

profund

#19

Wertvoller Wein

Bei der Geldanlage in Wein gibt es vieles zu beachten.

Seiten 2 und 3

Kernkompetenzen im Fokus

Die neue Kreditvergaberichtlinie macht Gewerbliche Vermögensberater jetzt besonders gefragt.

Seiten 4 und 5



Lässt sich mit teurem Wein gutes Geld machen?

Immer mehr Kunden wollen auf Wein als ertragsreiches Investment setzen. Denn die Preise, die für Einzelflaschen von Spitzenjahrgängen gezahlt werden, gehen in die Zehntausende Euro. Um die Wünsche nach Veranlagung in Wein sinnvoll bedienen zu können, ist für Gewerbliche Vermögensberater Vorsicht geboten. Was man beachten muss, berichten Sommelier Helmut Gramer und Rechtsanwalt Martin Pichler.

Rechtsanwalt Martin Pichler ▶



Château Lafite-Rothschild, Château Latour, Domaine Leroy und Domaine Romanée Conti – nicht nur für Weinkenner klingen diese weltbekannten Weingüter aus Bordeaux und Burgund verlockend. Diese edlen Tropfen haben sich inzwischen zu beliebten Investitionsobjekten entwickelt.

Großen Anteil daran hatte ein Mann, der 1982 einem von vielen Wein-Experten als mittelmäßig eingeschätzten Bordeaux-Jahrgang eine große Zukunft versprach – und Recht behielt: Robert Parker. Denn Parker traf den Geschmack der zahlungskräftigen Endkunden, also derjenigen, die Spitzenweine kaufen und in sie investieren. Doch was macht einen Wein eigentlich zu einem begehrten Sammelobjekt?

Wichtige Rolle von Prestige und Historie

Wie bei allen begehrten Dingen sind die gestiegene Nachfrage und die Seltenheit von Spitzenweinen für die Begehrlichkeit

◀ Sommelier Helmut Gramer



verantwortlich. „Weniger als ein Prozent aller verfügbaren Weine weltweit eignen sich überhaupt als Anlageobjekte“, sagt Helmut Gramer, Weinakademiker und Vize-Präsident des steierischen Sommeliervereins. Das Maß aller Wein-Dinge ist und bleibt Bordeaux. Die Region im Südwesten Frankreichs gehört mit ihren rund 110.000 Hektaren zu einem der größten Anbaugebiete. Zu einem Garant für teuer gehandelte Weine macht es aber die traditionsreiche Historie und das über Jahrhunderte hinweg erworbene Prestige. Schon im 13. Jahrhundert importierten die Engländer Wein aus dieser Region, als Bordeaux-Weine als Luxusgut des Adels galten. Teuer waren die Bordeaux-Weine auch damals schon.

Wie der Wein zu seinem Preis kommt

„Jedes Jahr kosten Experten die Primeurs des Vorjahres und geben ihre Einschätzungen zur Qualität des Jahrgangs ab. Diese haben wiederum Einfluss auf den Preis, zu dem ein Wein später auf den Markt kommt“, erklärt der Weinexperte. Anschließend werden in Bordeaux die jeweils aktuellen Jahrgänge, noch bevor sie abgefüllt werden, als Primeur als Subskriptionsweine verkauft. Wer subskribiert, sichert sich exklusive Weine zu einem Preis, zu dem sie kaum wieder erhältlich sein werden, und bekommt sie, sobald sie abgefüllt sind. Teuer macht den Wein allerdings erst der Sekundärmarkt. Denn ein Direktkauf bei einem der namhaften Chateaus ist laut Gramer nicht möglich, sondern nur über den Weinhandel. Und bevor der Wein beim Endkunden landet, ist er durch viele Hände gegangen – inklusive eines jeweiligen Preisaufschlags. „Und letztlich zahlt man natürlich auch für den Namen, wie das bei vielen Markenprodukten der Fall ist“, so der Experte.

