

# Geld & Rat

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



Bildungs-KickOff  
ab 16. Jänner 2024 -  
jetzt anmelden!

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

Der Fachgruppenobmann:  
Rück- und Ausblick – die  
Herausforderungen 4

KI-Finanzberatung  
trifft auf Skepsis, aber  
auch auf Interesse 8

Experten: „Wir sind  
Vorreiter bei der  
Nachhaltigkeit“ 10

**ORF**

# LICHT INS DUNKEL

DEN MENSCHEN SEHEN

SIE SPENDEN  
UND HELFEN.

[lichtinsdunkel.ORF.at](http://lichtinsdunkel.ORF.at)

  ORFLichtinsDunkel



Spendentelefon oder  
SMS mit „SPENDE“ an  
0800 664 24 12



Liebe Leserinnen und Leser, liebe Kolleginnen und Kollegen,

die vergangenen Jahre hatten es in sich – die Corona-Pandemie, der russische Überfall auf die Ukraine, der Terrorangriff der Hamas auf Israel, die hohe Inflation und Zinserhöhungen mit den damit einhergehenden enormen Auswirkungen auf Kreditbedingungen, und nicht zuletzt eine schwache Konjunktur, die das Leben unserer Kundinnen und Kunden direkt trifft. Von der KIM-Verordnung und dem Faktum, dass zuletzt kaum mehr Immobilienkredite bewilligt wurden, will ich in diesem Zusammenhang gar nicht sprechen. (Lesen Sie dazu bitte auch meinen Beitrag auf der nächsten Seite, der Ihnen einen tiefergehenden Einblick in unsere Aktivitäten und einen Ausblick auf das Jahr 2024 bieten soll, sowie den Nachbericht von unserer Strategieklausur auf Seite 6.)

Inzwischen haben wir uns anscheinend an die Gleichzeitigkeit dieser Krisen gewöhnt: Weder ist Covid besiegt noch der Ukrainekrieg beendet, und der Nahostkonflikt droht sogar weiter zu eskalieren. Und trotzdem haben sich Finanzmärkte im zu Ende gegangenen Jahr etwas erholt und die Börsen überraschend gut performt. Vor allem Hoffnung dürfte dahinterstecken. Hoffnung, dass mit dem Rückgang der Inflation auch die Zinsen wieder fallen, dass dann auch die Konjunktur wieder anspringt. Und vielleicht auch Hoffnung, dass sich die geopolitische Lage im nächsten Jahr wieder entspannt.

Aber unabhängig davon, wie sich das neue Jahr entwickeln wird, eines bleibt gewiss: gerade in unsicheren Zeiten ist es wichtig, unsere Kundinnen und Kunden zu unterstützen. Gerade der Jahresbeginn ist da eine gute Gelegenheit für einen gemeinsamen Check und die Klärung, wo es im Versicherungs-, Vorsorge- und

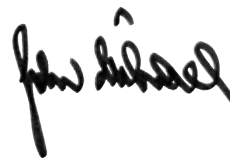
Anlageportfolio der Kunden Handlungsbedarf gibt. Im aktuellen Umfeld ist das wahrscheinlich noch wichtiger als sonst.

Und auch wir selbst sollten keine Angst vor neuen Entwicklungen haben. Denn auch wenn das Thema Künstliche Intelligenz in allen Branchen und Berufsgruppen für Verunsicherung sorgt, zeigen Studien und Umfragen, dass der Mensch bzw. die menschliche Beratung auch für Kundinnen und Kunden immer zentral bleiben wird. Andererseits sollten auch wir nicht den Kopf in den Sand stecken und neue Entwicklungen für unseren Arbeitsalltag und letztlich unser Geschäft nutzen (siehe in diesem Zusammenhang den Beitrag auf Seite 8 in dieser Ausgabe).

Außerdem gibt es aus meiner Sicht ein Allheilmittel gegen viele Sorgen, und das ist Bildung und vor allem Weiterbildung (siehe auch Seite 16). Dazu haben wir Ihnen seit einigen Jahren ein – so meine ich – sehr gutes Hilfsmittel zur Seite gestellt: unseren Bildungs-KickOff, zu dem ich Sie bei dieser Gelegenheit nochmals einlade. Genauer Details dazu finden Sie auf der Seite 7.

In diesem Sinne hoffe ich, dass Sie sich nach einem stressigen Jahr über die Weihnachtsfeiertage erholen konnten, und wünsche Ihnen einen tollen und erfolgreichen Start ins neue Jahr.

Ihr



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich

# Rück- und Ausblick

Die Herausforderungen sind seit Beginn des Jahres 2023 nicht weniger geworden, mit der Teuerungswelle, die schon 2022 begonnen und sich dann leider auf die Zinsen ausgewirkt hat.

Von Michael Holzer

## Was haben Zinsen mit unserer Arbeit zu tun?

Wir haben sechs Zinserhöhungen hintereinander – von 2 auf 4,5 % – gesehen, erstmals wurden die Zinsen dann bei der Sitzung im Oktober 2023 nicht erhöht. Aber was hat das für Auswirkungen auf uns als Finanzierungsspezialisten bzw. als Kreditvermittler? Doch erhebliche. Warum? Weil wir seit der KIM-Verordnung – die wir, denke ich, schon alle auswendig kennen – an bestimmte Kriterien gebunden sind, wann Neukredite von den Banken vergeben werden dürfen.

Kurz dürfen wir Sie deshalb an die seit 1.8. 2022 gültigen Richtlinien erinnern:

- Die Beleihungsquote darf maximal 90 % vom Wert der Immobilie (inklusive eventuell bestehender Immobilien, die belehnt werden können) betragen.
- Die Schuldendienstquote – gemessen am Einkommen der Kreditnehmer – darf höchstens 40 % betragen.
- Unbegrenzte Kreditlaufzeiten wird es nicht mehr geben, denn die Laufzeit für einen Wohnbaukredit wird auf maximal 35 Jahre begrenzt.

2023



2024

Daher wurde mit den Zinserhöhungen die Kreditvergabe nochmals viel schwieriger. Denn im November 2022 lag der 3-Monats-Euribor noch bei 1,75 %. Zuzüglich des Aufschlags der Bank, also beispielsweise einer Spanne von 1,5 %, ergab sich für den Kunden ein Nominalzinssatz variabel von 3,25 %. Ohne Kreditnebenkosten bedeutete dies bei einer Kreditsumme von 200.000 € und einer Laufzeit von 25 Jahren Kosten von 990 €.

Heute sind dies, wenn der Kunde einen Fixzinssatz mit einem Nominalzinssatz von 3,9 % nimmt, monatlich 1.060 €. Das ist zwar nicht sehr viel höher als vor einem Jahr, aber dennoch ist mit den gestiegenen Immobilienpreisen, die wiederum höhere Eigenmittel nötig machen, eine Kreditgenehmigung deutlich schwieriger zu erhalten.

