für Rechnung ihrer Kunden einlegen (vgl Art 2 Abs 1 Nr 20 DGSD; „hinterlegen“). Im Kontext kann die Definition nur so verstanden werden, dass die Nichtbank selbst Einleger bei der Bank ist (d. h. das Konto auf die Nichtbank lautet), jenes aber mit Geldern der KundInnen der Nichtbank („auf fremde Rechnung“) gespeist wird.

Regulatorisch adressiert sind somit Fälle, in denen das kontoführende Kreditinstitut keine Informationen über die genaue wirtschaftliche Zusammensetzung des Guthabens der Nichtbank (bezogen auf die dahinterste-

henden KundInnen der Nichtbank) hat. Dies z. B. im Falle von Geldern, die zwecks Durchführung oder der Absicherung von Zahlungsdiensten (z. B. Überweisung) zumindest kurzfristig auf einem (separierten) Konto des Zahlungsinstituts bei einer Bank liegen.

Nicht aber gemeint sind offengelegte Treuhandkonten (§ 11 Abs 2 ESAEG), bei denen die Bank die Treugeber (sodann direkt Einleger) kennt. Ebenso keine Einlagen aus Kundengeldern sind Einlagen (vgl § 7 Abs 1 Z 3 ESAEG), die im Zuge der (Anbahnung der) Wertpapierdienstleistung oder des Zahlungsdienstes direkt auf ein Verrechnungskonto auf Namen des Kunden oder der Kundin gebucht werden (auch dann ist der Einleger selbst Kunde oder Kundin bei der Bank). Mangels „Einlage“ sind im Zuge des Depotgeschäfts verwahrte Gelder keinesfalls „Einlagen aus Kundengeldern“.

Die „Hinterlegung“ der Kundengelder durch Nichtbanken erfolgt idR schon deswegen, da nur Kreditinstitute (Banken) Gelder von KundInnen (z. B. Wertpapierkunden, Zahlungsdienstnutzer) als „Einlagen“ entgegennehmen dürfen (§ 1 Abs 1 Z 1 BWG). Die Hinterlegung kann aber auch wirtschaftliche, z. B. zwecks Liquiditätsmanagement über das Bankkonto, oder regulatorische Gründe, z. B. zwecks Erfüllung der Anforderungen an das „safeguarding“ haben. So sind bestimmte Nichtbanken zur Hinterlegung der ihnen anvertrauten Kundengelder oder zur sonstigen Absicherung dieser Gelder (safeguarding), z. B. durch separierte Investition in hochliquide Wertpapiere oder Rückversicherung durch einen anderen Finanzintermediär, verpflich-

tet (vgl § 40 Abs 1 WAG 2018⁵, § 18 Abs 1 Z 1a ZDiG 2018⁶). Dies gilt für Zahlungsinstitute (Art 10 Abs 1 lit a PSD II), E-Geldinstitute (Art 7 EMD), Wertpapierfirmen (Art 4 Delegierte Richtlinie [EU] 2017/593), E-Token-Emittenten (Art 36, 37 MiCAR) und sonstige Krypto-Dienstleister (Art 62 Abs 2 lit k, Art 70 Abs 3 MiCAR). Liegt keine offene Treuhand vor, so gilt die Nichtbank, nicht aber ihre KundInnen, als Einleger beim Kreditinstitut.

Bei Ausfall der Bank ist diese Unterscheidung von hoher Bedeutung, da das Guthaben der Nichtbank, als nicht schützenswerter Einleger, durch die Einlagensicherung nicht erstattet wird (Art 10 Abs 1 Z 4 ESAEG⁷). Auch genießt die Nichtbank keine insolvenzrechtliche Privilegierung, sondern bleibt gegenüber den erstattungsfähigen Einlegern, wozu auch (per Legalzession) die Einlagensicherung selbst zählt (§ 16 ESAEG), insolvenzrechtlich nachgeordnet (§ 131 BaSAG), was die Quote zulasten der Nichtbank potentiell senkt. Dies wiederum erhöht das Risiko, dass die Nichtbank ihre Erfüllungs- oder Zahlungsverpflichtungen gegenüber ihren eigenen KundInnen nicht einhalten kann, z. B. wenn die angewiesene Überweisung (Zahlungsdienst) wegen Ausfall der Bank nicht stattfindet. Für einen solchen Ausfall besteht, weil es sich bei „Kundengeldern“ eben nicht um „Einlagen“ der KundInnen handelt, aktuell kein Sicherungsnetz.

Was ändert sich durch Artikel 8b DGSD?

Einlagen aus Kundengeldern gelten zukünftig

¹ Abzurufen unter <https://eur-lex.europa.eu/oj/daily-view/L-series/default.html?&ojDate=20042026> (27.5.2026).

² RL 2014/49/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 über Einlagensicherungssysteme, ABl. L 173 vom 12.6.2014, S. 149-178.

³ RL (EU) 2026/804 vom 30. März 2026 zur Änderung der Richtlinie 2014/49/EU im Hinblick auf den Anwendungsbereich der Einlagensicherung, die Verwendung der Mittel aus Einlagensicherungssystemen, die grenzüberschreitende Zusammenarbeit und die Transparenz, ABl. L, 2026/806, 20.4.2026.

⁴ Das sind u.a. Zahlungs- oder E-Geld-Institute sowie Wertpapierfirmen und/oder Krypto-Dienstleister, nicht aber andere Kreditinstitute. Verordnung (EU) Nr. 575/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Juni 2013 über Aufsichtsanforderungen an Kreditinstitute und Wertpapierfirmen, ABl. L 176, S. 1-337.

⁵ „Ein Rechtsträger hat entgegengenommene Kundengelder unverzüglich auf einem oder mehreren Konten

Kreditinstitut, das gemäß der Richtlinie 2013/36/EU zugelassen ist [...]“ (§ 40 Abs 1 Z 2 WAG 2018).

⁶ „Zahlungsinstitute haben alle Geldbeträge, die sie von den Zahlungsdienstnutzern oder über einen anderen Zahlungsdienstleister für die Ausführung von Zahlungsvorgängen entgegengenommen haben, nach einer der beiden folgenden Varianten zu sichern [...]“ (§ 18 Abs 1 Z 1a ZDiG 2018).

⁷ Bundesgesetz über die Einlagensicherung und Anlegerentschädigung bei Kreditinstituten (Einlagensicherungs- und Anlegerentschädigungsgesetz – ESAEG), StF: BGBl. I Nr. 117/2015. Die Datenaufbereitung nach dem Single-Customer-View, ein detaillierter Datensatz zur Abbildung und Kategorisierung der Fremdverbindlichkeiten, ist zwingende Voraussetzung für korrekte Erstattung durch das Sicherungssystem. Die Datenverfügbarkeit muss auf täglicher Basis gewährleistet sein.

⁸ Die Formulierung der Voraussetzungen zur Erstattungsfähigkeit in Art 8b Abs 1 lit a DGSD, die überraschend von Einlagen „im Namen und für Rechnung von Kunden“ (sic!) spricht, ist mE teleologisch auf „für Rechnung von Kunden“ zu reduzieren. Ansonst würde Art 8b DGSD seine eigene Anwendbarkeit eliminieren: Wenn ein Kunde im eigenen Namen einlegt, dann ist die Einlage ohnehin schon nach geltender Rechtslage vom Sicherungssystem geschützt. Auch muss die Bank diesen Einleger auch standardgemäß identifizieren (vgl dem gegenüber Art 8b Abs 1 lit c DGSD).

⁹ Die Datenaufbereitung nach dem Single-Customer-View, ein detaillierter Datensatz zur Abbildung und Kategorisierung der Fremdverbindlichkeiten, ist zwingende Voraussetzung für korrekte Erstattung durch das Sicherungssystem. Die Datenverfügbarkeit muss auf täglicher Basis gewährleistet sein.

tig als erstattungsfähig. Das erreicht der Gesetzgeber durch eine Abänderung von Art 5 Abs 1 lit d DGSD, der die Guthaben von Nichtbanken derzeit generell von der Erstattungspflicht ausschließt, wie folgt: Von der Erstattungsfähigkeit ausgeschlossen sind „Einlagen von Finanzinstituten im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 Nummer 26 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013 im eigenen Namen und auf eigene Rechnung“.

Einlagen der Nichtbank, die auf fremde Rechnung getätigt werden, sollen im Umkehrschluss somit erstattungsfähig sein.⁸ Eine normative Einschränkung auf jenen Anteil, der zwecks Erfüllung der Safeguarding-Anforderungen (verpflichtende Hinterlegung) regulatorisch erforderlich ist, findet, soweit zumindest der Wortlaut der Richtlinie, nicht statt. Um die operative Erstattung durch das Sicherungssystem sicherstellen zu können, sind die Einlagen aus Kundengeldern auf getrennten Konten zu führen (Art 8b Abs 1 lit b DGSD) sowie die KundInnen (zumindest) „identifizierbar“ zu halten („bekannt oder können [...] ermittelt werden“), was eine Durchschau der Bank „durch“ die Nichtbank erfordert, sofern die KundInnen nicht schon aufgrund anderer (regulatorischer) Anforderungen identifiziert wurden („Know Your Customer“).

Konsequenzen

Bei Ausfall der Bank hat das Sicherungssystem zukünftig nicht nur die Einleger der Bank, sondern auch die KundInnen der Nichtbank, entweder direkt oder indirekt (über die Nichtbank; vgl Art 8b Abs 3) zu sichern bzw die Gelder – grundsätzlich binnen sieben Tagen (maximal bis zu 20 Tagen) – zur Verfügung zu stellen (§ 13 Abs 1 ESAEG). Das reduziert die Risiken für die KundInnen betroffener Nichtbanken, wenn auch auf Kosten des Bankensystems, beträchtlich. Indirekt könnten davon auch die Nichtbanken als nunmehr „sicherer Hafen“ profitieren.

Banken müssen die Identifizierung der KundInnen der Nichtbank SCV-konform⁹ sicherstellen („Durchschau“). Dies hat, mangels gesetzlicher Kooperationsverpflichtung der Nichtbank, auf vertraglicher Basis zu geschehen. Vertraglich sind wohl nicht nur die Regelungen zur Weiterleitung und Wartung der Daten zu vereinbaren, sondern auch die verpflichtende Einrichtung entsprechender

IT-Schnittstellen und Qualitätskontrollen des SCV-Files sowie entsprechende datenschutz- und haftungstechnische Klauseln. Praktisch wird sowohl die Bank als auch das Sicherungssystem auf eine verlässliche, kurzfristig verfügbare Datenlieferung der Nichtbank angewiesen sein. Ob und in welchem Umfang diese Daten bereits laufend SCV-kompatibel bei der Bank vorzuhalten sind oder erst im Sicherungsfall übermittelt werden müssen, wird durch nationale Umsetzung, vertragliche Ausgestaltung und die von der EBA auszuarbeitenden RTS zu konkretisieren sein. Ohne eine vertragliche Sicherstellung im Einzelfall stellt sich die, regulatorisch aber nicht explizit beantwortete, Frage, ob die Bank überhaupt noch Kundengelder der Nichtbank entgegennehmen darf, oder ob die Nichteinhaltung von Art 8b DGSD nur die mangelnde Absicherung dieser Guthaben zur Folge hat. Meines Erachtens dürfte der Gesetzgeber Ersteres im Sinn gehabt haben.

Für Nichtbanken stellt sich neben den genannten operativen Herausforderungen auch die Frage, ob diese ihre Kundendaten an den potenziellen Mitbewerber überhaupt offenlegen wollen, oder alternativ andere regulatorisch zulässige Formen der Absicherung der Kundengelder wählen (dann gilt Art 8b nicht). Letzteres hätte, wohl als nicht intendierte Konsequenz, eine partielle Desintegration dieser Nichtbanken aus dem Bankensystem zur Folge.