Kenntnis über Spielregeln

Es braucht ein großes Wissen rund um den Weinmarkt und seine Spielregeln. Bei uns sind sie unüblich, in den USA und in Großbritannien gibt es jedoch Investmentfirmen, die sich auf Weine spezialisiert haben. Diese kümmern sich auch um die werterhaltende Lagerung. „Es verhält sich wie bei Aktien, man kauft zwar die Weine, bekommt sie aber in der Regel nie zu Gesicht.“ Grundsätzlich sei es aus Sicht des Experten möglich, sein Geld gewinnbringend in Wein anzulegen – „allerdings muss man die Weine mit sehr viel Bedacht wählen und darf den richtigen Zeitpunkt zum Verkauf nicht verpassen, ein alter teurer Wein findet nicht unbedingt einen Käufer, der den Preis dafür bezahlen will“. Aber notfalls könne man den Wein immer noch selbst trinken.

Das gilt es zu berücksichtigen

Wer als Gewerblicher Vermögensberater auch Wein als Investitionsobjekt vermitteln will, hat einiges zu berücksichtigen, betont Rechtsanwalt Martin Pichler, Partner bei der AKELA RechtsanwältInnen GmbH. Aus juristischer Sicht seien Investitionen in Wein nicht anders zu bewerten als jene in andere Sachwerte wie Immobilien oder Uhren. Dennoch gebe es laut Pichler mehrere Asset-spezifische Besonderheiten, die zu berücksichtigen seien. „Wein bedarf einer besonderen Lagerung, das macht möglicherweise zusätzliche Investitionen nötig. Wein wirft keine Dividende ab, man hofft auf eine Wertsteigerung.“ Zudem trete der Vermögensberater als Sachverständiger auf, der Kunde dürfe daher darauf vertrauen, dass dieser Ahnung von der Thematik habe. „Wer das nicht hat, sollte einen Wein-Experten zu Rate ziehen oder von diesem Bereich Abstand nehmen.“

Sondervorschriften bei Wein?

Spannend werde es laut Pichler auch, wenn ein Kunde nicht unmittelbar selbst Weinflaschen erwirbt, sondern eine Investition in Wein tätigt, bei der das Kapital mehrerer Anleger gebündelt wird, um dieses anschließend in Wein zu investieren. Denn beim Sammeln vom Kapital mehrerer Investoren, um dieses anschließend auf gemeinsame Rechnung und auf gemeinsames Risiko der Anleger in Wein anzulegen, kann, abhängig von der jeweiligen Ausgestaltung, eine Veranlagung vorliegen. Dann gelangen Sonderbestimmungen wie Informationspflichten nach dem Kapitalmarktgesetz zur Anwendung. Auch die Verbriefung eines „Weinportfolios“ ist denkbar, wobei solche Wertpapiere ohne Haftungsdach nicht vermittelt werden dürfen. Unabhängig von der Qualifizierung der Geldanlage in Wein als Investition, Veranlagung oder Wertpapier sei laut Pichler

jedoch entscheidend, dass dem Kunden die entsprechenden Informationsdokumente bzw. Prospekte zur Verfügung gestellt und erläutert werden. Generell empfiehlt der Jurist eine lückenlose und sorgfältige Dokumentation aller Beratungsschritte, um hier auf der sicheren Seite zu sein. Zu-

dem empfiehlt Pichler: „Wer zu exotischen Produkten wie Wein beraten will, soll zuvor mit seiner Haftpflichtversicherung abklären, ob eine anzuzeigende Gefahrenerhöhung vorliegt.“



Zurück zu den Kernkompetenzen



Eine große Unsicherheit ist in der Finanzbranche zu spüren. Grund dafür sind die Änderungen der Kreditrahmenvergaberegungen. Seit 1. August müssen Banken bei der Neuvergabe von privaten Immobilienkrediten deutlich verschärfte Vorgaben umsetzen. Für Markus Kohlmeier bedeutet dies: „Je komplexer die Ausgangslage, desto mehr sind wir als kompetente Berater gefragt“.