### **KIM-Verordnung entschärfen**

Auch höre ich von vielen Beraterinnen und Beratern, dass die Kunden zwar eine Zusage der Bank erhalten, aber dann von sich aus sagen: diese Rate ist mir zu teuer, das Risiko möchte ich jetzt nicht eingehen und mich so lange binden, da miete ich momentan lieber eine Wohnung und warte mit dem Kauf ab. Das ist natürlich für den Gedanken, Eigentum zu schaffen, komplett kontraproduktiv. Also insofern gehört – und da sind wir als Interessenvertretung noch immer am Ball – diese KIM-Verordnung so rasch wie möglich entschärft oder gar aufgehoben. Leider kann ich Ihnen bis heute keine bessere Botschaft zu diesem Thema bringen

### **ESG – gekommen, um zu bleiben**

Auch dieses Thema beschäftigt uns schon seit 2022, und trotzdem ist es in der praktischen Umsetzung noch etwas schwierig. Wir haben zwar die notwendigen Formulare seitens des Fachverbandes Finanzdienstleister erstellt und allen Mitgliedern zur Verfügung gestellt, aber die Industrie kann bzw. hat noch nicht alle ihre Aufgaben gemacht, um uns alle benötigten Informationen zur Verfügung zu stellen.

Bei der diesjährigen FMA-Konferenz im November 2023 war auch das Thema ESG auf der Tagesordnung. Es sollen alle Produkterzeuger angehalten werden, so rasch als möglich alle Informationen zu erheben und zur Verfügung zu stellen, sodass auch in der Beratung fundiert mit den statistischen Zahlen, Daten und Fakten des jeweiligen Finanzinstruments gearbeitet werden kann.

### **Problem Greenwashing**

Greenwashing bedeutet, dass ein Finanzprodukt als umweltfreundlich, grün oder nachhaltig beworben – also grün gefärbt – wird, obwohl es diese Standards tatsächlich

nicht erfüllt. Potenzielle Investorinnen und Investoren sollen so dazu verleitet werden, Investments zu tätigen, die sie in Kenntnis der tatsächlichen Auswirkungen des Finanzprodukts nicht oder nur zu einem anderen Preis getätigt hätten. Greenwashing wird insbesondere durch irreführende oder falsche Angaben in Werbung, Beratungsgesprächen und Produktdokumentationen betrieben. Häufig ist es mit einer entsprechenden optischen Gestaltung verbunden, wie etwa durch die Verwendung der Farbe Grün und durch Darstellungen von unberührter Natur. Weiters werden oft Begriffe wie „ökologisch“ oder „grün“ verwendet, oder es wird mit einer Zertifizierung geworben, die es gar nicht gibt.

### **Einheitliches Gütesiegel**

Bei der FMA-Konferenz wurde auch darüber gesprochen und diskutiert, ob man es schafft, ein einheitliches Gütesiegel zu entwickeln. In ganz Europa gibt es zahlreiche verschiedene Gütesiegel und über tausend ausgezeichnete Fonds. Obwohl diese weniger als 1 % des Gesamtmarktes ausmachen, hat sich die Zahl der Fonds mit Gütesiegel in einem einzigen Jahr verdoppelt – und das wird so weitergehen. Jede Fondsgesellschaft möchte, dass viele der von ihr angebotenen Fonds als nachhaltig eingestuft werden (vorausgesetzt, sie sind es nach den Kriterien auch). Der Run hat begonnen und wird auch nicht mehr aufzuhalten sein – was eigentlich gut ist.

Dennoch sollten für uns Beraterinnen und Berater am Ende des Tages nur wenige Gütesiegel übrig bleiben, auf die wir uns verlassen können, um diese im Sinne des Grundgedankens und im Sinne unserer Kundinnen und Kunden in den Beratungsprozess zu integrieren. (Lesen Sie zu diesem Themenblock auch unseren Experten-Round-Table ab Seite 10.)

### **Interessenvertretung – Ausblick 2024**

Das nun zu Ende gegangene Jahr 2023 hat uns keine besonderen neuen Herausforderung gebracht – es waren ohnehin genügend da. Im begonnenen Jahr 2024 wird uns die Umsetzung der Befähigungsprüfung auf NQR-Level-6 beschäftigen (siehe dazu auch der Beitrag auf Seite 18). Und natürlich sind wir immer wieder mit dem Thema Provisionsverbot für Finanzprodukte konfrontiert. Wir werden uns auch im Schulterchluss mit den Versicherungsmaklern und -agenten weiterhin dagegen aussprechen und dagegen arbeiten. Denn aus unserer Sicht ist richtiger Konsumentenschutz, dass die Beratung durch uns vor Ort sichergestellt ist, und zwar quer durch die Bevölkerung. Das ist nur möglich, wenn jede und jeder diese Dienstleistung erhalten kann – und nicht nur der, der es sich leisten kann. ■



## Unsere Strategieklausur in Maria Taferl

Von Martin Trettler

Der Ausschuss der Fachgruppe Finanzdienstleister traf sich am 23. und 24. November in Maria Taferl zu einer Strategieklausur. Moderiert wurde sie von der renommierten Trainerin **Dagmar Hinner-Hofstätter**.

Die Strategieklausur hatte für die Fachgruppe den Sinn, langfristige Ziele herauszuarbeiten und Schritte zu setzen, um die zukünftigen Herausforderungen bewältigen zu können. In intensiven Workshops wurden Hauptthemen identifiziert, die die Branche gerade jetzt bewegen oder in Zukunft erwarten könnte.

Solche Hauptthemen waren unter anderem die aktuelle Herausforderung der KIM-Verordnung, das allgemeine Marktumfeld in Zeiten einer hohen Inflation sowie die Problematik der Firmenübergabe. Zu diesen Themenbereichen wurden Arbeitsgruppen gebildet, deren Fokus auf unterstützenden Maßnahmen zur Bewältigung dieser Herausforderungen liegt.

Weitere Themen waren die Durchführung von niederösterreichweiten Kundenveranstaltungen, die zukünftig zweimal im Jahr stattfinden werden, die Implementierung einer Produktcheckliste auf der Homepage der Finanzdienstleister, und ein Entwurf zu einer zeitgemäßen Imagekampagne der Finanzdienstleister im großen Universum von Internet und Social Media. Bei allen Themen wurden konkrete Schritte definiert,



Verantwortlichkeiten zugewiesen und ein zeitlicher Rahmen festgelegt.

Ein weiterer Schwerpunkt wird zukünftig auch auf das Problem einer überbordenden Regulierung gelegt werden. Die Fachgruppe wird sich auch hier in Zukunft für ihre Mitglieder einsetzen, um diesen administrativen Aufwand so gering wie möglich zu halten.

Zusammengefasst ist diese Strategieklausur ein unverzichtbares Instrument für die Fachgruppe, um sich in einem sich ständig verändernden Marktumfeld zu behaupten. Gerne werde ich über die erfolgreiche Umsetzung und die weiteren Schritte zur Bewältigung dieser Themen im Sinne einer aktiven Interessenvertretung berichten. ■



# Bildungs-KickOff 2024



Sie werden herzlich zur Onlineveranstaltung Bildungs-KickOff (BKO) 2024 eingeladen. Der BKO 2024 wird als Live-Webinar von den Fachorganisationen Finanzdienstleister organisiert und findet wie folgt statt:

## Programm

### Kalenderwoche 3

Di, 16.1.2024 – Vor- und Nachmittag (Modul 4 + 9)

Mi, 17.1.2024 – Vormittag (Modul 1)

Do, 18.1.2024 – Vormittag (Modul 2)

Fr, 19.1.2024 – Vormittag (Modul 7)

### Kalenderwoche 4

Mo, 22.1.2024 – Vormittag (Modul 8)

Di, 23.1.2024 – Vormittag (Modul 6)

Mi, 24.1.2024 – Vormittag (Modul 5)

Do, 25.1.2024 – Vormittag (Modul 3)

Fr, 26.1.2024 – Vormittag (Modul 10)

Vormittag: jeweils 9 bis 12:15 Uhr

Nachmittag: jeweils 14 bis 17:15 Uhr

## Voraussetzungen

Für die Anmeldung sowie den Erhalt der Teilnahmebestätigungen ist Ihre Registrierung auf der Plattform [www.meine-weiterbildung.at/bko2024](http://www.meine-weiterbildung.at/bko2024) nötig. Sie finden dort auch ein detailliertes Programm sowie den Anmeldelink.