Würdigung

Die Deckung von Einlagen aus Kundengeldern ist zwar eine rechtspolitisch nachvollziehbare Entscheidung, aus dogmatischer Perspektive aber ein Fremdkörper im System der Einlagensicherung. Zu bemerken ist, dass sich die KundInnen der Nichtbanken bei Disposition ihrer Gelder bewusst gegen die Investition in eine Bankeinlage, aber für eine Wertpapierdienstleistung oder einen Zahlungsdienst entschließen. Dennoch werden diese KundInnen nun neben den üblichen Bankeinlegern abgesichert, obwohl deren Anbieter (Nichtbanken) keine Mitglieder des Sicherungssystems sind und auch nicht für die zusätzliche Absicherung ihrer KundInnen zahlen bzw. haften. Soweit die betroffenen Nichtbanken keine unmittelbaren Beiträge zum Einlagensicherungssystem leisten (was aktuell der Fall ist), profitieren ihre

KundInnen mittelbar von einem Schutzmechanismus, dessen Finanzierung primär von den Mitgliedsinstituten des Sicherungssystems getragen wird. In diesem Sinn weist Art 8b DGSD ein Trittbrettfahrer-Element auf.

Insgesamt wirkt Art 8b DGSD auch legislativ unausgereift und lückenhaft.

Art 8b Abs 1 lit a („im eigenen Namen“) müsste spätestens im Zuge der nationalen Umsetzung korrigiert und an die Definition der Kundengeldeinlage („auf fremde Rechnung“) angepasst werden. Mit Blick auf Art 8b Abs 1 lit b DGSD bleibt unter anderem offen, ob der Anwendungsbereich der Norm auf solche Nichtbanken eingeschränkt werden kann, die aufgrund spezifischer aufsichtsrechtlicher Anforderungen zum Safeguarding der Kundengelder verpflichtet sind, oder tatsächlich für alle Fälle von Einlagen aus Kundengeldern gelten sollen. Eine Klarstellung sollte spätestens mit der nationalen Umsetzung erfolgen.

Ob sich der durch Art 8b verursachte erhöhte Aufwand für das Finanzsystem, etwa durch Reduktion des Systemrisikos, lohnt, bleibt fraglich. Sicher ist hingegen, dass die Regelung die Kosten und operationellen Risiken für alle Betroffenen erhöht.

Umso wichtiger ist eine zielgerichtete und praxisnahe Transposition der CMDI. Der Finanzwirtschaft wird empfohlen, sich frühzeitig mit dem Thema zu beschäftigen und sich im nationalen Umsetzungsprozess koordiniert und aktiv zu beteiligen.

Schlagwörter: Einlagensicherung, Kundengelder, Einlagen, Single Customer View.



Priv.-Doz. Dr. Thomas Stern MBA LL. M. arbeitet als Legal Counsel in der Rechtsanwaltskanzlei Bergt & Partner AG (Vaduz). Davor leitete er die Abteilung für Bankenabwicklung in der FMA Liechtenstein. Er lehrt an unterschiedlichen Universitäten und Hochschulen, darunter die Universität Liechtenstein und die Universität Salzburg. Daneben ist er Mitherausgeber der Fachzeitschrift für Krisen-, Sanierungs- und Insolvenzberatung (Berlin). Seine Forschungsbilanz umfasst über 100 Fachpublikationen und Gesetzeskommentierungen. Tätigkeitsschwerpunkte: Finanzmarkt-, Gesellschafts-, Restrukturierungs- und Insolvenzrecht. Kontakt: ts@bergt.law

Marketingmitteilungen nach der MiFID II:

Die MiFID II ist in erster Linie dem Kundenschutz verpflichtet. Dies zeigt sich an einer großen Anzahl der diesbezüglichen Regelungen, wie Inducements, Kundeninformationen, und Interessenkonfliktregelungen, um nur einige zu nennen. Ganz besonders erkennt man dies auch an den Vorschriften im Zusammenhang mit Marketingmitteilungen: Es ist stets redlich und deutlich auf Risiken hinzuweisen, wenn auf Vorteile Bezug genommen wird; dabei ist eine Schriftgröße zu wählen, die mindestens der auch für alle anderen angegebenen Informationen verwendeten, vorherrschenden Schriftgröße entspricht. Diese zentrale Bestimmung wird von etlichen anderen inhaltlichen Vorschriften für Marketingmitteilungen flankiert: Erkennbarkeit, Verständlichkeit, Konsistenz, Aktualität, Redlichkeit, Eindeutigkeit, Irreführungsverbot, besondere Anforderungen an Vergleiche etc. (siehe im Detail in Art. 44/2 delVO zur MiFID sowie § 49 des WAG 2018).

So überrascht es nicht, dass die rechtskonforme Erstellung von Marketingmitteilungen stets eine Gratwanderung für Unternehmen ist, weil es im Wesen der Natur liegt, dass Finanzinstrumente mit Risiken behaftet sind: Einerseits soll Werbung naturgemäß die Vorzüge eines Produktes in den Mittelpunkt stellen; geschieht dies aber auf eine zu marktschreierische Weise, sind die Bestimmungen der MiFID nicht eingehalten.

Daher waren und sind die Bestimmungen über Marketingmitteilungen der MiFID seit jeher im Fokus genauerer Betrachtung.

Die FMA hat sich in diesem Zusammenhang stets bemüht, Auslegungen zu finden, die zwar den Regelungszweck des umfassenden Kundenschutzes erfüllen, aber den Unternehmen schon auch noch die Möglichkeit bieten, Werbung betreiben zu können, die nicht zur reinen Finanzanalyse verkommt.

Die wesentlichen Eckpfeiler der diesbezüglichen FMA-Auslegungen sind im Rundschreiben der FMA „Anforderungen an Informationen einschließlich Marketingmitteilungen gemäß WAG 2018 und delVO (EU) 2017/565“ veröffentlicht (abrufbar unter <https://www.fma.gv.at/fma/fma-rundschreiben/>) und zusammengefasst: Besonders wichtig ist die optische Gleichwertigkeit (Schriftgröße, Farbe, Platzierung) von Risikohinweisen vs. Vorteilen. Es ist aber nicht zwingend erforderlich, Vorteile und Risiken in derselben Anzahl oder gegenüberüberliegenden Paaren, darzustellen; entscheidend ist die Ausgewogenheit und Sachgerechtigkeit der Darstellung insgesamt. Dies ist auch bei der Verwendung von Bildern und Grafiken bedeutsam. Es darf kein falscher Gesamteindruck erzeugt werden. Dies wäre etwa dann der Fall, wenn zum Beispiel zwar im Fließtext auf Risiken hingewiesen wird, aber Symbole völlige Sicherheit suggerieren, oder ein leichtes und risi-

koloses Verdienen mit Symbolen von Sportautos oder Immobilien suggeriert wird (siehe im Detail in RZ 34 ff des Rundschreibens).

Auch die ESMA hat sich im Rahmen einer Common Supervisory Action in den Jahren 2023/2024 mit den Bestimmungen der MiFID zu Marketingmitteilungen beschäftigt (der diesbezügliche Bericht der ESMA ist unter <https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/esma-reports-application-mifid-ii-marketing-requirements> abrufbar). Dabei wurden im gesamten EU-Raum mehr als 200 Unternehmen einer standardisierten Überprüfung im Zusammenhang mit Praktiken im Zusammenhang mit MiFID-Werbung untersucht und die wesentlichen Ergebnisse veröffentlicht. Besonders Augenmerk hat die ESMA dabei auf die unternehmensinternen Prozesse bei der Erstellung von Werbeunterlagen gelegt. Unternehmen intern sind robuste Prozesse erforderlich, welche die Erstellung von Marketingmitteilungen regeln. Dabei ist es erforderlich, die relevanten Kontrollinstanzen eines Unternehmens institutionalisiert einzubinden, wie etwa Compliance.

Ganz allgemein sind die Vorschriften der MiFID im Zusammenhang mit Marketing technologieneutral. Daher muss je nach Technologie und Medium entschieden werden, wie die ausgeglichene Darstellung von Vorteilen und Risiken eines Produktes bestmöglich gewährleistet werden kann. Bei

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz



Medieninhaber und Herausgeber von FACTS:
 Fachverband Finanzdienstleister/
 Wirtschaftskammer Österreich,
 Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,
 Tel.: +43 (0)5 90 900 DW 4818,
 E-Mail: finanzdienstleister@wko.at,
www.wko.at/finanzdienstleister

Beteiligung: 100%. Es bestehen keine anderen Beteiligungen an

periodischen Medien – ausgenommen der Website des Fachverbands selbst.

Geschäftsführer: Mag. iur. Helya Sadiadian, LL.M.
Redaktionssitz: Fachverband Finanzdienstleister,
 Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
Erscheinungsort:
 Fachverband Finanzdienstleister/
 Wirtschaftskammer Österreich,
 Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Blattlinie:
 FACTS ist das offizielle Informationsmedium des Fachverbands Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich für seine Mitglieder.

Die Themen des Magazins umfassen sachgerechte Stellungnahmen und Berichterstattung über die wichtigsten gesetzlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie steuerliche Änderungen im Finanzdienstleistungsbereich.

Das Magazin FACTS erscheint zweimal jährlich und versteht sich als Plattform für den Informationsaustausch zwischen dem Fachverband Finanzdienstleister – in seiner Funktion als Interessenvertretung – und dessen Mitgliedern, an dem diese ein berechtigtes Interesse besitzen.

Videos muss man diesbezüglich die Entscheidung treffen, wo und wie lange welche Texte und Hinweise eingeblendet werden sollen.

Ganz ähnliche Fragen stellen sich bei elektronischer Darstellung. Es muss jedenfalls gewährleistet werden, dass Risikohinweise nicht in darunterliegenden Layern „versteckt“ werden. Dies betrifft auch sämtliche Social-Media-Formate. Auch kurze Teaser müssen MiFID-II-konform sein. In jüngerer Vergangenheit ist in diesem Zusammenhang auch die Bewerbung von Wertpapierdienstleistungen und Finanzinstrumenten durch Influencer in den Vordergrund getreten. Falls sich Unternehmen Influencer bedienen, sind die MiFID-Bestimmungen ebenfalls einzuhalten. Die FMA hat in diesem Zusammenhang im Jänner 2026 ein Factsheet veröffentlicht: <https://www.fma.gv.at/esma-factsheet-fuer-finfluencer-tipps-fuer-verantwortungsvolle-finanzwerbung/>

Die selben Grundsätze gelten auch beim Einsatz von künstlicher Intelligenz: Derartige Nutzung muss stets im besten Kundeninteresse erfolgen; das Unternehmen bleibt selbstverständlich auch für KI-generierte Inhalte voll verantwortlich.

Zum Zeitpunkt der Verfassung dieses Artikels wird eine wesentliche Änderung der MiFID gerade final verhandelt, die Retail Investment Strategie. Durch diese Bestimmungen werden etliche zentrale Bestimmungen der MiFID erheblich verändert, so auch die Bestimmungen im Zusammenhang mit Marketingmitteilungen, und dies in formaler und inhaltlicher Hinsicht. Formal wird die Verpflichtung einer Policy im Zusammenhang mit der Erstellung für Marketingmitteilungen verpflichtend werden. Dies bedeutet, dass Unternehmen nicht erst dann gegen geltendes Recht verstoßen, wenn Marketingmitteilungen inhaltlich nicht rechtskonform ausgestaltet sind, sondern bereits dann, wenn der Prozess zur Erstellung von Marketingmitteilungen dieses Risiko nicht ausreichend minimiert. Und inhaltlich wird als neue Verpflichtung für Marketingmitteilungen eingeführt werden, dass wesentliche Eigenschaften der Produkte prominent und präzise dargestellt werden müssen; wesentliche Eigenschaften der Produkte müssen einfach verständlich sein. Dies kann es mitunter problematisch machen, Werbung für allzu komplexe Finanzinstrumente überhaupt zu betreiben, falls diese nicht einfach verständlich dargestellt werden können.

Die modernen Technologien schreiten schnell voran, auch die Rechtsgrundlagen sind einer ständigen Evolution unterworfen, ebenso Finanzinstrumente. Die Situation bleibt also spannend. Jedenfalls werden auch in Zukunft rechtskonforme Werbetätigkeiten für Finanzinstrumente und Wertpapierdienstleistungen möglich sein, da Werbung einen zentralen Beitrag für den Vertrieb von Finanzinstrumenten und damit das Funktionieren der Kapitalmärkte insgesamt bietet.