Die Zinsen waren bisher auf einem historisch niedrigen Stand, Banken haben gerne Geld in Immobilienkredite gesteckt. Seit 1. August 2022 gelten für Neukredite in der privaten Immobilienfinanzierung jedoch verpflichtende Vorgaben. Auslöser für diese Verschärfung ist eine Vorgabe des bei der EZB ansässigen Europäischen Rats für Systemrisiken. Dieser kritisierte bereits mehrfach die Vergabep Praxis heimischer Banken bei privaten Immobilienkrediten. Aus diesem Grund hat das bei der OeNB angesiedelte Finanzmarktstabilitätsgremium nun strengere Regeln vorgegeben. So darf die Beleihungsquote künftig bei maximal 90 Prozent liegen. Auch die Schuldendienstquote – gemessen am Einkommen der Kreditnehmer – darf nun höchstens 40 Prozent betragen. Zudem wird die Laufzeit für einen Wohnbaukredit auf maximal 35 Jahre gedeckelt. So viel zu den Fakten.

Beratung spart Zeit und Kosten

Doch was bedeutet dies für die Gewerblichen Vermögensberater? „Wir müssen uns künftig noch stärker auf unsere drei Kernkompetenzen konzentrieren und diese vermitteln: Wer zu uns in die Beratung kommt, hat nicht nur eine Zeit- und Kostenersparnis, er erhält durch die unabhängige Beratung auch noch einen Know-how-Transfer“, erklärt Markus Kohlmeier, Obmann der steirischen Finanzdienstleister. Er verweist hier auf die zahlreichen Ausnahmeregelungen: etwa bei der Beleihungsquote von nunmehr 90 Prozent – Kreditinstituten wird ein Ausnahmekontingent von 20 Pro-



Schluss mit dem Selbstmitleid

Zuerst die Corona-Pandemie und die Nullzinspolitik, nun die Inflation, die Ersparnisse auffrisst, der Krieg in der Ukraine und die gestiegenen Lebenshaltungskosten – die Liste an unerfreulichen Nachrichten ist lang. Mancher mag in Schwermütigkeit verfallen. Wie schön, dass es noch den Traum von den eigenen vier Wänden gibt, als Oase der Glückseligkeit. Und doch wird man auch hier unsanft mit der Realität konfrontiert. Unerschwingliche Baukosten, knappe Ressourcen und wegen der neuen Regelung vielleicht ein verwehrt Wohnbaudarlehen. Derzeit scheint die Idee vom Eigenheim, von der sicheren Vorsorge für die Zukunft, für viele wieder in weite Ferne zu rücken. Aber das ist kein Grund zu jammern. Wie gut, dass sich neben Immobilien auch alternative Anlagemöglichkeiten etablieren. Wie wäre es zum

Beispiel, einmal in kostbare Tropfen zu investieren? Grand-Cru-Weine aus Bordeaux erzielen bei Auktionen Preise im fünfstelligen Bereich. Was für eine solche Investition nötig ist? Kompetente Beratung – siehe Story auf den Seiten 2 und 3. Also, Schluss mit dem Selbstmitleid – als Gewerbliche Vermögensberater liegt es an uns, wie erfolgreich wir auch in Zukunft sind. Kompetente Beratung zahlt sich für unsere Kunden und uns aus. Konzentrieren wir uns auf unsere Kompetenzen: Wir sparen unseren Kunden Zeit und Geld, geben ihnen Orientierung. Davon profitieren wir alle, denn eine Empfehlung ist bares Geld wert. Darauf stoßen wir mit einem guten Tropfen an,



Ihr
Markus Kohlmeier

Kommentar

zent zugestanden. „Unsere Aufgabe ist es nun, durch qualifizierte Beratung für unsere Kunden diese Spielräume zu nutzen. Wer sich in diesen komplexen Zeiten mit qualifizierter Beratung behaupten kann, schafft sich gute Referenzen“, ergänzt Johannes Tratz, Finanzierungsexperte in der Fachgruppe. Ein Gewerblicher Vermögensberater, der sich spezialisiert, sichert sich laut Tratz Vorteile auf einem künftig stärker umkämpften Markt. „Es empfiehlt sich, in der Bankenbranche gut vernetzt zu sein, um die jeweiligen Angebote zu kennen.“