## Kosten

Die Teilnahme an der gesamten Veranstaltung kostet grundsätzlich 90 € für Mitglieder der Fachgruppen Finanzdienstleister. Die Mehrzahl der Fachgruppen übernimmt diesen Betrag jedoch und ermöglicht so die kostenfreie Teilnahme. Für Nichtmitglieder kostet die Teilnahme 300 €. Eine Übernahme dieser



Teilnahmegebühren durch die Fachorganisationen der Finanzdienstleister erfolgt nicht.

## Inhalte

Wie bereits im letzten Jahr werden alle dreistündigen Module der Lehrpläne zur Weiterbildung für die Gewerbliche Vermögensberatung und Wertpapiervermittler angeboten. Erstmals wird auch ein zusätzliches Modul angeboten (Modul 10), um auch die Weiterbildungsverpflichtung betreffend MiFID II vollumfänglich erfüllen zu können.

Die Teilnahme am BKO 2024 ermöglicht es Ihnen somit, gleich im Jänner Ihre gesamte Weiterbildungsverpflichtung für das ganze Jahr 2024 zu einem sehr günstigen Preis zu absolvieren. Nutzen Sie dieses Angebot! ■

## Das Geld & Rat kostenlos für Ihr Büro:

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

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der Stückanzahl unter [info@geldundrat.at](mailto:info@geldundrat.at) an den Verlag.

# KI-Finanzberatung trifft auf Skepsis

... aber auch auf Interesse, sofern die Bedingungen stimmen, wie Umfragedaten besagen. Eine friedliche Koexistenz menschlicher und künstlicher Beratung?

Von Emanuel Lampert

Vor einigen Jahren war es ein gerne bemühtes Szenario: jenes des „Robo-Advice“, drauf und dran, den Finanzvertrieb zu revolutionieren. Auf Websites tauchten Chatbots auf – verschwanden aber oft auch wieder auf leisen Sohlen, und die Debatte um den Robo-Berater tat es ihnen gleich. Neue, leistungsfähigere Anwendungen auf Basis „künstlicher Intelligenz“ (KI) wie etwa ChatGPT haben sie nun aber wieder neu belebt. Tatsächlich wirken „künstliche Unterhaltungen“ bereits erstaunlich natürlich. Ob man sich auf die Auskünfte, die etwa das öffentlich zugängliche ChatGPT 3.5 gibt, immer verlassen sollte, ist freilich eine andere Frage; wobei man zugestehen muss, dass sich die Technologie erst entwickelt – und zwar mit ziemlichem Tempo.

## Mehrheit zieht Menschen der KI vor

Auf Konsumentenseite übt man sich derweil tendenziell in Zurückhaltung, wenn es um den Einsatz von KI in der Finanzberatung – etwa zu Geldanlagen, Krediten oder Altersvorsorge – geht. Das jedenfalls besagen Daten aus

dem „Liquiditätsbarometer“ der Teambank AG Österreich. Das Marktforschungsinstitut Yougov hat hierfür heuer rund 1.500 Personen im Alter von 18 bis 79 Jahren online befragt.

Mehr als die Hälfte der Bevölkerung (57 %) lehnt demnach KI als Beratungstool ab und sagt: „Ich bevorzuge einen menschlichen Berater.“ Skepsis ist insbesondere bei Älteren festzustellen: Zwei Drittel (68 %) der über 50-Jährigen ziehen einen Menschen vor. Umgekehrt gibt es unter jüngeren Befragten mehr Vertrauen: „Nur“ 41 % der 18- bis 29-Jährigen geben dem menschlichen Berater den Vorzug.

## Viele zeigen sich aber offen

Insgesamt 2 % gaben an, KI bereits für Finanzberatung zu nutzen. Hier zeigt sich wieder das Altersgefälle: Bei den unter 30-Jährigen wird sie von 5 % genutzt, in der Gruppe 50 plus von 1 %. Zu den 2 % bestehender Nutzer kommen noch insgesamt 41 % hinzu, für die eine KI-Finanzberatung durchaus vorstellbar wäre – in unterschiedlichem Ausmaß. So würden

- 20 % aller Befragten „als Ergänzung“ zum menschlichen Berater auf KI zurückgreifen,
- 13 % ebenso gern eine KI einsetzen, wie sich von einem Menschen beraten zu lassen, und
- 8 % sogar lieber eine KI einsetzen, als sich von einem Menschen beraten zu lassen.

Die Bereitschaft, sich von einer KI beraten zu lassen, ist aber vielfach an Bedingungen geknüpft. Jeweils ein Drittel aller Umfrageteilnehmer legt Wert darauf, dass

- eine KI nichts zusätzlich kosten darf,
- es Schutz vor Manipulation gibt,
- ein menschlicher Berater nochmals prüft, was die KI erdacht hat, und
- bei Bedarf ein menschlicher Berater hinzugezogen werden kann.

„Die Studie zeigt, dass das Vertrauen der österreichischen Bevölkerung in KI-gestützte Beratung an Bedingungen





in Bezug auf Sicherheit, Transparenz und Datenschutz geknüpft ist“, fasst Teambank-Vorstandschef **Frank Mühlbauer** zusammen. „Sie unterstreicht die Bedeutung eines ausgewogenen Ansatzes, bei dem KI menschliche Beratung ergänzt, anstatt sie vollständig zu ersetzen.“

#### Partnerschaft zwischen Mensch und KI

Für **Johannes Muschik**, Obmann der Austrian Financial and Insurance Professionals Association (AFPA), eröffnen diese Ergebnisse „viel Raum für eine differenzierte Betrachtung“, wie er gegenüber Geld & Rat sagt. Und er warnt: „Die mehrheitliche Präferenz für eine menschliche Beratung sollte nicht als genereller Widerstand gegen Innovation interpretiert werden. Sie spiegelt viel eher die grundsätzliche Neigung der Menschen, sich zunächst nicht vom Vertrauten abzuwenden.“ Die Vergangenheit zeige aber, dass sich am Ende das Neue oft durchsetze – und das sogar immer schneller: „Man denke nur an die Nutzung von Smartphone und ChatGPT“, so Muschik.

„Statt auf die Unersetzbarkeit menschlicher Beratung zu setzen, sollte die bereits rasant voranschreitende Integration von KI in unseren Alltag in den Fokus rücken“, lautet deshalb seine Schlussfolgerung. Wie das Zusammenspiel von Mensch und KI in der Finanzberatung aussehen kann? Als Partnerschaft, so Muschik, in der die jeweiligen Stärken optimal genutzt werden und einander ergänzen, wobei dem menschlichen Berater vor allem die Rolle des sozialen Kontaktpunkts zukomme.

„KI ist nicht nur ein technologischer Fortschritt, sondern auch ein kultureller Paradigmenwechsel“, meint Muschik. „Dieser Wandel ist, ähnlich wie die allgemeine Plattentektonik in der Finanzdienstleistungsbranche, bereits im Gange.“ Die Chance für Berater bestehe darin, mittels KI „die gegenwärtige Pole-Position beim Kunden“ stärker zu sichern. „Nicht nur Mitbewerber, sondern auch branchenfremde Anbieter wie Apple & Co. sind bereits in Lauerstellung“.