Mag. Roland Dämon
Senior Expert in der Abteilung
Wertpapierunternehmen und
Finanzinnovationen der
Finanzmarktaufsicht

www.merkur-leben.at

Merkur Portfolio Pläne

Investmenttrends sind kurzlebig. Wer den Überblick über die Kapitalmärkte behalten will, muss sich dafür reichlich Zeit nehmen.

Profitable Anlagen verlangen viel Wissen für schnelle und kompetente Entscheidungen.

Die Fondsgebundene Lebensversicherung der Merkur bietet mit ihren Portfolio Plänen besonders intelligente Komplettlösungen.

Genießen Sie professionelle Unterstützung bei Ihrer Veranlagung.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG

Wir versichern das Wunder Mensch.

Retail Investment Strategy:

Warum die „fertige“ Reform vielleicht doch noch nicht fertig ist

Die EU-Kleinanlegerstrategie galt seit Dezember als beschlossen. Doch fünf Mitgliedstaaten – darunter Deutschland und Frankreich – ziehen kurz vor dem Ziel noch einmal die Notbremse. Für Vermögensberaterinnen und Vermögensberater entscheidet sich gerade, wie tief die neue Regulierung in den Beratungsalltag eingreift.

Worum es bei der Retail Investment Strategy überhaupt geht

Wenige Regulierungsvorhaben haben die Branche in den letzten Jahren so beschäftigt wie die Retail Investment Strategy, kurz RIS. Als die EU-Kommission im Mai 2023 ihren ersten Entwurf vorlegte, ging die größte Sorge eines flächendeckenden Provisionsverbots um. Die Vorstellung, dass die provisionsbasierte Beratung – das Rückgrat des Geschäftsmodells der meisten österreichischen Vermögensberater – per Federstrich aus Brüssel verschwinden könnte, sorgte für massive Gegenwehr aus der Branche und den Interessensvertretern.

Heute, gut drei Jahre später, sieht das Bild anders aus. Die RIS ist zum Glück kein generelles Provisionsverbot geworden. Sie ist stattdessen ein umfangreiches Paket, das die bestehenden Regelwerke an vielen Stellen nachschärft. Betroffen sind unter anderem die MiFID II, die IDD, die Fondsregelwerke AIFMD und UCITS sowie die PRIIP-Verordnung mit ihrem bekannten Basisinformationsblatt. Eingebettet ist das Ganze in die übergeordnete „Spar- und Investitionsunion“ der EU, mit der mehr private Ersparnisse in die Kapitalmärkte gelenkt werden sollen.

Der Grundgedanke ist einfach erzählt: Kleinanlegerinnen und Kleinanleger sollen besser verstehen, was sie kaufen, weniger versteckte Kosten tragen und mehr Vertrauen in den Kapitalmarkt fassen. Hinter diesem sympathischen Ziel verbergen sich allerdings konkrete neue Pflichten, die in der

Beratungspraxis ankommen werden.

Vom Provisionsverbot zur „Value for Money“-Logik

Statt eines Provisionsverbots hat sich die EU für einen anderen Hebel entschieden, dem sogenannten „Value for Money“-Prinzip, also die Frage, ob ein Produkt sein Geld wert ist. Die Idee dahinter: Nicht die Provision an sich ist das Problem, sondern ein Produkt, das im Verhältnis zu seinen Kosten zu wenig bietet. Künftig müssen die Kosten und Gebühren eines Anlageprodukts vollständig identifiziert und beziffert werden. Und es muss bewertet werden, ob diese Kosten „gerechtfertigt und verhältnismäßig“ sind. Der Maßstab dafür sind Vergleichsgruppen (Peer Groups) im Wertpapierbereich und aufsichtliche Benchmarks im Versicherungsbereich, die schrittweise über vier Jahre eingeführt werden. Produkte, die diesen Test nicht bestehen, sollen schlicht nicht mehr zum Vertrieb zugelassen werden.

Für die Praxis bedeute das wohl, dass sich der Wettbewerb stärker auf das Kosten-Nutzen-Verhältnis verlagern wird. Wer Produkte empfiehlt, die deutlich über dem Schnitt ihrer Vergleichsgruppe liegen, wird das künftig begründen müssen. Dieser Punkt ist kritisch zu sehen, weil die Gefahr besteht, dass hier durch die Hintertür eine Form der Preisregulierung entsteht. Denn ein Produkt von der Vergleichsgruppe abweichen zu lassen, dürfte in der Praxis schwierig werden, und gerade maßgeschneiderte oder komplexe Produkte lassen sich nur mühsam in standardisierte Vergleichsraster pressen.

Dass es kein generelles Provisionsverbot gibt, bedeutet im Übrigen nicht Entwarnung auf ganzer Linie: Die einzelnen Mitgliedstaaten dürfen weiterhin auf eigene Faust ein nationales Provisionsverbot einführen. Länder wie die Niederlande oder Dänemark haben das längst getan. Die Debatte ist also nicht beendet – sie ist

nur von der europäischen auf die nationale Ebene verschoben.

Was sich rund um die Beratung konkret ändert

Neben der Value-for-Money-Logik bringt die RIS eine Reihe weiterer Neuerungen, die den Beratungsalltag berühren:

- **Strengere Wohlverhaltens- und Zuwendungsregeln.** Statt eines Verbots werden die Pflichten verschärft, im besten Interesse des Kunden oder der Kundin zu handeln. Jede Zuwendung muss dem Kunden/der Kundin einen echten Vorteil bringen und ihre Kosten müssen klar und gesondert ausgewiesen werden. Transparenz wird damit zum zentralen Prüfstein.
- **Ein moderneres Basisinformationsblatt (BIB).** Das oft als unverständlich kritisierte PRIIP-Informationsblatt wird überarbeitet. Geplant ist unter anderem eine Art Kurzüberblick am Beginn des Dokuments – ein „Produkt auf einen Blick“ mit Produktkategorie, Zielgruppe, Anlageziel, empfohlener Haltedauer, Risikoindikator und Kostenübersicht. Die irreführenden Zukunftsszenarien sollen weichen, dafür rücken vergangene Wertentwicklung und eine kostenbereinigte Renditedarstellung in den Vordergrund. Mittelfristig sollen die Blätter maschinenlesbar werden, damit Vergleichsplattformen Produkte automatisiert gegenüberstellen können.
- **Eine schlankere Geeignetheitsprüfung – aber nur dort, wo es passt.** Bei breit gestreuten, nicht komplexen und kostengünstigen Produkten müssen Berater und Beraterinnen künftig nicht mehr zwingend Wissen und Erfahrung des Kunden/der Kundin abfragen. Das nimmt an einer eng umgrenzten Stelle Bürokratie heraus, ändert aber nichts daran, dass die Eignung des Produkts zur Situation und zu den Zielen des Kunden/der Kundin weiterhin im Mittelpunkt steht.

- **Leichter Zugang** zum Profi-Status. Wer Kunde oder Kundin auf eigenen Wunsch als professioneller Anleger eingestuft werden möchte, kommt künftig leichter dorthin. Die Schwellen – etwa beim erforderlichen Portfoliovolumen – werden gesenkt, und Ausbildung kann Erfahrung teilweise ersetzen. Für vermögende, erfahrene Kunden und Kundinnen eröffnet das Spielraum.
- **Finanzbildung und "Finfluencer"**. Die RIS ermutigt die Mitgliedstaaten, Finanzbildung zu fördern, und nimmt zugleich das Marketing stärker in die Pflicht: Werbung muss fair, klar und unmissverständlich sein. Ausdrücklich in den Blick geraten dabei die Risiken durch Finanzinfluencer in den sozialen Medien, ein Thema, das die Aufsichtsbehörden ohnehin bereits beschäftigt.

Der aktuelle Stand: Brüssel ist noch nicht fertig

Und hier wird es topaktuell. Lange galt: Am 17. Dezember 2025 erzielen Parlament und Rat die politische Einigung, der finale Text wurde am 18. März 2026 in Umlauf gebracht. Damit schien das Verfahren im Grunde abgeschlossen.

Doch genau hier setzt die jüngste Entwicklung an. Ende Mai haben fünf Mitgliedstaaten – Frankreich, Deutschland, Polen, Luxemburg und Tschechien – ein gemeinsames Positionspapier (ein sogenanntes Non-Paper) vorgelegt. Ihre Kernaussage ist bemerkenswert deutlich: Sie betrachten den Text auf den politisch heikelsten Punkten als noch nicht sauber abgeschlossen. Aus ihrer Sicht weicht die im März zirkulierte Fassung von der im Dezember gefundenen Balance ab und verfehlt das eigentliche Ziel der Vereinfachung. Bevor der Text endgültig festgezurrert wird und zurück in den Ausschuss der Ständigen Vertreter (COREPER) geht, fordern die fünf Staaten Nachbesserungen.

Worum geht es ihnen konkret? Die Stoßrichtung lässt sich gut zusammenfassen, ohne sich in Paragraphen zu verlieren:

- **Keine Nachschärfung des Zuwendungs-tests durch die Hintertür.** Die fünf Staaten wollen der EU-Kommission die Ermächtigung entziehen, den Zuwendungstest später per delegiertem Rechtsakt weiter zu verändern. Was politisch vereinbart wurde, soll auch genau so im Gesetz stehen – und nicht nachträglich auf technischem Weg verschoben werden können.
- **Streichung des Begriffs „spürbarer Vorteil“.** Die unklare Formulierung, wonach eine Zuwendung dem Kunden oder der Kundin einen „tangible benefit“ bringen muss, soll aus dem Zuwendungstest entfernt werden.
- **Provisionen raus aus dem Vergleichsgruppen-Test.** Im Zuge der technischen Verhandlungen war neu hinzugekommen, dass auch Provisionen in den Peer-Group-Vergleich einfließen sollen. Bislang ging es dort aber nur um Verwaltungsgebühren. Das soll wieder gestrichen werden.
- **Doppelregulierung bei „Value for Money“** vermeiden. Vergleichsgruppen und Benchmarks dürfen nicht zu widersprüchlichen oder doppelten Ergebnissen führen. Dies ist ein besonderes Anliegen für Märkte mit komplexen Produkten mit mehreren Anlageoptionen.
- **Kein Einfallstor für Preisregulierung bei Versicherungsanlageprodukten.** Bei den Versicherungsanlageprodukten soll die Ermächtigung der EU-Kommission gestrichen werden. Die Formulierung „gerechtfertigte und verhältnismäßige Kosten“ berge in Verbindung mit den Detailbefugnissen das Risiko einer faktischen Preisregulierung. Damit würden Rechtsunsicherheit und Anreize zu übervorsichtiger Übererfüllung geschaffen werden, was es zu verhindern gelte.
- **Eng gefasste Befugnisse statt neuer Pflichten.** Wo die EU-Kommission technische Details zur Vergleichsgruppen-Bewertung festlegen darf, soll diese Befugnis klar auf technische Aspekte begrenzt werden. So soll verhindert werden, dass auf Ebene der Durchführungsakte neue inhaltliche Anforderungen quasi durch die Hintertür eingeführt werden.
- **Weniger Bürokratie bei Beschwerden und Informationspflichten.** Dritte sollen aus dem Anwendungsbereich der Beschwerdeverfahren herausgenommen werden, und eine neue PRIIP-Pflicht zur

„Kurzübersicht über wesentliche Änderungen“ soll durch den schlankeren Vorschlag der Aufsichtsbehörden ersetzt werden.

Man muss kein Brüssel-Insider sein, um die Botschaft zu verstehen: Ausgerechnet zwei der größten Mitgliedstaaten, Deutschland und Frankreich, stellen sich gemeinsam mit drei weiteren Ländern hinter die Forderung, das Vereinfachungsversprechen ernst zu nehmen und eine schleichende Verschärfung über technische Detailregeln zu verhindern. Das Verfahren ist damit formal weit fortgeschritten, politisch aber noch nicht endgültig abgeschlossen.

Was das für die Praxis bedeutet – und der Zeitplan

Für Vermögensberaterinnen und Vermögensberater ergeben sich daraus zwei Botschaften.