Schlüssel zum Erfolg

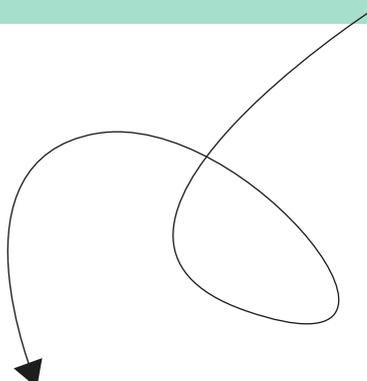
Obmann Markus Kohlmeier betont: „Wohnen ist und bleibt ein Grundbedürfnis, das befriedigt werden muss.“ Daher kritisiert er, dass die immensen Kosten, die ein lebenslanges Mietwohnen mit sich bringt, nicht in Relation zu den Verpflichtungen eines Immobilienkredits gesetzt werden. „Gerade jetzt, wo die Betriebskosten dank Inflation und horrender Preise für Heizen mit Gas und Öl durch die Decke schießen – Kosten, auf die der Mieter keinen Einfluss hat – sollte man den oft ressourcenschonenderen, privaten Wohnbau fördern.“ Johannes Tratz sieht in der neuen Richtlinie auch ein gesellschaftspolitisches Thema, da Personen mit niedrigeren Einkommen benachteiligt werden. „Wer kein Topverdiener ist, kann sich ein Immobiliendarlehen kaum leisten und ist gezwungen, lebenslang im Mietverhältnis zu bleiben. Dabei wird vergessen, dass eine abbezahlte und selbstgenutzte Immo-

bilie gerade bei Menschen mit niedrigem Einkommen, die später auch eine entsprechend geringere Pension erhalten, ein wichtiger Teil der Pensionsvorsorge ist.“ Für Tratz ist daher wichtig: „Wir als Gewerbliche Vermögensberater beraten bei Aufbau, Erhalt und Sicherung von Vermögen und dazu zählt besonders Wohneigentum.“ Man solle daher nicht immer nur auf die Verpflichtungen eines Kredits blicken, sondern auch auf die Haben-Seite: Hier stehe die Immobilie als Vermögenswert. Daher ist auch für Kohlmeier seriöse Beratung unerlässlich: „Für uns ist es entscheidend, dass sich unsere Kunden bei der Kreditnahme nicht zu viel aufbürden, was kompetente Beratung besonders wichtig macht. Allerdings müssen wir auch abwarten, wie sich die neuen Regularien in der Praxis bewähren oder ob bei den Vorgaben nicht nachjustiert werden muss.“



◀ Joachim Hacker und sein Team der Finanzmarktaufsicht informierten über neue Rechtsgrundlagen und daraus resultierende Anforderungen an die Unternehmen.

News von der Finanzmarktaufsicht



Mit aktuellen Themen im Gepäck kamen die Vertreter der Finanzmarktaufsicht (FMA) zum Finanzdienstleistersymposium: Joachim Hacker, Karl Machan, Stefanie Ruis und Adrian Trif sprachen über neue Rechtsgrundlagen und daraus resultierende Anforderungen an Unternehmen. Im Fokus stand das WpFG, in Bezug

auf das Halten von Kundengeldern sowie die Umsetzung der Bestimmungen der Investment Firm Regulation und Investment Firm Directive. Außerdem: Infos für FinTech-Unternehmen sowie Aktuelles zur IT-Sicherheit.

Abteilungsleiter Joachim Hacker berichtete über aktuelle Entwicklungen bei den konzessionierten Wertpapierdienstleistungsunternehmen und erläuterte die voraussichtlichen FMA-(Prüf-)Schwerpunkte im nächsten Jahr.

Die digitale Resilienz von Finanzunternehmen ist der Beweggrund für DORA, die europäische Verordnung zur digitalen Betriebsstabilität, über die Karl Machan sprach. DORA regelt Standards für die

IT- und Datensicherheit für Finanzunternehmen. Zentral ist, dass die Betriebe sicherstellen müssen, dass sie Cyberbedrohungen verhindern bzw. deren Auswirkungen zum Beispiel durch vorbereitete Notfallpläne vermindern können. Der Experte informierte, wie die Umsetzung auf dem österreichischen Markt aussehen könnte und welche Ausnahmen es für Kleinunternehmen gäbe. So fallen kleine Versicherungsvermittler und Wertpapierfirmen sowie Kreditvermittler nicht unter die Regelung, für große Wertpapierfirmen werde es Erleichterung geben. Des Weiteren sprach Stefanie Ruis über aktuelle Herausforderungen im Bereich der FinTech-Unternehmen.