Werbung



„Hab ich das Thema Altersvorsorge im Griff?  
Ich will auch mein Stück vom Kuchen!“

Machen Sie für Ihre Kunden das extra Stück vom Kuchen klar – mit innovativen Vorsorgelösungen von Standard Life.



Jetzt Kunden  
überzeugen.

**Standard Life**  
Teil der Phoenix Group

# Vorreiterrolle Österreichs

Immer mehr Anleger wollen nachhaltig investieren. Daher: Wie lässt sich „Greenwashing“ erkennen? Und was ist aus Sicht der Finanzdienstleister zu tun, dass Investoren nicht schon bald auf gewissen „Stranded Assets“, also auf „Anti-ESG-Papieren“, sitzen bleiben? Ein Experten-Round-Table gab dazu Antworten.

Von Rudolf Preyer



**Geld & Rat:** Was müssen heimische Finanzdienstleister in puncto Nachhaltigkeit aktuell besonders beachten?

**Birgit Kraml:** Für die Banken ist vieles nicht mehr finanzierbar, wenn es nicht ESG-konform ist; insbesondere der Immobilienbereich ist sehr stark „bankengebunden“. In der Beratung ist ja die Frage nach der Nachhaltigkeits-Präferenz an den Kunden verpflichtend zu stellen.

Die Rechtsanwältin Kraml hat an der Universität Wien promoviert und absolvierte einen Postgraduierten-Lehrgang der London School of Economics. Bei Wolf-Theiss ist sie etwa auch für ESG (Environmental, Social & Governance)-Aspekte im Immobilienbereich zuständig. Kramls Tipp: „Nachhaltigkeitsberichte lassen sich auch „untereinander“ – also, sprich: mit anderen börsennotierten Unternehmen – vergleichen.“

**Stefan Weinberger:** Bereits 2024 wird eine rigide Nach-berichterstattung, die Reporting Directive, für größere Unternehmen schlagend. Selbstverständlich muss auch die EU-Taxonomie mit ihren sechs Umweltzielen immerzu aufmerksam beobachtet werden. Dazu gehört etwa auch die Frage: Wie transparent ist die Lohngestaltung im Unternehmen? Auch lieferkettenrelevante Themen sind hier zu beachten.

Weinberger ist bei Finum in Graz als Versicherungsmakler und Vermögensberater tätig. Er sagt: „Geld ist weder gut noch schlecht. Es kommt darauf an, was man damit macht.“

## Die Brisanz des Reputation Risk

Der studierte Ökologe und Umweltökonom **Armand Colard** wiederum gründete das Sozialunternehmen ESG

Plus mit dem Ziel, „den Finanzmarkt transparenter und nachhaltiger zu gestalten“. Von der NGO Ashoka Austria zum „Klimaschutz-Vorreiter“ gewählt, etabliert Colard als Teil seines Leistungsportfolios auch ESG-Standards in Unternehmen.

**Colard:** Gerade börsennotierte Unternehmen müssen auch immer das Reputation Risk mitbedenken. Wir beraten vor allem den Finanzsektor – und messen wesentliche ESG-Aspekte in großen Fonds und ETFs, teilweise auch für institutionelle Kunden, die mitunter ausschließlich Best-in-Class-Cases akzeptieren. Klar ist: Die Macht der Ratingagenturen ist weit größer als vor 20 Jahren. Fondsbevollmächtigte schalten sich folglich auch in Hauptversammlungen ein.

Die mehrfache Aufsichtsrätin **Martha Oberndorfer** gilt als Experte für Sustainable Finance im Asset Management, sie ist etwa auch in der ESMA (Europäische Finanzmarktaufsicht) tätig.

**Oberndorfer:** Ein prominentes Beispiel für die Konsequenzen von nicht-ESG-konformen Verhaltensweisen ist die DWS-Fondsgesellschaft. Sie hat sich im September 2023 mit der amerikanischen Börsenaufsicht SEC auf eine Strafzahlung von 25 Mio US-Dollar geeinigt, weil sie ihre als nachhaltig beworbenen Fondsprodukte „grüner“ dargestellt hatte, als diese tatsächlich waren. Abgesehen vom finanziellen Schaden für DWS ist damit auch ein bedeutender Verlust an Reputation verbunden. In der Schweiz beispielsweise führen zuerst die ESG-Analysten eine Unternehmensbewertung aus, dann erst kommen die Finanzanalysten zum Zug.

### Rigide Taxonomie

Wurden in der Eingangsrunde Themen wie Beraternungsverpflichtungen, die Reporting Directive und das Reputation Risk angesprochen, kommt der als „Öko-Pionier“ geltende Finanzexperte **Max Deml** auf den „Themenkreis Taxonomie“ zu sprechen. Deml gründete schon 1991 den Informationsdienst Öko-Invest, heute liefert er regelmäßig aktuelle Analysen und hält ca. 40 „nachhaltige Titel“ in seinem Musterdepot.

**Deml:** Natürlich ist mit der Taxonomie eine Riesen-Bürokratie entstanden, viele Fondsmanager klagen im persönlichen Gespräch, dass bei bestimmten Fonds ihr Pflichtenkatalog bis zu 300 Fragen umfasst. Diese müssen aber ausgefüllt werden, sonst verlieren jene Fonds ihre Lizenz, oder kommen nicht für einen Artikel 8- oder gar Artikel 9-Fonds in Betracht (Anm.: erstere gelten als „hellgrüne“, zweitere als „dunkelgrüne“ Fonds). Aktuell

gibt es etwa 6.000 Fonds, die einem der beiden Artikel zuzuordnen sind. Von rund tausend untersuchten Fonds haben sich vergangenes Jahr 270 – freiwillig – auf Artikel 8-Fonds rückstufen lassen; die Büroarbeit wäre andernfalls nicht zu bewältigen gewesen.

**Geld & Rat:** Provokant gefragt: Wollen die Anleger bzw. Kunden überhaupt zu ESG-Themen informiert werden?

**Weinberger:** Im Supermarkt liest der Konsument vor jeder Kaufentscheidung ja auch nicht die kompletten Verbraucherinformationen durch – genauso wenig trifft das in der Beratung zu; ein bis zwei Seiten liest der Anleger, mehr nicht. Als Berater müssen wir hier quasi eine „Übersetzung“ – vom Ursprungs- hin zum Informationstext – leisten. Wir haben unser Impact Investing daher insgesamt vereinfacht: unsere sogenannten „weißen Fonds“ übererfüllen quasi die Anforderungen des Regulators.

**Oberndorfer:** Für Fondsprodukte gibt es umfangreiche regulatorische Vorgaben (MiFID), auch Labels (z.B. Umweltzeichen ZU 49 für Fonds) und ESG-Ratings bieten Orientierungshilfen. Für Investoren ist ein Blick in das Zahlenwerk des standardisierten Nachhaltigkeits-Reportings wertvoll. Es ist von Interesse, in welchen ESG-Indizes die Gesellschaft enthalten ist – für alle ESG-Indikatoren gib es messbare Größen. Glaubwürdigkeit bedeutet in diesem Kontext auch das Publizieren einer Strategie mit Meilensteinen, wie und in welchem Zeitraum bestimmte Indikatoren erreicht werden sollen: Je mehr messbare Indikatoren, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit für Greenwashing.

### Stichwort Greenwashing

**Geld & Rat:** Wie stehen Sie also zum Begriff „Greenwashing“?

**Oberndorfer:** Tatsächlich ist feststellbar, dass Unternehmen, die einen glaubwürdigen ESG-Ansatz verfolgen, einen breiteren Zugang zu externen Finanzierungsquellen haben.