Erstens: Die große Existenzangst in Form eines EU-weiten Provisionsverbots ist vom Tisch. Das ist die gute Nachricht. Die provisionsbasierte Beratung bleibt europarechtlich möglich.

Zweitens: Die eigentliche Arbeit verlagert sich auf die Kosten- und Produktebene. „Value for Money“, überarbeitete Informationsblätter, schärfere Transparenz bei Zuwendungen und eine genauere Dokumentation werden den Alltag prägen. Wer seine Produktauswahl schon heute konsequent am Kosten-Nutzen-Verhältnis ausrichtet und sauber dokumentiert, wird die Umstellung deutlich entspannter erleben als jene, die abwarten.

Beim Zeitplan ist kein Aktionismus nötig, aber auch kein Zurücklehnen. Nach der Veröffentlichung im EU-Amtsblatt haben die Mitgliedstaaten 24 Monate Zeit für die Umsetzung in nationales Recht; die meisten Regeln gelten 30 Monate nach Veröffentlichung. Die PRIIP-Änderungen sollen früher greifen. Realistisch landen wir damit bei einer schrittweisen Anwendung über die Jahre 2027 und 2028. Das klingt nach viel Zeit – die Erfahrung mit MiFID II zeigt aber, dass die Vorbereitung von Prozessen, Dokumentation und IT schneller drängt, als einem lieb ist.

Fazit

Die Retail Investment Strategy ist das seltsame Beispiel einer Regulierung, die in der

Schlussphase milder ausgefallen ist als befürchtet – und die zugleich, mitten im vermeintlichen Finale, noch einmal aufgeschnürt zu werden droht. Das Provisionsverbot kommt nicht, dafür rückt die Frage nach dem echten Wert eines Produkts ins Zentrum. Und solange Berlin, Paris und drei weitere Hauptstädte Nachbesserungen ver-

langen, gilt: Die RIS ist beschlossen, aber noch nicht in Stein gemeißelt. Es lohnt sich, die nächsten Monate genau zu beobachten.

Mag. Martin Pichler ist Rechtsanwalt und Gründungspartner der Wirtschaftskanzlei AKELA RechtsanwälteInnen GmbH sowie ständiger Rechtsberater des Fachverbands Finanzdienstleister der WKÖ.



Mag. Martin Pichler
 Rechtsanwalt und
 Gründungspartner der
 Wirtschaftskanzlei
 AKELA Ständiger
 Rechtsberater des
 Fachverbands Finanz-
 dienstleister der WKÖ

Veranlagungen im Wandel: Der EU Listing Act

Der EU Listing Act ist Teil des Maßnahmenpakets zur Vollendung der Kapitalmarktunion und zielt darauf ab, den Zugang zu öffentlichen Kapitalmärkten in der Europäischen Union zu erleichtern und insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen attraktiver zu gestalten. Zugleich soll der Listing Act der fortbestehenden Fragmentierung des europäischen Kapitalmarkts durch nationale Regelungen entgegenwirken. Die Reform verfolgt dabei vor allem eine Reduktion regulatorischer Hürden und eine Vereinfachung des Prospektregimes.

Der Beitrag beleuchtet vor diesem Hintergrund die Auswirkungen der Reform auf Veranlagungsprodukte, mit Fokus auf die angepasste Prospektpflicht, die Rolle der FMA im Billigungsverfahren sowie die neuen Schwellenwerte. Eingangs werden jedoch zunächst die zentralen Zielsetzungen und wesentlichen Änderungen des Listing Act dargestellt.

Ziele des Listing Acts

Der EU Listing Act ist über punktuelle Änderungen von europäischen Gesetzgebungsakten hinaus in einen breiteren regulatorischen Kontext eingebettet und verfolgt das übergeordnete Ziel, die Kapitalmarktunion zu vertiefen und den Zugang zu öffentlichen Kapitalmärkten in der EU zu erleichtern. Die Reform reagiert dabei auf einen längerfristigen Bedeutungsverlust europäischer Kapitalmärkte und die weiterhin hohe Abhängigkeit von bankbasierter Finanzierung. Vor diesem Hintergrund soll der Listing Act insbesondere die Attraktivität von Börsennotierungen erhöhen, den Zugang zum Kapitalmarkt für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

verbessern und insgesamt zu einer stärkeren Diversifizierung der Finanzierungsquellen beitragen.

Anstatt ein neues, umfassendes Regelwerk zu schaffen, werden dafür bestehende unionsrechtliche Regelungen (insb. Prospekt-VO, Marktmissbrauch-VO und MiFID II) gezielt angepasst und miteinander verzahnt. Diese Vorgehensweise trägt der Komplexität des bestehenden Kapitalmarktrechts Rechnung, adressiert aber zentrale strukturelle Herausforderungen – etwa die Fragmentierung nationaler Märkte oder die geringe Aktienkultur in Europa – nur begrenzt. Insgesamt ist der Listing Act daher weniger als grundlegender Systemwechsel, sondern vielmehr als Schritt in die Richtung eines einheitlichen EU-Kapitalmarkts zu verstehen.

Änderung der EU-Prospektverordnung

Der EU Listing Act bringt im Bereich der Verordnung (EU) 2017/1129, der sogenannten "EU-Prospektverordnung", eine Reihe gezielter Änderungen mit sich, die vor allem auf eine Vereinfachung und Flexibilisierung des Prospektregimes abzielen. Ausgangspunkt bleibt zwar der Grundsatz, dass bei öffentlichen Angeboten von Wertpapieren oder deren Zulassung zum Handel ein Prospekt zu veröffentlichen ist, jedoch werden die Ausnahmetatbestände erheblich ausgeweitet. Insbesondere werden Prospektausnahmen für Folgeemissionen bereits börsennotierter Emittenten erweitert und vereinheitlicht, wobei in bestimmten Fällen anstelle eines vollständigen Prospekts ein deutlich verkürztes Informationsdokument ausrei-

chend ist. Parallel dazu wird die Schwelle für prospektfreie Angebote unionsweit auf bis zu 12 Mio. Euro angehoben und das bisherige fragmentierte Mehrschwellenmodell durch ein stärker harmonisiertes System ersetzt.

Daneben sieht der Listing Act weitreichende Änderungen hinsichtlich Inhalt und Struktur von Prospekten vor. Zentrale Elemente sind eine verstärkte Standardisierung, klarere Vorgaben zur Gliederung sowie eine stärkere Fokussierung auf wesentliche Informationen in verständlicher Form. Ergänzt wird dies durch eine Begrenzung des Umfangs von Aktienprospekten auf grundsätzlich 300 Seiten sowie durch die Reduktion einzelner Offenlegungspflichten, etwa durch die Verkürzung des Zeitraums für historische Finanzinformationen von drei auf zwei Jahre. Gleichzeitig werden die Anforderungen an die Darstellung von Risikofaktoren präzisiert und die Prospektzusammenfassung weiter vereinheitlicht, um die Vergleichbarkeit und Lesbarkeit – insbesondere für KleinanlegerInnen – zu verbessern.

Änderung der Marktmissbrauch-Verordnung

Die Änderungen der Marktmissbrauchsverordnung durch den EU Listing Act zielen – ähnlich wie im Prospektrecht – primär darauf ab, die Kapitalmarktfinanzierung für Emittenten zu erleichtern und regulatorische Unsicherheiten zu reduzieren, ohne den Kern des Marktmissbrauchsschutzes aufzugeben. Ausgangspunkt bleibt unverändert das System der Insiderpublizität und -verbote. Die Reform setzt jedoch gezielt bei besonders praxisbelastenden Bereichen an.

Ein zentrales Element ist dabei die Einschränkung der Ad-hoc-Publizitätspflicht bei gestreckten Sachverhalten: Künftig unterliegt grundsätzlich nur mehr das "Endergebnis" der Veröffentlichungspflicht, während Zwischenschritte – obwohl weiterhin als Insiderinformationen qualifizierbar – nicht mehr zwingend ad hoc offenzulegen sind. Dies soll insbesondere die bislang erhebliche Rechtsunsicherheit und den hohen Compliance-Aufwand bei komplexen Transaktionen reduzieren, wirft jedoch zugleich neue Abgrenzungsfragen hinsichtlich des maßgeblichen Veröffentlichungszeitpunkts auf.

Die österreichische Umsetzung: Prospektpflicht für Veranlagungen und einheitliche Aufsicht durch die FMA

Am 24.2.2026 langte die Regierungsvorlage zur Umsetzung des Listing Acts beim Nationalrat ein. Diese sieht Änderungen am Börsengesetz 2018, Kapitalmarktgesetz 2019, Referenzwerte-Vollzugsgesetz und am Wertpapieraufsichtsgesetz 2018 vor.

Die österreichische Umsetzung führt neben Anpassungen im Wertpapierbereich insbesondere auch zu Änderungen bei Veranlagungen. Unter diesen Begriff fallen Investitionen, die nicht als übertragbare Wertpapiere einzustufen sind. Dazu zählen in der Praxis insbesondere Kommanditbeteiligungen, geschlossene alternative Investmentfonds (ausgenommen ELTIF), stille Beteiligungen sowie qualifizierte Nachrangdarlehen (bei letzteren werden im Insolvenzfall Ansprüche erst nach sämtlichen anderen, nicht nachrangigen Gläubigern bedient).

Die Umsetzung des EU Listing Act führt zu einer grundlegenden Neuordnung der Prospektpflicht, sowohl hinsichtlich der Schwellenwerte als auch der Aufsichtsstruktur. Nach bisheriger Rechtslage war das System durch eine mehrstufige Differenzierung der Prospektpflicht gekennzeichnet: Für öffentliche Angebote bestand eine Prospektpflicht grundsätzlich ab einem Emissionsvolumen von 5 Mio. Euro, wobei die zugrunde liegende alte Prospektverordnung den Mitgliedstaaten eine Bandbreite von 1 Mio. Euro bis 8 Mio. Euro eröffnete, von der Österreich mit 5 Mio. Euro Gebrauch gemacht hatte. Im Bereich der Veranlagun-

gen galt darüber hinaus ein eigenständiges nationales Regime nach dem KMG 2019, flankiert durch das Alternativfinanzierungsgesetz, das insbesondere Kleinemissionen bis 2 Mio. Euro erfasste.

Der Listing Act ändert zunächst den unionsrechtlichen Rahmen, indem er ein vereinfachtes Schwellenwertsystem mit im Wesentlichen zwei Optionen vorsieht: 12 Mio. Euro als neuer Standard-Schwellenwert oder alternativ ein reduzierter Schwellenwert von bis zu 5 Mio. Euro, für den sich die Mitgliedstaaten entscheiden konnten.

Von dieser Öffnungsklausel hat der österreichische Gesetzgeber im finalen Gesetzgebungsprozess bewusst keinen Gebrauch gemacht, sodass künftig sowohl für Wertpapiere als auch für Veranlagungen ein einheitlicher Schwellenwert von 12 Mio. Euro maßgeblich ist. Dies führt dazu, dass eine vollständige Prospektpflicht nach dem KMG 2019 (Schema A) künftig erst ab diesem Betrag greift, während im Bereich zwischen 2 Mio. Euro und 12 Mio. Euro ein vereinfachter Prospekt (Schema D) ausreichend ist. Damit wird das bestehende gestufte System zwar beibehalten, jedoch deutlich nach oben verschoben und stärker an das unionsrechtliche Modell angenähert. Die Anhebung des Schwellenwerts für solche Veranlagungen bedeutet, dass künftig vermehrt mit standardisierten und weniger komplexen Informationsdokumenten zu rechnen ist. Unter 2 Mio. Euro gilt weiter das Alternativfinanzierungsgesetz.