Wertpapierfirmen: Neues Recht

In Bezug auf das Wertpapierfirmengesetz, mit welchem insbesondere die Eigenkapitalbestimmungen für Wertpapierfirmen und Wertpapierfirmengruppen neu geregelt werden, erklärte Adrian Trif von der FMA: Österreichische Wertpapierfirmen erhalten künftig das Recht, Kundengelder halten zu dürfen, was einen höheren Aufwand bei der FMA verursacht und zu einem höheren Risiko bei der Anlegerentschädigung (AEW) führt. Hier setze man sich von Seiten der FMA dafür ein, dass die Kostenvorschreibungen auf dem Verordnungsweg präzisiert würden. Ziel sei, die Kosten verursachergerecht

zu gestalten. Werde das Halten von Kundengeldern ein Konzessionstatbestand, so der Wunsch, müssten die Firmen dies beantragen und so könne die Kostendifferenzierung erfolgen. Laut Joachim Hacker bemühe sich seine Abteilung wie immer um eine praxisnahe Umsetzung von europäischem Recht, damit die Unternehmen nicht von den organisatorischen Pflichten überfordert würden.

Über den wie immer informativen und höchst relevanten Input der Finanzmarktaufsicht zeigte sich Fachverbandsobmann Hannes Dolzer erfreut: „Es ist eine tolle Sache, dass die handelnden Personen in die Steiermark kommen und die neuen

Themen der Aufsicht persönlich vorstellen. Die hervorragende Zusammenarbeit und Kommunikation mit der FMA schätze ich wirklich sehr. Davon profitieren nicht nur die steirischen Finanzdienstleister vor Ort, sondern auch die Kolleginnen und Kollegen in ganz Österreich, für die die Veranstaltung wieder als Video-Konferenz übertragen wurde.“



Branchennews

Initiative für Finanzbildung erhält Gütesiegel des BMF



Auf die Initiative für Finanzbildung setzen die steirischen Finanzdienstleister bereits seit 2016. In ihren Workshops für Finanzbildung, die sie für Schüler und Lehrlinge anbieten, begegnen sie jungen Menschen auf Augenhöhe und holen sie dort ab, wo sie stehen. Nun hat die Initiative der steirischen Finanzdienstleister das Gütesiegel des Bundesministeriums für Finanzen (BMF) im Rahmen der Nationalen Finanzbildungsstrategie erhalten. „Unsere Initiative wurde in den Maßnahmenplan des BMF aufgenommen und ist somit nun auch auf Bundesebene anerkannt und vertreten“, freut sich Markus Kohlmeier, Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der WKO Steiermark.

Steirische Finanzdienstleister auf LinkedIn vertreten

Das Netzwerk LinkedIn ist einer der effektivsten Kanäle für die professionelle Verbreitung von Inhalten. Eine gute Möglichkeit also, das vielfältige Tätigkeitsprofil der steirischen Finanzdienstleister ab sofort auch auf LinkedIn zu präsentieren. Mit dem LinkedIn-Profil „Die Finanzdienstleister STEIERMARK“ wird einerseits über aktuelle Themen informiert und andererseits auf das vielfältige Angebot der steirischen Finanzdienstleister aufmerksam gemacht. Warum das sinnvoll ist, zeigen die Zah-

len: Nach Unternehmensangaben nutzen 2022 bereits über 18 Millionen Menschen LinkedIn im DACH-Raum und über 830 Millionen User sind es weltweit. Der LinkedIn-Auftritt bietet daher die Möglichkeit, einfach und schnell Reichweite für relevante Themen aus der Finanzwelt zu generieren, die Expertise der Finanzdienstleister zu präsentieren und mit potenziellen Kunden in Kontakt zu kommen und zu bleiben.

Folgen Sie uns auf LinkedIn!