**Deml:** Festzustellen gilt: In Österreich sind wir Vorreiter. Beinahe jeder dritte Euro wird hierzulande bereits nachhaltig angelegt, das sind mittlerweile über 60 Mrd € – und der größte Teil davon kommt von Privatinvestoren. In Deutschland etwa ist man längst noch nicht so weit. Der österreichische Privatinvestor hat das Motto: „Mein Geld entscheidet, wie die Welt in 5-10-15 Jahren aussieht.“

**Geld & Rat:** Vielen Dank für das interessante Gespräch! ■



# VSH – Fluch oder Segen?

Kein Gewerbetreibender aus der Finanzdienstleistungsbranche kommt um den Nachweis einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung umhin. Einige ärgern sich, andere nützen professionell die Risikoabdeckung.

Von Rudolf Erdner



Für manche unserer Mitglieder erscheint die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH) eher wie ein kostspieliges Ärgernis als wie eine den Betrieb sichernde Ausgabe. Als Argument wird häufig angeführt: „Ich arbeite sauber, korrekt und halte immer alle Vorschriften ein. Das ist monetär und logistisch sehr aufwendig. Ich kann doch gar keinen Vermögensschaden haben und habe in so langer Zeit auch noch keinen gehabt. Ich finanziere ja nur die schusseligen und leichtsinnigen Kollegen mit. Das ist ungerecht.“

Tatsächlich benötigt jeder gewerbliche Vermögensberater laut §136 Absatz 12 der Gewerbeordnung eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH) mit einer Mindestdeckungssumme, unabhängig von seinem Umsatz. Je nach Ausprägung des Gewerbes sind diese Summen leicht variabel. Die Website der WKO fasst diese Mindestanforderungen sehr anschaulich zusammen:

## „Gewerbliche Vermögensberatung inklusive Kreditvermittlung

Die aktuellen Mindestversicherungssummen in der Vermögensberatung betragen seit 15.1.2023 1,503.730 € pro Schadensfall, bzw. 2,255.594 € für alle Schadensfälle eines Jahres. Mindestens 750.000 € der insgesamt 2,255.594 € sind für die Vermittlung von Hypothekarkrediten vorzusehen. Die Summe für alle Schadensfälle eines Jahres,

die aus der Tätigkeit der Vermögensberatung entstehen, wird dadurch weder erhöht noch vermindert. Die nächste Indexierung erfolgt mit 15.1.2028.

## Gewerbliche Vermögensberatung inklusive Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen

Für den Bereich der Versicherungsvermittlung wird zusätzlich eine Mindestversicherung in Höhe von 1,300.380 € (seit 12.6.2020) pro Schadensfall und 1,924.560 € (seit 12.6.2020) für alle Schadensfälle eines Jahres benötigt. Künftig werden diese Mindestversicherungssummen voraussichtlich auf 1,564.610 € pro Schadensfall bzw. 2,315.610 € insgesamt pro Jahr angehoben (Konsultation der EIOPA läuft noch). Die Versicherungssummen für alle Schadensfälle aus der Tätigkeit der Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen unterliegen den Änderungen entsprechend den technischen Regulierungsstandards der IDD.“

Tatsächlich stellt der Abschluss einer VSH ein gesetzliches Erfordernis dar, dessen Nichtbeachtung mit Gewerbeentzug bedroht ist. Gerade in der Finanzdienstleistungsbranche sollte der Groll über die Versicherungspflicht einer professionellen Einstellung als Mitglied einer Risikogemeinschaft weichen. Eine Stellschraube wäre, die Höhe der Versicherungsprämie über die Höhe des Selbstbehalts zu beeinflussen.



Geld & Rat befragte dazu **Bastian Pertzsch**, Senior Underwriter VH der „for broker GmbH assekuradeur“. Dieser meint: „Die Erhöhung der Selbstbeteiligung (SB) ist natürlich ein bewährtes Modul zur Prämiengestaltung. Hier sollte man vor allem darauf achten, dass die Verhältnismäßigkeit zwischen Prämienersparnis und Mehraufwand im Schadenfall stimmig ist und, sollte es doch einmal zu einem Schadenfall kommen, die Portokasse entsprechend gefüllt ist. In unserem Rechenmodul unter [www.4broker.at](http://www.4broker.at) haben wir unterschiedliche SB-Varianten programmiert, so dass jeder individuell für sich prüfen kann, ob die Änderung des SB den gewünschten Effekt hat.

Als Assekuradeur empfehlen wir jedoch, nicht die Prämie zur alleinigen Entscheidungsgrundlage zu machen. Schon im Umfang unserer Basisdeckung sind beispielhaft die bereits inkludierte unbegrenzte Nachhaftung (auch für Wertpapiervermittler) und die Tippgeberdeckung zu erwähnen – wichtige Deckungsbereiche, die nicht in jeder Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung zu finden sind. Auch die Möglichkeit, unsere drei Inhouse-Juristen

in einem eventuellen Schadenszenario als erste Ansprechpartner konsultieren zu können, empfinden viele Versicherungsnehmer als eine hilfreiche Erweiterung unseres Service-Portfolios.“

Eine weitere Stellschraube hinsichtlich der Prämienhöhe ist der Verzicht auf Zusatzdeckungen.

Pertzsch dazu: „Zusatzdeckungen sind genau das, was das Wort besagt – zusätzlich. Sie runden den Basisschutz sinnvoll ab. Sei es durch eine Betriebs-Haftpflicht-Deckung, eine separate Deckung für wissentliche Pflichtverletzung, durch das Zusatzmodul der erweiterten Übernahme Nachhaftung oder durch eine Cyber-Risk-Annex-Deckung. Die Prämien für die Zusatzdeckungen sind in aller Regel – verglichen mit dem Aufwand im Schadenfall – marginal.

Zusammenfassend kann man festhalten, dass jede Kollegin und jeder Kollege sein unternehmerisches Risiko abschätzen und eine kaufmännische Entscheidung treffen muss.“

Werbung



WIR FINDEN  
DIE PASSENDE  
FINANZIERUNG

**IHR KOMPETENTER  
PARTNER**

**KFZ-LEASING, FLEXIKAUF, FUHRPARKMANAGEMENT, MOBILIENLEASING**



# Thema Hypothekarkredite

Kommt das Häusl-Bauen durch restriktive Kreditvergabe in Österreich zum Erliegen? Sind die heurigen Lockerungsmaßnahmen ausreichend? Mittlerweile gibt es sogar eine Klage gegen die umstrittene KIM-Verordnung.

Von Rudolf Erdner



Erinnern wir uns zunächst an das Vorjahr: Auf Empfehlung des Finanzmarktstabilitätsgremiums (FMSG) hat die Finanzmarktaufsicht (FMA) im ersten Halbjahr 2022 Maßnahmen verordnet, um die systemischen Risiken aus der privaten Wohnimmobilienfinanzierung zu begrenzen. Sie befand sich mit dem Europäischen Rat für Systemrisiken (ESRE), der Organisation für wirtschaftliche Entwicklungen und Zusammenarbeit (OECD) sowie dem Internationalen Währungsfonds (IWF) in bester Gesellschaft. Die Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung (KIM-V) trat im August 2022 in Kraft, ihre Vorauswirkungen waren jedoch schon Monate vorher zu spüren.