Parallel dazu kommt es zu einer wesentlichen strukturellen Änderung der Aufsicht: Während bislang eine funktionale Trennung zwischen Wertpapier- und Veranlagungsprospekten bestand – erstere wurden von der FMA gebilligt, letztere durch Prospektkontrolloren geprüft –, wird dieses System nun aufgegeben. Künftig unterliegen auch Veranlagungsprospekte einer Billigungspflicht durch die FMA (§ 7 KMG 2019 neue Fassung), wodurch ein zentraler "One-Stop-Shop" für sämtliche Prospektarten geschaffen wird. Diese Änderung tritt für die Veranlagungen mit 1.1.2027 in Kraft. Damit entfallen die Kosten für den Prospektkontrollor und dessen Versicherung, was den Zugang zum Kapitalmarkt erleichtert. Allerdings fallen – wenn auch in geringerem Umfang – für die Billigung durch die

FMA ebenfalls Kosten an. Zudem sind nun auch Veranlagungsprospekte maximal für zwölf Monate gültig.

Die Neuregelungen sind auch für gewerbliche Vermögensberater von Relevanz, da diese nach § 136a Abs 1 Z 2 lit a der Gewerbeordnung 1994 berechtigt sind, Veranlagungen und Investitionen, bei denen es sich nicht um Finanzinstrumente nach dem Wertpapieraufsichtsgesetz 2018 handelt, zu vermitteln.

Neben der Anpassung der Schwellenwerte für die Prospektpflicht sieht der Listing Act auch Änderungen im Zusammenhang mit dem Mindeststreubesitz vor: Dieser wird für die Zulassung von Aktien zum Handel an einem geregelten Markt unionsrechtskonform deutlich abgesenkt. Künftig soll dieser nur mehr 10 % des gezeichneten Kapitals betragen, anstatt wie bisher 25 %. Gleichzeitig wird das starre Mindeststreubesitzerfordernis durch ein flexibleres System ergänzt: Der österreichische Gesetzgeber macht von einem eingeräumten Wahlrecht mit alternativen Zulassungskriterien Gebrauch. Danach kann die Börse die Zulassung auch dann gewähren, wenn entweder (i) eine ausreichende Anzahl von Aktien vom Publikum gehalten wird, (ii) eine ausreichende Streuung auf eine genügende Anzahl von Anteilseignern vorliegt oder (iii) der Marktwert des im Publikum befindlichen Anteils einen hinreichenden Anteil des Grundkapitals erreicht. Dadurch wird dem Börseunternehmen ein Ermessensspielraum eingeräumt, entweder am klassischen Mindeststreubesitz festzuhalten oder auf eines der alternativen Kriterien abzustellen. Insgesamt trägt diese Neuregelung der Zielsetzung des Listing Act Rechnung, die Zugangsvoraussetzungen zu den Kapitalmärkten zu flexibilisieren und insbesondere für Emittenten – vor allem kleine und mittlere Unternehmen – praktikabler auszugestalten.

Insgesamt zeigt sich damit ein ambivalentes Bild: Einerseits wird die Prospektpflicht durch die Anhebung der Schwellenwerte spürbar gelockert, was insbesondere im mittleren Emissionssegment zu einer breiteren Nutzung vereinfachter Prospektformen führen dürfte. Andererseits bewirkt die Verlagerung der Zuständigkeit auf die FMA eine stärkere Formalisierung und Zentralisierung der Prospektkontrolle, die über

die unionsrechtlichen Vorgaben hinausgeht und eine spezifisch österreichische Ausprägung der Listing-Act-Umsetzung darstellt. Für Emittenten ist daher künftig mit einer intensiveren behördlichen Prüfung zu rechnen, während die Bündelung der Zuständigkeit bei der FMA aus Anlegersicht zu mehr Rechtssicherheit beitragen dürfte.



Dr. Andreas Zahradnik
Rechtsanwalt und
Partner bei
DORDA Rechtsanwälte
GmbH



Mag. Sina Ghasemnejad
Rechtsanwaltsanwarter
bei
DORDA Rechtsanwälte
GmbH

Rückblick Global Digital Asset Forum Vienna 2026 (18.–22. Mai 2026)

Wien als europäisches Powerhouse der digitalen Finanzarchitektur

Das Global Digital Asset Forum Vienna 2026 hat in aller Deutlichkeit gezeigt: Die Finanzarchitektur der Zukunft ist kein theoretisches Zukunftsszenario mehr – sie entsteht bereits in Echtzeit. Im Zentrum steht dabei kein Entweder-oder, sondern ein neues industrielles Prinzip: das produktive Zusammenspiel von Realwirtschaft, traditioneller Finanzindustrie und der aufstrebenden Digital-Asset-Ökonomie.

Was sich noch vor wenigen Jahren wie ein technologisches Randthema anfühlte, entwickelt sich heute zu einer strategischen Kernfrage europäischer Wettbewerbsfähigkeit. Banken, Börsen, Infrastrukturprovider, Regulatoren, globale Technologieunternehmen und institutionelle Investoren arbeiten längst nicht mehr nebeneinander – sie beginnen, gemeinsam eine neue Marktinfrastruktur zu formen. Genau diese Dynamik war in Wien auf außergewöhnliche Weise spürbar.

Signale des Wandels eindeutig

Die Signale dieses Wandels sind eindeutig und institutionell aufgeladen. Die zunehmende Verflechtung etablierter Marktinfrastrukturen mit digitalen Asset-Ökosystemen markiert den Übergang in eine neue Phase der Kapitalmärkte. So hat sich etwa die Deutsche Börse Group an der Kryptobörse Kraken mit rund 200 Mio. Euro beteiligt, um die nächste Stufe der Marktkonvergenz aktiv mitzugestalten. Gleich-

zeitig investieren globale Banken massiv in Tokenisierung, digitale Verwahrung, Stablecoin-Infrastruktur und Blockchain-basiertes Settlement.

Prognosen von VISA gehen davon aus, dass das globale Stablecoin-Ökosystem bis 2030 ein Volumen von rund 3,7 Billionen US-Dollar erreichen könnte. Parallel dazu treiben Zentralbanken weltweit CBDC-Projekte voran, während Finanzinstitutionen tokenisierte Staatsanleihen, Geldmarktfonds, Fondsanteile und neue Formen digitaler Liquidität testen. Die Diskussion hat sich damit fundamental verschoben: Weg von der Frage, ob digitale Assets relevant werden – hin zur Frage, wie schnell bestehende Finanzsysteme in diese neue Infrastruktur integriert werden können.

Global Digital Asset Forum Vienna 2026 – Wien wurde zur internationalen Bühne

Das Global Digital Asset Forum Vienna hat sich innerhalb kürzester Zeit zu einem der stärksten Signale für den Wandel der europäischen Finanzlandschaft entwickelt. Eingebettet in der ViennaUP und getragen von der Digital Assets Association Austria (DAAA), ViennaUP, dem Global Blockchain Business Council (GBBC), Vi3nna und HerBizz wurde Wien für eine Woche zum Treffpunkt jener Akteure, die die Zukunft digitaler Assets nicht mehr diskutieren – sondern konkret bauen.

Die Welt kam nach Wien

Internationale Börsenvertreter, globale Investmenthäuser, Stablecoin-Unternehmen, Regulatoren, Banken, Infrastrukturprovider und institutionelle Investoren diskutierten gemeinsam die nächste Evolutionsstufe europäischer Kapitalmärkte. Mehr als 50 Speaker brachten geballte Innovationskraft nach Wien – aus Dubai, Hong Kong, London, New York, Miami, Brüssel, Prag, Frankfurt, Berlin und natürlich selbst aus Wien.

Dabei war spürbar, dass sich der Charakter der gesamten Industrie verändert hat: weniger kurzfristige Narrative, mehr langfristige Infrastruktur; weniger Spekulation, mehr institutionelle Umsetzung.

Sensationelle Kick-off-Veranstaltung in der Wiener Börse

Ein sensationelles Kick-off in der Wiener Börse (gegründet 1771) setzte den Ton für eine Woche voller hochkarätiger Diskussionen, strategischer Partnerschaften und neuer Ideen. Wien präsentierte sich dabei nicht nur als Gastgeber, sondern zunehmend als ernstzunehmender europäischer Standort für digitale Finanzmarktinfrastruktur.

Besonders bemerkenswert war die internationale Dichte an hochkarätigen Speakern und globalen Marken. Mit Persönlichkeiten wie Yat Siu, Chairman von Animoca Brands, sowie Vertretern führender Finanz- und Technologieunternehmen (u. a. JP Morgan, Moody's, Deutsche Börse, Kraken, VISA, ...)

wurde deutlich, dass Wien mittlerweile auf der internationalen Digital-Asset-Landkarte angekommen ist. Ebenso stark vertreten waren etablierte Institutionen der traditionellen Finanzwelt – ein klares Zeichen dafür, dass die Grenzen zwischen klassischem Kapitalmarkt und digitaler Asset-Industrie zunehmend verschwimmen.

Die neue Realität der Kapitalmärkte

Was in nahezu allen Sessions auffiel, war die Reife der Diskussionen. Die Branche bewegt sich mit hoher Geschwindigkeit weg von reiner Spekulation hin zu realer Finanzmarktinfrastuktur, institutioneller Skalierbarkeit und regulatorischer Integration.

Dabei wurde deutlich, dass Tokenisierung längst mehr ist als ein Trendbegriff. Die Diskussion dreht sich heute um konkrete Infrastrukturthemen:

- Wie können tokenisierte Assets effizient abgewickelt werden?
- Wie funktioniert digitales Collateral Management in Echtzeit?
- Welche Rolle spielen Stablecoins im internationalen Zahlungsverkehr?
- Wie können bestehende Bankensysteme mit Public Blockchains interoperabel werden?
- Welche regulatorischen Standards braucht Europa, um global wettbewerbsfähig zu bleiben?

Gerade Themen wie DLT-basiertes Settlement, tokenisierte Staatsanleihen, digitale Geldmarktprodukte und institutionelle Custody-Lösungen standen im Zentrum vieler Gespräche. Zahlreiche TeilnehmerInnen betonten, dass digitale Assets zunehmend nicht mehr als eigene Assetklasse betrachtet werden, sondern als nächste Generation der Finanzmarktinfrastuktur selbst.

Besonders sichtbar wurde dies bei Diskussionen rund um Stablecoins. Noch vor wenigen Jahren primär ein Thema der Kryptoindustrie, entwickeln sie sich heute zu einem strategischen Thema für Banken, Zahlungsdienstleister und globale Handelsstrukturen. Internationale Unternehmen prüfen bereits aktiv, wie Stablecoins grenzüberschreitende Zahlungen, Treasury-Management und Echtzeit-Liquidität effizienter machen können.

Auch im Bereich Tokenisierung wurde

klar: Die Industrie bewegt sich von Proof-of-Concepts hin zu produktiven Marktanwendungen. Immer mehr Institutionen beschäftigen sich mit tokenisierten Fonds, Immobilien, Bonds, Infrastrukturprojekten und alternativen Assets. Gleichzeitig entstehen neue Fragen rund um Compliance, Verwahrung, Interoperabilität und regulatorische Harmonisierung.

Europa könnte stärker sein, als es selbst glaubt

Eine der interessantesten Erkenntnisse des Forums war der wachsende Konsens darüber, dass Europa regulatorisch und strukturell möglicherweise weiter vorne ist, als viele selbst wahrnehmen.

Mit MiCA, neuen AML-Regelwerken und wachsender regulatorischer Klarheit verfügt Europa bereits heute über Rahmenbedingungen, die global betrachtet äußerst wettbewerbsfähig sind. Viele internationale TeilnehmerInnen sahen darin sogar einen potenziellen strategischen Vorteil Europas gegenüber anderen Regionen.

Gleichzeitig wurde aber auch deutlich, dass Europa seinen Fortschritt bislang deutlich zurückhaltender kommuniziert als andere globale Innovationszentren. Während Regionen wie die USA oder Teile Asiens ihre Digital-Asset-Strategien offensiv international positionieren, agiert Europa häufig technokratischer und leiser – trotz substanzieller Fortschritte.

Wien der europäischen Crypto Hub

Immer mehr internationale Digital-Asset-Unternehmen wählen Wien als ihr „europäisches Home“, dass bedeutet Jobs, Wachstum, Zukunft.