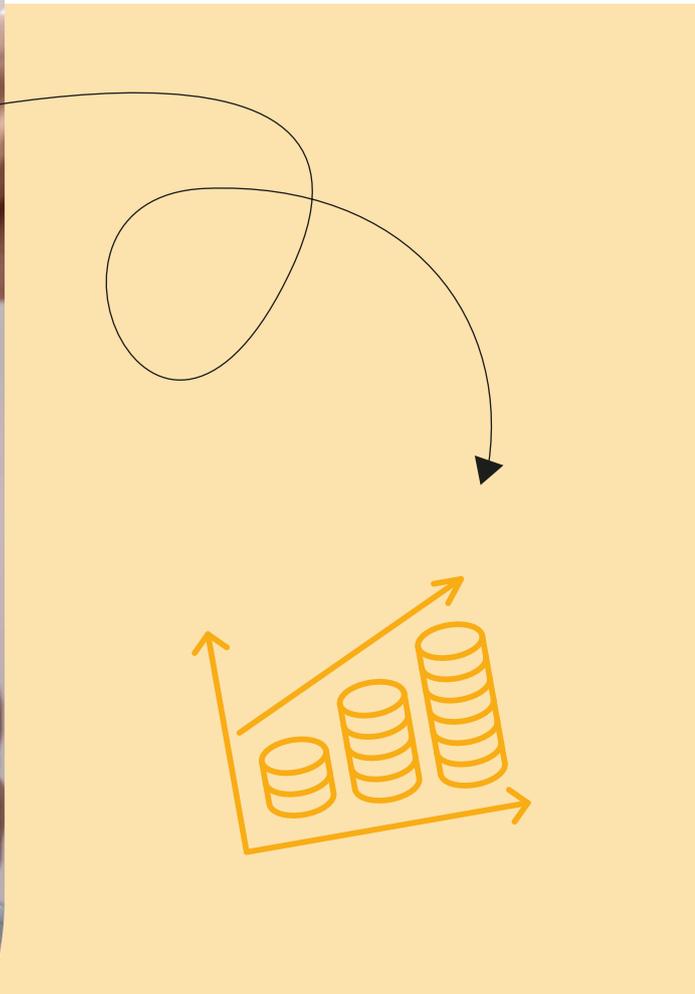


Neues Corporate Design für mehr Sichtbarkeit

Beim Durchblättern der aktuellen Ausgabe von PROFUND ist es sicherlich schon aufgefallen: Das Mitgliedermagazin erscheint im neuen Look. Einem Look, den man schon aus dem aktuellen Newsletter und den Einladungskarten kennt. Mit dem neuen Corporate Design schaffen die steirischen Finanzdienstleister einen hohen Wiedererkennungswert – nach innen wie nach außen. Der Auftritt wirkt dadurch

professionell und modern. Zugleich wird ein einheitliches Bild geschaffen. Egal ob Website, Newsletter oder offizielle Dokumentvorlagen – das neue Corporate Design ist auf allen Ebenen spielbar und zeigt die Vielfalt der Finanzdienstleister-Angebote. Damit wird die Sichtbarkeit der steirischen Finanzdienstleister erhöht und der Branchenverband gegenüber den Mitbewerbern gestärkt.





Schon heute an morgen denken

Impressum

PROFUND Ausgabe Nr. 19 (September 2022)

Herausgeber: WKO Steiermark Fachgruppe Finanzdienstleister, Körblergasse 111-113, 8010 Graz

Redaktion/Layout: Doppelpunkt PR- und Kommunikationsberatung (www.doppelpunkt.at) - Druck: Medienfabrik Graz

Fotocredits: S.1 envato/stokkete; S.2 envato/vozdvizhenskayadina, Stöcher; S.3 envato/ antonpetrus; S.4 shutterstock/Africa Studio; S.5 Frankl; S.6 Frankl; S.8 envato/mawa_ts

Aufgrund der einfacheren Lesbarkeit wurde auf eine geschlechterneutrale Differenzierung verzichtet. Soweit Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich in gleicher Weise auf alle Geschlechter sowie nonbinäre Personen.