Die Restriktionen betrafen unter anderem Limitierungen der maximalen Beleihungsquote, der Schuldendienstquote sowie der Laufzeit, eine Eigenkapitalquote von 20 % und das Verbot der Heranziehung bestehender Liegenschaften als Sicherheiten für Zwischenfinanzierungen.

Der Aufschrei der Empörung war groß und die Maßnahmen wurden in Summe als überschießend bezeichnet. Es kam in der Folge zu einem deutlichen Einbruch bei der Gewährung von Hypothekendarlehen. Interessensvertreter berichten, dass phasenweise acht von zehn Kreditanfragen nicht durchgeführt werden konnten.

Die Befürchtungen, dass die Schaffung von Eigenheimen zum Erliegen kommen würde, beflügelten auch Politiker und Politikerinnen zu scharfer Kritik; sie unterstützten die Interessensvertretung bei der Forderung nach Rücknahme der Maßnahmen. Und diese Forderung war wohl begründet, denn bereits Anfang Dezember 2022 berichtete der Österreichisch Rundfunk, dass das FMSG die FMA ersucht habe die „Ausarbeitung eines Konzepts zur Weiterentwicklung der KIM-V bezüglich kurzfristiger Zwischenfinanzierungen zum Erwerb einer neuen Immobilie in Verbindung mit der Veräußerung einer bereits vorhandenen Immobilie sowie bezüglich nicht rückzahlbarer Zuschüsse von Gebietskörperschaften als Grundlage für eine FMSG-Entscheidung zu Beginn des Jahres 2023“ vorzubereiten.

Seit April 2023 sind Zwischenfinanzierungen im privaten Wohnbaubereich mit einer Laufzeit von maximal zwei Jahren mit Besicherung durch im Eigentum der Kreditnehmer stehenden Bestandsliegenschaften wieder möglich. Weiters wurde die Geringfügigkeitsgrenze für gemeinsame Kreditnehmer auf 100.000 € erhöht. Mittlerweile gibt es laut Medienberichten sogar eine Klage gegen die KIM-V im Sinne der „Aufhebung sämtlicher Bestimmungen der Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen“.

Argumentiert wird, dass die Verordnung gesetzwidrig sei, weil die systemischen Risiken für die Finanzstabilität gar nicht mehr existierten.

Zurück zu den mittlerweile zurückgenommenen Maßnahmen. Sind diese ausreichend? Bedarf es weiterer Lockerungen? Oder gar einer kompletten Außerkraftsetzung der Verordnung? Gibt es im gewerblichen Bereich ähnliche Tendenzen wie im Rahmen der KIM-V?

Geld & Rat fragte dazu **Gerfried Karner**, geschäftsführender Gesellschafter der BIS Beratung-Information-Service GmbH. Er meint: „Die Novellierung der Zwischenfinanzierung stellt zumindest einen praxisnäheren Ansatz dar, im Vergleich zur Situation davor. Die normierten 80 % maximaler Wertansatz der Bestandsimmobilie und die Zweijahresfrist schränken die Möglichkeiten dennoch sehr oft nachhaltig ein. Ganz spezielle Lösungen sind dabei notwendig, wenn die Zwischenfinanzierung mit ausländischen Immobilien realisiert werden muss. Die Erhöhung der Geringfügigkeitsgrenze ist für die tägliche

Praxis unwesentlich. Die aktuellen Wirtschaftsdaten und das bestehende Zinsniveau sind für uns im Rahmen des HIKrG ausreichende Regulative für ein gesundes Kreditgeschäft. Aus der Hinsicht ist die KIM-VO sowohl für uns als auch für die gesamte Immo-Branche verzichtbar.

Das aktuelle Zinsniveau und der eingebrochene Käufermarkt hatte speziell im Bereich Bauträgerfinanzierung eine sehr selektive Kreditpolitik der Banken zur Folge, bis hin zum vollständigen Stopp der Kreditvergaben für Neuprojekte. Zum Beispiel sind die 20 % echtes Eigenkapital, neben zusätzlichen flankierenden Verschärfungen, in vielen Fällen nicht mehr genug für eine Kreditneuvergabe.

Zur erfolgreichen Umsetzung der gewünschten Finanzierung bedarf es also zwingend professionell aufbereiteter Anträge im Vorfeld. Im Kommerzgeschäft stellen eine ordentliche Bilanzstruktur und fundierte Businesspläne bei marktgerechtem Eigenkapital bzw. Ersatzsicherheiten aktuell die Basis einer erfolgreichen Kreditumsetzung dar.“ ■

Werbung

# Keine Luft- nummer.

Die Haftpflichtversicherung  
für Versicherungs- und  
Finanzdienstleister in Österreich.



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

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

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

**for broker GmbH**  
assekureur





## Befähigungsprüfung auf neuem Level

Im September 2023 wurde seitens der Koordinierungsstelle für den „Nationalen Qualifikationsrahmen“ (NQR) die Pauschalzuordnung für 31 Befähigungsprüfungen zum NQR 6 bekanntgegeben. Die nunmehrige Liste der zugeordneten Befähigungsprüfungsordnung (BPO) können Sie unter dem Link [www.qualifikationsregister.at/neue-qualifikationen-zum-nqr-zugeordnet-3/](http://www.qualifikationsregister.at/neue-qualifikationen-zum-nqr-zugeordnet-3/) abrufen. In dieser Liste sind auch die Befähigungsprüfungsordnungen für (i) die Gewerblichen Vermögensberater sowie (ii) die Wertpapiervermittler enthalten.

### Nicht unmittelbar

Die Zuordnung der GVBs und WPVs zum NQR 6 bedeutet jedoch nicht, dass bereits sofort auf NQR-6-Niveau geprüft wird bzw. geprüft werden muss. Die Prüfung für GVBs und WPVs ändert sich erst, sobald die neuen Befähigungsprüfungsordnungen (derzeitiger Plan: 1. Juli 2024) auch in Kraft treten (über den Sommer fand die Begutachtung statt). Der Unterschied zu bisher liegt darin, dass bereits jetzt auf dem Prüfungszeugnis das NQR-Niveau angeführt wird.

Hintergrund für die pauschale Zuordnung ist, dass einzelne Berufsgruppen bereits seit langer Zeit auf die offizielle NQR-6-Zuordnung warten. Um aus den Fehlern der Vergangenheit zu lernen, wurden daher mehrere Gruppen pauschal dem NQR-Level-6 zugeordnet. Angehende GVBs und WPVs profitieren daher von dieser



Vorgehensweise, weil bei der Prüfungsablegung bereits jetzt das NQR-Level-6 vermerkt wird, obwohl noch nach der derzeitigen BPO geprüft wird.