Wien und Österreich profitieren dabei zunehmend von mehreren Faktoren gleichzeitig:

- hoher regulatorischer Qualität
- politischer Stabilität
- starker Finanzmarkttradition
- wachsendem Digital-Asset-Ökosystem
- internationaler Lebensqualität
- zentraler geografischer Lage in Europa

Fazit

Wien war historisch immer ein Ort wirt-

schaftlicher Vernetzung zwischen Ost und West. Genau diese Rolle kann die Stadt nun auch im digitalen Zeitalter wieder einnehmen.

Das Global Digital Asset Forum Vienna 2026 hat gezeigt, dass Wien das Potenzial besitzt, sich zu einem der relevantesten europäischen Hubs für digitale Assets, Tokenisierung und institutionelle Blockchain-Adoption zu entwickeln. Nicht durch kurzfristigen Hype, sondern durch Substanz. Durch regulatorische Qualität. Durch institutionellen Dialog. Und durch die Fähigkeit, unterschiedliche Teile der Finanzwelt zusammenzubringen.

Die Diskussionen, Partnerschaften und Ideen, die während dieser Woche in Wien entstanden sind, werden weit über Österreich hinauswirken. Viele der Gespräche, die an der Wiener Börse, bei Side Events und in privaten Meetings geführt wurden, werden in den kommenden Monaten in konkrete Projekte, Kooperationen und Infrastrukturinitiativen münden.

Das Global Digital Asset Forum Vienna 2026 war damit weit mehr als eine Konferenz.

Es war ein sichtbares Signal dafür, dass Europa beginnt, seine Rolle in der nächsten Generation globaler Finanzmarktinfrastuktur neu zu definieren – und dass Wien dabei eine zentrale Rolle spielen könnte.

Eines ist auf alle Fälle klar: Es wird sicher ein Global Digital Asset Forum Vienna 2027 geben.



Dipl.-Ing. MMag. Paul Pöltner
Obmann der Digital Asset Association Austria (DAAA)



Dr. Walter Mösenbacher
Geschäftsführer der Digital Asset Association Austria (DAAA)

25-Jahr-Jubiläum Finanzdienstleister

Am 4. Mai 2026 feierte der Fachverband sein 25-jähriges Bestehen. Anlässlich dieses Jubiläums setzte der Fachverband Finanzdienstleister bewusst auf Dialog und Zusammenarbeit anstatt auf eine klassische Jubiläumsfeier.

Obmann Hannes Dolzer und Geschäftsführerin Helya Sadjadian luden dabei nicht nur langjährige Wegbegleiter, sondern auch Vertreter von Institutionen wie der Finanzmarktaufsicht (FMA), der Arbeiterkammer (AK) und der Datenschutzbehörde (DSB) als Festredner ein. Damit wurde einmal mehr unterstrichen, dass auch unterschiedliche Positionen auf Basis eines konstruktiven Austauschs und gegenseitigen Respekts diskutiert werden können.

DORA-Webinar für Klasse-3-Wertpapierfirmen

Im Rahmen eines seitens des Fachverbands Finanzdienstleister am 28. Mai 2026 organisierten Webinars informierten Experten über die Anforderungen des Digital Operational Resilience Act (DORA) und dessen Umsetzung für Wertpapierfirmen der Klasse 3. Im Mittelpunkt standen die regulatorischen Vorgaben zur digitalen operativen Resilienz sowie deren praktische Umsetzung im Unternehmensalltag.

Zu Beginn erhielten die Teilnehmenden einen Überblick über die Zielsetzung und den Aufbau der DORA-Verordnung. Erläutert wurde insbesondere der vereinfachte IKT-Risikomanagementrahmen für Klasse-3-Wertpapierfirmen, der zusätzlich zu organisatorischen auch technische Maßnahmen zur Stärkung der Informationssicherheit und Widerstandsfähigkeit umfasst. Ebenso wurde die zentrale Verantwortung des Leitungsorgans für Governance-, Risikomanagement- sowie Sicherheitsmaßnahmen und deren kontinuierliche Weiterentwicklung hervorgehoben.

Ein weiterer Schwerpunkt der Veranstaltung lag auf dem Umgang mit IKT-bezogenen Vorfällen sowie auf den regelmä-

ßig durchzuführenden Resilienztests. Hierbei wurde insbesondere auf die Prozesse zur Erkennung, Klassifizierung und Behandlung von derartigen Vorfällen sowie auf risikoorientierte Tests (z. B. Schwachstellenanalysen, Penetrationstests oder Wiederherstellungstests) Bezug genommen.

Ausführlich beleuchtet wurde außerdem das Management von IKT-Drittparteienrisiken. Hierbei wurde die Bedeutung eines vollständigen Informationsregisters, einer sorgfältigen Due-Diligence-Prüfung, einer ordnungsgemäßen Vertragsgestaltung sowie von klar definierten Exit-Strategien erläutert. Diesbezüglich wurde veranschaulicht, dass auch bei ausgelagerten IT-Dienstleistungen die Gesamtverantwortung beim Unternehmen verbleibt und eine laufende Überwachung der Dienstleister erforderlich ist.

Abgerundet wurde das Webinar durch Einblicke in die Prüfungspraxis bei Wertpapierfirmen. Anhand konkreter Beispiele wurden typische Abläufe von Vor-Ort-Prüfungen, häufig angeforderte Unterlagen sowie die wesentlichen Prüfungsschwerpunkte der Aufsicht dargestellt. Die Teilnehmenden erhielten damit wertvolle Hinweise, wie sie sich frühzeitig auf künftige Prüfungen vorbereiten und die DORA-Anforderungen praxisgerecht umsetzen können.



KR Mag. Hannes Dolzer, Obmann des Fachverbands Finanzdienstleister



Mag. iur. Helya Sadjadian, LL. M.
Geschäftsführerin des Fachverbands Finanzdienstleister

Webinar „Aktuelle Entwicklungen bei Kreditvermittlungsprovisionen“

Am 25. Juni 2026 veranstaltete der Fachverband Finanzdienstleister gemeinsam mit der Höher Insurance Services GmbH sowie Dr. Raphael Toman von BRANDL TALOS Rechtsanwälte:innen GmbH eine hochkarätige Online-Weiterbildungsveranstaltung zum Thema „Aktuelle Entwicklungen bei Kreditprovisionen“.

Das Webinar wurde von KommR Mag. Hannes Dolzer moderiert, stieß auf großes Interesse und bot den Teilnehmerinnen und Teilnehmern einen umfassenden Überblick über die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen sowie deren praktische Auswirkungen auf die Kreditvermitt-



lung. Im Rahmen der Veranstaltung bestand die Möglichkeit, sich 1,5 Stunden auf die Weiterbildungsverpflichtung anrechnen zu lassen. Voraussetzung dafür war die Beantwortung von sechs Fragen im Anschluss an das Webinar. Die Teilnahme war als Service des Fachverbands Finanzdienstleister kostenlos.

Neue Regelungen mit spürbaren Auswirkungen auf die Praxis

Im Zentrum der Veranstaltung standen die bevorstehenden Änderungen im Verbraucherkreditgesetz (VerKrG), das auf der europäischen Consumer Credit Directive basiert und mit 20. November 2026 in Kraft treten wird.

Die Vortragenden beleuchteten die wichtigsten Neuerungen und zeigten auf, welche konkreten Konsequenzen sich daraus für Kreditvermittlerinnen und Kreditvermittler im täglichen Geschäft ergeben. Darüber hinaus wurde der aktuelle Stand der geplanten Neugestaltung der Standesregeln für die Kreditvermittlung präsentiert. Ein wesentlicher Schwerpunkt des Webinars lag dabei auf der Vorstellung neu entwickelter Musterdokumente des Fachverbands.

Umfangreiches Servicepaket für die Mitglieder

Den Mitgliedern wurden folgende Unterlagen kostenlos zur Verfügung gestellt:

- eine Muster-Courtagevereinbarung
- Muster-Standardinformationen für die Kreditvermittlung
- eine Muster-Kreditvermittlungsvereinbarung
- ein Muster-Beratungsprotokoll

Diese Unterlagen wurden in enger Zusammenarbeit mit Rechtsexpertinnen und -experten sowie weiteren Branchenvertretern erarbeitet. Ziel war es, praxistaugliche, rechtlich fundierte und aufeinander abgestimmte Dokumente „aus einem Guss“ bereitzustellen, die möglichst breit einsetzbar sind. Die fertigen Muster sollen den rund 4.500 Mitgliedsunternehmen des Fachverbands künftig als wertvolle Unterstützung bei der rechtssicheren Gestaltung ihrer Geschäftsabläufe dienen.

Hinweis zur Anwendung

Es wird darauf hingewiesen, dass es sich um allgemeine Muster handelt, die bei Bedarf individuell angepasst werden können. Für spezifische rechtliche Fragestellungen wird empfohlen, eine Rechtsanwaltskanzlei beizuziehen.

Frühzeitige Vorbereitung entscheidend

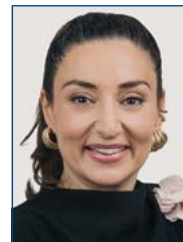
Die neuen gesetzlichen Bestimmungen sowie die künftig zu erwartenden Standesre-

geln werden die Rahmenbedingungen der Kreditvermittlung nachhaltig prägen. Umso wichtiger ist es, frühzeitig informiert zu sein und entsprechende Vorbereitungsmaßnahmen zu treffen.

Die im Webinar vorgestellten Unterlagen wurden den Mitgliedern des Fachverbands zur Verfügung gestellt. Weitere Informationen sowie ergänzende Erläuterungen zum Verbraucherkreditgesetz sind über die Website des Fachverbands abrufbar.

Fazit

Mit dem gelungenen Webinar hat der Fachverband einmal mehr seine Rolle als zentrale Informations- und Serviceplattform für die Branche unterstrichen und einen wichtigen Beitrag zur Vorbereitung der Unternehmen auf die kommenden regulatorischen Veränderungen geleistet.



Mag. iur. Helya Sadjadian, LL. M.
Geschäftsführerin
des Fachverbands
Finanzdienstleister

Steuerliche Behandlung von Kapitalvermögen

In der aktuellen FACTS-Ausgabe haben wir beschlossen, einen Kurzüberblick über die steuerliche Behandlung von Kapitalvermögen zu geben.

In Anbetracht der Komplexität in der Besteuerung von Kapitalvermögen werden wir uns auf die fundamentalen Grundlagen fokussieren und einen Grobüberblick über die Besteuerung diverser Kapitalerträge geben. Sollten Sie Detailfragen haben, empfiehlt es sich, diese mit Ihrem Steuerberater des Vertrauens zu besprechen.

Was sind Einkünfte aus Kapitalvermögen?

Unter Einkünften aus Kapitalvermögen iSd Einkommensteuergesetzes (EStG) versteht man:

- Einkünfte aus der Überlassung von Kapital
- Einkünfte aus realisierten Wertsteigerungen von Kapitalvermögen
- Einkünfte aus Derivaten
- Einkünfte aus Kryptowährungen

Die Einkünfte aus der Überlassung von Kapital können als die Früchte des Kapitalstammes beschrieben werden. Dazu zählen Gewinnausschüttungen, Zinsen, Diskontbeträge (von Wechseln und Anweisungen) oder Gewinnanteile von stillen Gesellschaftern.

Einkünfte aus realisierten Wertsteigerungen von Kapitalvermögen umfassen insbesondere Veräußerungen, Einlösungen und sonstige Abschichtungen des Kapitalstammes, unabhängig von der Beteiligungshöhe. Dazu zählen vor allem Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf von Aktien, GmbH-Anteilen, Anteilen an Investmentfonds und Immobilieninvestmentfonds sowie Forderungswertpapieren.

Zu den Einkünften aus Derivaten gehören der Differenzausgleich, die Stillhalterprämie, Einkünfte aus der Veräußerung und sonstigen Abwicklung bei Termingeschäften (z. B. Optionen, Futures und Swaps) sowie bei sonstigen derivativen Finanzinstrumenten. Darunter fallen auch Indexzertifikate

oder gelinkte Schuldverschreibungen. Gewinne aus Zertifikaten, die rechtlich als Forderungswertpapiere ausgestaltet sind, zählen nach dem EStG zu den Einkünften aus Derivaten und nicht zu den Einkünften aus realisierten Wertsteigerungen.