### Nächster Kurs

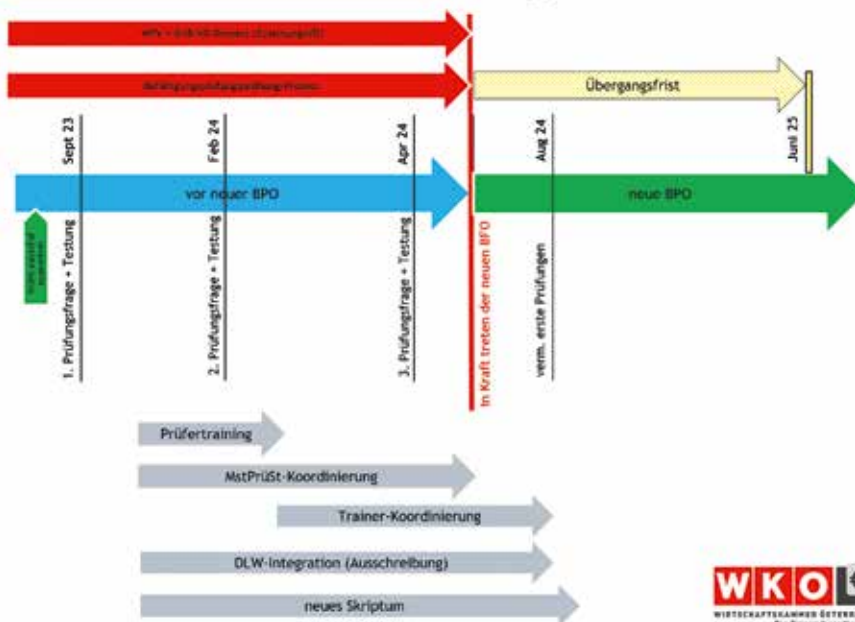
Der nächste Kurs und Prüfungstermin in NÖ zur Ablegung der Befähigungsprüfung wird im April 2024 starten.

Weiters ist die Aufnahme zu begrüßen, weil somit nach dem Erlass der neuen BPOs keine administrativen Verfahrensschritte zur Erlangung des NQR 6 erforderlich sind. Außerdem wäre eine nachträgliche Aufnahme zum jetzigen Zeitpunkt aufgrund unklarer Verfahrensregelungen mit deutlichen Risiken verbunden gewesen.

Hinsichtlich des weiteren Fahrplans zur Erstellung der Prüfungsfragen und der Abstimmung mit den Meisterprüfungsstellen werden bald die nächsten Schritte erfolgen.

Weiterführende Informationen finden Sie auch unter [www.wko.at/oe/informationconsulting/finanzdienstleister/begutachtungsverfahren-befahigungspruefungsordnung](http://www.wko.at/oe/informationconsulting/finanzdienstleister/begutachtungsverfahren-befahigungspruefungsordnung).

### BPOs und Zulassungs-VOs





## Fachgruppen-Ausschuss

Name	e-Mail	PLZ	Ort	Straße	Telefon
<b>Obmann</b>					
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	3012	Wolfsgaben	Hauptstraße 3c	0699/192 120 12
<b>Stellvertreter</b>					
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	2172	Schrattenberg	Zwölfquanten 43	0699/123 42 070
Daniel Reisinger	daniel.reisinger@efs-ag.at	5071	Wals	Seeparksiedlung 10	0664/540 45 00
<b>Weitere Mitglieder</b>					
Thomas Berger	thomas.berger@finance4you.org	2104	Spillern	Wiesener Straße 12	0699/152 187 77
Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	2544	Leobersdorf	W.-A.-Mozart-Gasse 28	0676/302 81 03
Mag. Werner de Zordo	werner.dezordo@swisslife-select.at	2483	Ebreichsdorf	Gaernäckstraße 58	0699/167 916 79
Ing. Walter Kick	w.kick@effectiva.at	2344	Ma. Enzersdorf	Wienerbruckstr. 83/7	0699/127 325 28
Komm.-Rat Christian Klug	c.klug1965@a1.net	3153	Eschenau	Gelbing 3	0664/884 57 111
Markus Reßl	m.ressl@exakt-versichert.at	3511	Furth bei Göttweig	Austraße 209	0676/898 817 50
Harald Schatz	eureal@drei.at	2440	Gramatneusiedl	Zur Au 10	0676/315 25 00
Mag. Peter Stanzer	peter.stanzer@bestleasing.at	3012	Wolfsgaben	Hauptstraße 3c	0664/545 75 25
Martin Trettler, MFP	martin.trettler@team-leo.at	2880	Otterthal	Otterthal 34/2	0660/772 00 11
Werner Zainzinger, MBA	werner.zainzinger@fw-noe.at	3300	Amstetten	Südtirolerstraße 8	0699/188 285 25

### Österreichweite Ombudsstelle

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

## Bezirksrepräsentanten der Finanzdienstleister

Name	e-Mail	Telefon
<b>Amstetten, Waidhofen/Ybbs, Melk</b>		
Werner Zainzinger, MBA	werner.zainzinger@ovb.at	07472/252 22-14
<b>Baden</b>		
Ing. Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	0676/302 81 03
<b>Bruck an der Leitha</b>		
Lorenz Gumprecht	lorenz.gumprecht@wifina.at	0699/113 96 250
<b>Korneuburg</b>		
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	0699/152 18 777
Johann Lang	office@lang-keg.at	0676/370 89 45
<b>Lilienfeld</b>		
KommR Christian Klug	c.klug1965@a1.net	02762/686 99
<b>Mistelbach</b>		
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	02555/240 09
Josef Oppenauer	oppenauer@ihr-kreditexperte.at	02572/205 510
<b>Mödling</b>		
Walter Kick	w.kick@effectiva.at	0699/127 32 528
<b>Scheibbs</b>		
Mag. Peter Brandhofer	peter.brandhofer@pfb.co.at	07489/23 76
<b>Stockerau</b>		
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	0699/152 18 777
<b>St. Pölten, Krems</b>		
Markus Reßl	m.ressl@exakt-versichert.at	0676/898 81 750
<b>Tulln</b>		
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	0699/192 120 12
<b>Wr. Neustadt, Neunkirchen</b>		
Martin Trettler	martin.trettler@team-leo.at	0660/772 00 11
Mag. (FH) Thomas Puchegger	thomas.puchegger@avados.at	02622/320 73

## Skitage 2024: Save the date!



Die Fachgruppe Finanzdienstleister in der WKNÖ wird auch im Jahr 2024 wieder zwei Skitage im Skigebiet Schladming abhalten. Die Veranstaltung ist auf 40 Personen begrenzt.

Skifahren, Snowboarden, Carving (keinesfalls typische Teamsportarten) bieten dennoch eine perfekte Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen und das berufliche Netzwerk zu erweitern. Wir wollen ganz nach persönlichen Präferenzen und Können – ob auf Skiern, Board oder Kufen – mit Ihnen sportliche Tage verbringen.

### Ort

Skigebiet Schladming/Planai, [www.planai.at](http://www.planai.at)

### Termin

Dienstag, 27. bis Mittwoch, 28. Februar 2024

### Nächtigung

Nächtigungsmöglichkeiten finden Sie unter [www.schladming-dachstein.at](http://www.schladming-dachstein.at).

### Skilift

Die Kosten der Liftkarte sind selbst zu tragen. Ein Tages-Skipass kostet 69 €, ein 2-Tages-Skipass 136,50 €.

### Anmeldung

Wir bitten Sie um eine verbindliche Anmeldung bis zum 31. Jänner 2024 bei der Fachgruppe Finanzdienstleister Niederösterreich, Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten. Telefonisch sind wir unter 027 42/851 - 19 722 zu erreichen, per E-Mail auf [finanzdienstleister@wknoe.at](mailto:finanzdienstleister@wknoe.at).