Zu den Einkünften aus Kryptowährungen gehören sowohl laufende Erträge aus Kryptowährungen als auch Erträge aus der Realisierung von Wertsteigerungen.

Als laufende Einkünfte aus Kryptowährungen gelten Entgelte für die zeitweise Überlassung von Kryptowährungen. Dies ist der Fall, wenn Kryptowährungen anderen MarktteilnehmerInnen zur Nutzung überlassen werden und dafür eine Gegenleistung erfolgt. Darunter fallen insbesondere Zinserträge aus dem Verleihen von Kryptowährungen, dem sogenannten Lending, sowie Vergütungen für das Zurverfügungstellen von Kryptowährungen für Liquiditäts- oder Kreditpools im Rahmen dezentraler Finanzanwendungen, auch bekannt als DeFi oder Liquidity Mining.

Darüber hinaus zählen zu den laufenden Einkünften auch Kryptowährungen, die durch einen technischen Prozess erworben werden, bei dem Leistungen zur Abwicklung von Transaktionen bereitgestellt werden. Hierunter fällt vor allem das Mining, unabhängig davon, ob die Kryptowährungen neu generiert oder als Transaktionsentgelt von anderen NetzwerkteilnehmerInnen erhalten werden. Zu den Erträgen aus realisierten Wertsteigerungen zählen die Wertsteigerungen aus dem Tausch von Kryptowährungen in FIAT-Währungen (Euro, Dollar bzw. jede andere offizielle Währung) oder aber auch das Bezahlen mit Kryptowährungen. Der Tausch von einer Kryptowährung in eine andere ist noch keine Realisierung und führt noch nicht zur Steuerpflicht.

Steuersätze

Für steuerpflichtige Einkünfte aus Kapitalvermögen sind unterschiedliche Steuersätze vorgesehen, folgende Steuersätze sind

möglich:

- Sondersteuersatz 25 %
- Sondersteuersatz 27,5 %
- progressiver Einkommensteuertarif bis zu 55 %

Die Einhebung der Einkommensteuer (ESt) auf die Einkünfte aus Kapitalvermögen kann auf zwei Wegen erfolgen. Bei bestimmten Kapitaleinkünften ist die Erhebung durch KEST-Abzug vorgesehen. Andere Kapitaleinkünfte müssen in der Steuererklärung offengelegt werden.

Kapitaleinkünfte mit Sondersteuersatz

Unter der Kapitalertragsteuer (KESt) versteht man eine Form der Einkommensteuer, die durch Abzug von inländischen Kapitaleinkünften erhoben wird. Ob Kapitaleinkünfte inländisch sind, richtet sich im Wesentlichen danach, ob sich die auszahlende oder depotführende Stelle im Inland befindet. KESt wird letztendlich dann einbehalten, wenn auf die inländischen Kapitaleinkünfte ein Sondersteuersatz anwendbar ist. Zum Abzug von KESt kommt es daher beispielsweise bei:

- Gewinnanteilen (Dividenden) aus Aktien und aus GmbH-Beteiligungen,
- Zinserträgen aus Bankeinlagen und Forderungswertpapieren,
- Veräußerungen von Aktien,
- Veräußerungen von Anteilen an Investmentfonds,
- Einkünften aus verbrieften Derivaten oder
- Einkünften aus Kryptowährungen

Die KESt wird in der Regel durch die Bank oder durch die auszahlende Gesellschaft vom Kapitalertrag einbehalten und an das Finanzamt abgeführt.

Seit 2016 werden grundsätzlich 27,5 % KESt einbehalten. Eine KESt von 25 % gilt nur für Bankzinsen und nicht verbrieft sonstige Forderungen gegenüber Kreditinstituten.

Die Kapitaleinkünfte gelten durch die KESt-Abfuhr insbesondere bei natürlichen

Personen als endbesteuert. Endbesteuerung bedeutet, dass die ESt bereits durch die KESt abgegolten wurde und die mit KESt belasteten Einkünfte daher keiner weiteren Besteuerung mehr unterzogen werden müssen. Somit müssen diese Einkünfte nicht in die Steuererklärung aufgenommen werden.

In speziell gelagerten Fällen kann es erforderlich oder ratsam sein, dennoch eine Steuererklärung abzugeben. Einerseits kann bei ausländischen Kapitaleinkünften keine Kapitalertragsteuer einbehalten werden, weshalb diese generell in die Steuererklärung aufzunehmen sind. Andererseits können Einkünfte, die einem Sondersteuersatz unterliegen, zum allgemeinen Einkommensteuertarif veranlagt werden (Regelbesteuerungsoption). Diese Vorgehensweise kann vor allem dann von Vorteil sein, wenn neben dem Kapitaleinkommen kein oder nur ein geringes anderes Einkommen vorliegt. Durch die Regelbesteuerungsoption werden sämtliche Kapitaleinkünfte, die einem besonderen Steuersatz unterliegen, veranlagt und mit dem Tarifsteuersatz besteuert. Erhält ein Steuerpflichtiger beispielsweise Dividenden aus mehreren Quellen und hat zudem Substanzgewinne erwirtschaftet, bedeutet das, dass er nicht nur einzelne Dividenden der Regelbesteuerung unterziehen kann, sondern alle Dividenden und Substanzgewinne veranlagen müsste. Selbst (geringfügige) Habenzinsen des Bankkontos sind sodann in die Steuererklärung aufzunehmen.

Kapitaleinkünfte mit Tarifbesteuerung

Wenn auf die inländischen oder ausländischen Kapitaleinkünfte kein Sondersteuersatz anwendbar ist, kann keine Kapitalertragsteuer einbehalten werden. Das bedeutet vor allem für PrivatanlegerInnen, dass diese Einkünfte nicht bereits durch Banken oder andere Stellen versteuert werden, sondern selbst vom Steuerpflichtigen über die Einkommensteuererklärung veranlagt werden müssen.

Davon betroffen sind beispielsweise:

- Einkünfte aus einer Beteiligung als stiller Gesellschafter
- Zinserträge aus Privatdarlehen
- Erträge aus Forderungswertpapieren so-



wie Investmentfonds und Immobilieninvestmentfonds, die keinem unbestimmten Personenkreis angeboten wurden (Private Placement)

- steuerpflichtige Versicherungsleistungen

In obigen Fällen kommt der progressive Einkommensteuertarif zur Anwendung.

Möglichkeiten der Verlustverwertung

Sind einzelne Kapitaleinkünfte negativ, beispielsweise durch die Veräußerung von Wertpapieren, können diese Verluste nach bestimmten Vorschriften mit Gewinnen gegengerechnet werden. Um möglichst einfach in den Genuss der Verlustverrechnung zu kommen, gibt es den sogenannten Verlustausgleich. Dieser wird in Form des automatischen Verlustausgleichs bereits durch Banken durchgeführt. Er kann allerdings auch durch die Steuerpflichtigen in der Steuererklärung durchgeführt werden.

Seit 1. Jänner 2025 gilt in Österreich die Steuerreporting-Verordnung (SteuerreportingVO), die ein einheitliches und detailliertes Steuerreporting für Einkünfte aus Kapitalvermögen, einschließlich Kryptowährungen, vorsieht. Verpflichtet sind insbesondere inländische Banken, Broker und Kryptodienstleister. Ziel der Verordnung ist die Standardisierung und Vereinfachung von Steuerbescheinigungen, insbesondere für den Verlustausgleich. Das Reporting umfasst alle relevanten Kapitalerträge und Verluste eines Kalenderjahres, anrechenbare ausländische Quellensteu-

ern, einbehaltene Kapitalertragsteuer sowie Änderungen in der Depotinhaberschaft und basiert auf der Privatvermögensfiktion.

Das Steuerreporting ist auf Verlangen unbeschränkt steuerpflichtiger natürlicher Personen bis spätestens 31. März des Folgejahres bereitzustellen (erstmalig 31. März 2026 für 2025) und kann auf Wunsch auch für die letzten fünf Jahre erstellt werden. Einkünfte aus Kryptowährungen werden gesondert ausgewiesen, da ein Verlustausgleich mit anderen Kapitaleinkünften nur im Rahmen der Veranlagung möglich ist. Die Verordnung ersetzt die bisherige Verlustausgleichsbescheinigung, reduziert Unklarheiten und erleichtert durch einheitliche Daten die Steuererklärung, insbesondere bei Verlusten oder Auslandseinkünften.

Bei KESt-pflichtigen Kapitaleinkünften von PrivatanlegerInnen sind die depotführenden Stellen verpflichtet, für alle Depots eines/einer Steuerpflichtigen bei derselben Bank den Verlustausgleich automatisch durchzuführen. Im Wesentlichen erfolgt dadurch eine KESt-Gutschrift durch die Bank für Veräußerungsverluste, soweit durch Gewinnausschüttungen oder Veräußerungsgewinne KESt einbehalten wurde. Bei Gemeinschaftsdepots kann der automatische Verlustausgleich allerdings nicht durchgeführt werden. Darüber hinaus gelten die unten beschriebenen Beschränkungen zur Verlustverrechnung.

In allen anderen Varianten (wenn die ►

Verluste nicht mit Gewinnen auf Depots eines Privatanlegers oder einer Privatanlegerin bei derselben Bank verrechnet werden können) kann der Verlustausgleich über die Steuererklärung erfolgen. Dabei werden nur bestimmte Kapitaleinkünfte in die Steuererklärung aufgenommen und zur Verlustverrechnung herangezogen. Für den Verlustausgleich gelten auch in diesem Fall die untenstehenden Beschränkungen. Relevant ist diese Variante insbesondere dann, wenn kein automatischer Verlustausgleich durch die Bank vorgenommen werden kann. So können beispielsweise Verluste aus einem Wertpapierdepot bei einer Bank mit Gewinnen aus einem Wertpapierdepot bei einer anderen Bank verrechnet werden. Ebenso können über die Verlustausgleichsoption Verluste aus Gemeinschaftsdepots verwertet werden. Die Besteuerung erfolgt dabei weiterhin mit einem Sondersteuersatz.

Alternativ zum Verlustausgleich können Verluste aus Kapitaleinkünften auch verwertet werden, wenn die Regelbesteuerungsoption ausgeübt wurde oder ausländische Kapitaleinkünfte vorliegen. In beiden Fällen sind die Einkünfte aus Kapitalvermögen in die Steuererklärung aufzunehmen, wobei die Verluste in der Veranlagung verwertet werden. In beiden Fällen gelten wiederum die nachfolgend beschriebenen Einschränkungen.

Beschränkung der Verlustverwertung

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, innerhalb der Kategorien der Kapitaleinkünfte, eine Verlustverrechnung nach bestimmten Vorschriften im Privatvermögen vorzunehmen. Sind allerdings die gesamten Einkünfte aus Kapitalvermögen negativ, können diese Verluste nach aktueller Rechtslage nicht mit anderen Einkunftsarten ausgeglichen werden (Ausnahmen bei Kapitaleinkünften im betrieblichen Bereich).

Für Zwecke der Verlustverrechnung werden die Einkünfte aus Kapitalvermögen in zwei Töpfe getrennt:

- Topf 1 beinhaltet Kapitaleinkünfte, die einem Sondersteuersatz unterliegen (z. B. Einkünfte aus Aktien und GmbH-Beteiligungen, Einkünfte aus verbrieften Derivaten).

- Topf 2 beinhaltet Kapitaleinkünfte, die dem Tarifsteuersatz unterliegen (z. B. Lebensversicherungen, Einkünfte aus stillen Beteiligungen, Zinsen aus privaten Darlehen, teilweise Einkünfte aus nicht verbrieften Derivaten).

Eine Verlustverrechnung zwischen den beiden Töpfen ist nicht möglich, auch wenn für die Einkünfte, die einem Sondersteuersatz unterliegen, die Regelbesteuerungsoption ausgeübt wurde. Darüber hinaus können Veräußerungsverluste (genauer: negative Einkünfte aus realisierten Wertsteigerungen) und Verluste aus Derivaten nicht mit „risikolosen“ Einkünften wie Bankzinsen und Zuwendungen von Privatstiftungen verrechnet werden.

Auch weiterhin ist keine Verrechnung von Verlusten aus (echten) stillen Gesellschaften möglich – weder mit anderen Kapitaleinkünften noch mit positiven Einkünften anderer Einkunftsarten. Dafür können Verluste aus stillen Beteiligungen als einzige Verlustart innerhalb der Kapitaleinkünfte vorgetragen werden. In den Folgejahren sind die vorgetragenen Verluste dann mit positiven Einkünften aus derselben stillen Beteiligung verrechenbar.

Soweit Verluste aus Kapitalvermögen nicht mit anderen Kapitaleinkünften verrechnet werden können – sei es mangels Einschränkung oder fehlender positiver Einkünfte –, dürfen diese weder mit anderen Einkunftsarten ausgeglichen noch in Folgejahren vorgetragen werden. Eine Ausnahme beim Verlustvortrag auf die Folgejahre stellen hier nur die oben erwähnten Verluste aus stillen Beteiligungen dar.

Exkurs:

Im betrieblichen Bereich sind Verluste aus der Veräußerung, Einlösung und sonstigen Abschichtung von Wertpapieren und Derivaten vorrangig mit positiven Einkünften aus realisierten Wertsteigerungen von Wertpapieren und Derivaten zu verrechnen. Ein verbleibender negativer Überhang darf jedoch zu 55 % mit den anderen betrieblichen Einkünften ausgeglichen werden.

Verluste mit Auslandsbezug

Eine Verrechnung von inländischen Veräußerungsverlusten mit ausländischen Kapitaleinkünften ist möglich, wenn die ausländischen Kapitaleinkünfte in Österreich

steuerpflichtig sind. Ist z. B. ein/e Steuerpflichtige/r in Österreich ansässig, erwirtschaftet einen Verlust aus der Veräußerung eines inländischen GmbH-Anteils und erhält im selben Jahr eine Dividende aus Deutschland, so sind diese Kapitaleinkünfte miteinander verrechenbar, da beide Einkünfte in Österreich dem Sondersteuersatz von 27,5 % unterliegen. Umgekehrt ist auch ein ausländischer Verlust in Österreich verrechenbar, jedoch unter der Voraussetzung, dass es im Ausland zu keiner Verlustverwertung kommt und der Verlust nach österreichischen Steuervorschriften ermittelt wird.

Verlegt ein/e Steuerpflichtige/r seinen/ihren Wohnsitz aus Österreich in einen anderen EU-Mitgliedstaat, so werden die bis zum Wegzug angefallenen stillen Reserven auf Antrag „eingefroren“ und im Veräußerungszeitpunkt nachträglich versteuert. Zieht wiederum ein/e Steuerpflichtige/r nach Österreich, werden als Anschaffungskosten der Zeitwert im Zeitpunkt des Zuzugs festgesetzt und im Falle einer späteren Veräußerung nur ab dem Zuzugszeitpunkt generierten stillen Reserven besteuert. Beim Wegzug ins Drittland kommt es in der Regel sofort zur Versteuerung von nicht realisierten Wertsteigerungen. Jedenfalls ist in allen Fällen des Wegzugs (auch wenn nur vorübergehend) dringend empfohlen noch vor der Übersiedelung einen Steuerexperten zu konsultieren.



Mag. Cornelius Necas
Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Eigentümer der – auf Beratung von Finanzdienstleistern spezialisierten – Kanzlei NWT Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung GmbH
www.mifit.at



Sohbat Dhanju, BSc (WU)
Steuerberater bei der – auf Beratung von Finanzdienstleistern spezialisierten – Kanzlei NWT Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung GmbH
www.nwt.at

Sylvia Korntheuer neue Spitze der österreichischen Pfandleiher

Fokus auf Modernität, Transparenz und höhere Qualitätsstandards

„Die Pfandleihe darf endlich ihren Ruf als Hinterhof-Geschäft ablegen und als seriöses Finanzierungsinstrument für kurzfristige Überbrückungsgänge wahrgenommen werden.“

Mit diesem klaren Ziel übernimmt Sylvia Korntheuer den Vorsitz des WKÖ-Fachausschusses der Pfandleiher und Versteigerer. Die Unternehmerin folgt damit Patrick Scheucher nach und dankt für seine Empfehlung für diese Funktion.

„Ich freue mich sehr über diese Aufgabe und darauf, die Zukunft der Branche aktiv mitzugestalten“, so Korntheuer.

Über Sylvia Korntheuer

Sylvia Korntheuer ist seit 2007 als Pfandleiherin tätig. Das Familienunternehmen MoneyRent besteht seit 1993 und ist heute mit Standorten in Wien, Niederösterreich, Salzburg und der Steiermark vertreten.

Besonders wichtig ist Korntheuer dabei auch die stärkere Sichtbarkeit weiblicher Perspektiven innerhalb einer traditionell

männlich geprägten Branche.

„Die Pfandleihe erfüllt eine wichtige Funktion für Menschen, die kurzfristig und unkompliziert finanzielle Unterstützung brauchen. Mir ist es ein Anliegen, dieses Bild moderner, transparenter und zeitgemäßer zu gestalten.“

Schwerpunkte für die Branche

Für ihre neue Funktion hat Korntheuer drei zentrale Schwerpunkte definiert.

Erstens möchte Korntheuer die Pfandleihe stärker als modernes und sinnvolles Finanzierungsinstrument für kurzfristige Überbrückungsgänge positionieren.

Zweitens möchte sie sich verstärkt für hohe Qualitätsstandards innerhalb der Branche und klare rechtliche Regelungen sowie deren konsequente Umsetzung einsetzen, um den Ruf der Branche auf ein neues Niveau zu heben.

Drittens sieht sie Handlungsbedarf bei bestehenden Betrugsmöglichkeiten im Bereich der Kfz-Finanzierungen. Ziel sei es, bestehende Lücken gemeinsam mit den relevanten Institutionen weiter zu schließen.

Bereits kurz nach Übernahme der Funk-

tion führte Korntheuer erste Gespräche mit der Arbeiterkammer. Hintergrund ist der Auftrag zu mehr Transparenz aus dem aktuellen Regierungsprogramm, den die Sozialpartner nun gemeinsam konstruktiv umsetzen wollen.

„Ich bedanke mich ausdrücklich für das sehr konstruktive Klima innerhalb der Sozialpartnerschaft. Transparenz, klare Standards und zeitgemäße Ausübungsregeln stärken sowohl den Konsumentenschutz als auch die Glaubwürdigkeit der gesamten Branche.“



Sylvia Korntheuer
arbeitet als Legal
MoneyRent Wien & NÖ
0664/2614174
noe@money-rent.at
Für unsere Filialen in
SBG & STMK:
www.money-rent.at
Money-Rent
Autopfandleihe
Sylvia Korntheuer
Inhaberin
Sanatoriumstraße 2/4
3031 Pressbaum
T: 06642614174
E: noe@money-rent.at
www.money-rent.at

Wollen Sie Ihre Mitgliederzeitschrift FACTS künftig elektronisch erhalten?



Seit Bestehen des Fachverbands Finanzdienstleister wird die Mitgliederzeitschrift für alle Mitglieder gedruckt und versendet. Seit einigen Jahren ist die Zeitschrift zusätzlich online auf der Homepage des Fachverbands im PDF-Format verfügbar.

Verzichten Sie lieber auf Papier?

Wenn Sie ab sofort Ihre Mitgliederzeitschrift FACTS nicht mehr gedruckt in Papierform, sondern elektronisch per Mail erhalten möchten, schicken Sie bitte eine Nachricht an

finanzdienstleister@wko.at

Bitte vergessen Sie nicht, Ihre für die Zusendung gewünschte Mailadresse bekannt zu geben.

Mit flexiblen Finanzierungsmöglichkeiten unternehmerisch investieren

Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen UnternehmerInnen laufend in neue Entwicklungen investieren. Auf der anderen Seite müssen die Finanzen stimmen. Nicht einfach, beides immer unter einen Hut zu bringen; oft sind die meisten Investitionen für UnternehmerInnen mit erheblichen Kosten verbunden. Leasing kann dabei eine Möglichkeit bieten, Investitionen planbar und liquiditätsschonend umzusetzen.

Am Puls der Zeit

Der Umstieg auf E-Mobilität und die Realisierung von grünen Projekten beschäftigen aktuell viele UnternehmerInnen.

Mit Leasing bieten sich kostengünstige und wirtschaftliche Finanzierungsmöglichkeiten, speziell auf die individuellen Bedürfnisse angepasst. Denn bei Leasing steht die Nutzung im Vordergrund – neue Objekte können ohne große Einmalinvestitionen sofort genutzt und die Zahlungen auf viele Jahre verteilt werden.

Das Eigenkapital bleibt für das Kerngeschäft, Wachstum oder unvorhergesehene Ausgaben verfügbar. Gleichzeitig sorgen die vereinbarten Leasingraten für klare Kalkulierbarkeit über die gesamte Laufzeit und vereinfachen die unternehmerische Budgetierung und das Controlling.

Steuerliche und bilanzielle Vorteile sind ebenfalls ein wichtiger Faktor: das Leasingobjekt scheint normalerweise nicht im Anlagevermögen auf. Dadurch bleibt auch der Kreditrahmen erhalten. Leasingraten können



außerdem – bei Einhaltung aller Voraussetzungen – als Betriebsausgaben geltend gemacht werden.

Ob Bau, Handwerk, Transport, Landwirtschaft, Medizin oder IT

Auto, Maschinen und Geräte bis hin zu Büro-, Geschäfts- und IT-Ausstattung eignen sich, mit Leasing finanziert zu werden. Darüber hinaus wird der Vertrag exakt auf Branche, Nutzungsdauer und Wirtschaftlichkeit abgestimmt.

Je nach Bedarf und Geschmack bieten Österreichs Leasinggesellschaften unterschiedliche Finanzierungsmodelle wie Mietkauf, Finanzierungsleasing (Vollamortisations- und Teilamortisationsmodelle) und Operatingleasing an.

Leasing ist für alle UnternehmerInnen eine interessante Finanzierungsform. Insbesondere Mobilienleasing ist mehr als nur Finanzierung – es ist ein strategisches Instrument zur Sicherung von Wettbewerbsfähig-

keit, Liquidität und Wachstum. Mit individuell angepassten Leasinglösungen gewinnen UnternehmerInnen finanziellen Spielraum, bleiben flexibel und können Chancen gezielt nutzen. Bei Investitionen lohnt es sich, ein Angebot und Beratung einzuholen.

Die Vorteile von Leasing auf einen Blick

- Schonung der Liquidität
- Planbare Kosten
- Flexible Finanzierungsmöglichkeiten
- Individuelle Vertragsgestaltung
- Nutzung aktueller Technologien ohne hohe Anfangsinvestitionen



Dr. Alexander Nekolar
Präsident des Verbands
Österreichischer
Leasing-Gesellschaften

Impressum

Herausgeber/für den Inhalt verantwortlich: Fachverband Finanzdienstleister, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien. Autoren dieser Ausgabe: Dipl.-Ing. MMag. Paul Pöltner; Dr. Walter Mösenbacher; Priv.-Doz. Dr. Thomas Stern MBA LL.M.; Mag. Roland Dämon; RA Dr. Andreas Zahradnik; Mag. Sina Ghasemnejad; KR Mag. Hannes Dolzer; RA Mag. Martin Pichler; Mag. Johannes Gotsmy; Mag. Michael Lubenik; Mag. Cornelius Necas; Sohbat Dhanju, BSc (WU); Sylvia Korntheuer; Dr. Alexander Nekolar.
Schlussredaktion: Mag. Helya Sadjadian, LL. M. Konzeption: Fachverband Finanzdienstleister. Grafik: Büro Pani, 1170 Wien. Hersteller: Schmidbauer Ges. m. b. H. & Co. KG, 7400 Oberwart. Fotos: WKÖ; iStock; adobe stock.

Offenlegung: www.wko.at/finanzdienstleister/offenlegung

Österreichische Post AG
MZ 04Z035504 M
Fachverband Finanzdienstleister,
Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien
Retouren an Postfach 555, 1008 Wien