Nähere Informationen erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung. ■

## KONTAKT

Wirtschaftskammer Niederösterreich  
Fachgruppe Finanzdienstleister  
Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten

Obmann: Michael Holzer, Tel.: 02233/212 92 30

Geschäftsführerin: Mag. Helga Meierhofer  
Tel.: 02742/851-18710

Sekretariat: Tina Buschenreiter  
Tel.: 02742/851-19722

e-Mail: [finanzdienstleister@wknoe.at](mailto:finanzdienstleister@wknoe.at)  
Internet: [www.finanzdienstleister-noe.at](http://www.finanzdienstleister-noe.at)

### Impressum:

**Herausgeber:** Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe Finanzdienstleister, A-3100 St. Pölten, Wirtschaftskammer-Platz 1

**Für den Inhalt verantwortlich:** Obmann Michael Holzer; für namentlich gekennzeichnete Artikel der jeweilige Autor

**Produktion und Koordination:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15

**Druck:** Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau, Druckhausstraße 1

**Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2023

**Fotos:** S.1: ArtStage (AdobeStock), S.3: Andreas Kraus, S.4: Dilok (AdobeStock), S.6 oben: Fachgruppe, S.6 unten: Vlad (AdobeStock), S.7: Miljan Živković (AdobeStock), S.8: top images (AdobeStock), S.10: BillionPhotos.com (AdobeStock), S.12: Shooting Star Std (AdobeStock), S.14: sommart (AdobeStock), S.16 oben: Racle Fotodesign (AdobeStock), S.16 unten: WKO, S.18: AROchau (AdobeStock)

**Offenlegung nach §25 Mediengesetz:**

**Medieninhaber:** Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe Finanzdienstleister

[http://portal.wko.at/wk/offenlegung\\_dst.wk?dstid=1162&back=0](http://portal.wko.at/wk/offenlegung_dst.wk?dstid=1162&back=0)

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

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

**Blattlinie:** Förderung der Ziele des Tätigkeitsbereiches

# ESG Plus setzt mit CLEANVEST PRO auf detaillierte Nachhaltigkeits-Analysen für Vermögensberater:innen

Im Herbst 2019 startete das niederösterreichische Social Impact Unternehmen ESG Plus mit CLEANVEST.org eine kostenlose Vergleichsplattform für Privatanleger:innen, mit der Fonds umfassend auf ihre Nachhaltigkeit überprüft werden können. Nun folgt mit CLEANVEST PRO ein neues Service, das speziell für die sich ändernden Bedürfnisse von Vermögensberater:innen entwickelt wurde.

## Neue Anforderungen für Vermögensberater:innen

Während nachhaltiges Investieren bei Privatanleger:innen immer mehr an Bedeutung gewinnt, ringen Vermögensberater:innen vor allem nach qualitativ hochwertigen Daten zur Nachhaltigkeit ihrer Anlageprodukte. Hinzu kommen zahlreiche branchenspezifische Regulierungen, wie etwa die im August 2022 aktualisierte MiFID II-Richtlinie. Diese schreibt vor, dass Vermögensberater:innen ihre Kund:innen seither auch nach deren Nachhaltigkeitspräferenzen befragen müssen. Bei der Auswahl eines passenden Anlageprodukts fehlt es den meisten Vermögensberater:innen jedoch oftmals an geeigneten Instrumenten, um Anlageprodukte effizient zu überprüfen und bewerten zu können.



V.l.n.r.: Die ESG Plus Gründer Thomas Ebenstein (CTO) und Armand Colard (CEO). Bildquelle: M. Wiglinzki, ESG Plus

Armand Colard, CEO von ESG Plus: „Viele Vermögensberater:innen sind nach wie vor auf oberflächliche Fonds-Factsheets und veraltete Programme angewiesen. Diese berücksichtigen weder die notwendige Datentiefe noch sind sie besonders anwenderfreundlich. Das erschwert die Kundenberatung.“

## Online Tool mit Fokus auf Transparenz und Individualisierung

Mit CLEANVEST PRO will ESG Plus nun genau diesem Problem entgegenwirken. Vermögensberater:innen erhalten über die Plattform Zugang zu einer der größten und umfassendsten Fonds-Datenbanken. Anhand von speziell entwickelten Nachhaltigkeits-Kriterien und flexibel anpassbaren ESG-Filtern, können Fonds exakt nach den individuellen Bedürfnissen des jeweiligen Kunden identifiziert werden. So wird sichergestellt, dass sich diese auch tatsächlich mit den persönlichen Werten der einzelnen Kunden:innen decken, und Greenwashing-Fallen vermieden werden.

„Unsere Umfragen haben gezeigt, dass rund 80 % der Kund:innen, die eigentlich gerne nachhaltig investieren wollen, dies derzeit



nicht tun. Grund dafür ist in erster Linie der fehlende Informationsgrad zu den einzelnen Anlageprodukten. Mit CLEANVEST PRO wissen sowohl Vermögensberater:innen als auch deren Kund:innen ab sofort genau wie nachhaltig ein Fonds tatsächlich ist“, so Colard.

## Bewertung anhand von 36 Nachhaltigkeits-Kriterien

Den Kern der jeweiligen Fondsbewertung bildet dabei das etablierte CLEANVEST-Rating, bestehend aus zehn für Privatinvestor:innen besonders relevanten Kriterien. Für die Gesamtbewertung eines Fonds werden alle enthaltenen Positionen einzeln anhand dieser Kriterien überprüft und mit einer Zahl zwischen 0 und 10 bewertet, wobei 10 den besten und 0 den schlechtesten Wert markiert. In CLEANVEST PRO werden zudem weitere 26, für die Kund:innen individuell auswählbare, Kriterien angeboten. Dazu zählen sowohl positive Geschäftstätigkeiten wie Bildung und Gesundheit oder der Einsatz grüner Technologien, als auch negative Vorfalls- und Ausschlusskriterien wie etwa der Einsatz von Kinderarbeit, Diskriminierung von Frauen, Investments in fossile Energien oder die Produktion von Waffen. So kann schlussendlich auf einen Blick eingesehen werden, wie nachhaltig ein Fonds tatsächlich ist und welche Kriterien negativ oder positiv ausschlagen. Weiters ist auch je Kriterium sichtbar, welche konkreten Positionen im betreffenden Fonds für die Bewertung verantwortlich sind.

## CLEANVEST PRO hilft, für jeden Kunden den passenden Fonds zu finden

Die Plattform berücksichtigt aktuell über 5.000 unterschiedliche Anlageprodukte. Dazu zählen unter anderem Aktienfonds, Anleihenfonds, Mischfonds oder auch ETFs. „Wir sind fest davon überzeugt, dass jeder, der sich dazu entscheidet, sein Geld am Kapitalmarkt zu investieren, auch einen wesentlichen Beitrag hin zu einer klima-, umwelt- und sozialverträglichen Welt schaffen kann. Mit CLEANVEST PRO vereinen wir deshalb, was aus Sicht vieler Privatinvestor:innen zusammengehört: Geld und Werte“, setzt Colard fort. Für alle Vermögensberater:innen, die in den letzten 36 Monaten gegründet haben, sowie für all jene, die einen ausschließlichen Fokus auf nachhaltige Veranlagung setzen, bietet ESG Plus zudem einen 50 % Rabatt auf alle CLEANVEST PRO Pakete.

Testen Sie jetzt CLEANVEST PRO einen Monat gratis unter [www.cleanvest.com/probemonat](http://www.cleanvest.com/probemonat)



**NEW BUSINESS  
FÜR FINANZDIENSTLEISTER:INNEN**

# **ANADI CONNECT TABLET-BASED BANKING**

**TOP Kredit- und Konto-Konditionen  
für Ihre Kund:innen**



Kein Startkapital.  
Von Anfang an

**ATTRAKTIVE  
ERTRAGS-  
CHANCEN.**



**JETZT PARTNER:IN WERDEN!**

Tel. 050202 5300 | [austrian@anadibank.com](mailto:austrian@anadibank.com) | <https://anaditabletbanking.com>

Austrian Anadi Bank AG  
Domgasse 5, 9020 Klagenfurt am Wörthersee