

Geld & Rat

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



Schwerpunkt Geldwäsche-Bestimmungen

Seiten 8 und 10



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

Obmann Holzer: Probleme bei Immo-Finanzierungen gehören gelöst 4

Vorsorge: Dritte Säule, Berufsunfähigkeit und bAV im Fokus ab 14

Finanzdienstleister: Herausforderndste Zeiten sind vorbei 22

Maßarbeit statt
Stangenware:

Jetzt neu:
Leistungsvariante
„Auszahlungs-
plan!“

das 08|16 Fonds-Konzept

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

www.merkur-leben.at

Weil ich das Wunder Mensch bin.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG

Liebe Leserinnen und Leser, liebe Kolleginnen und Kollegen,

die Welt um uns herum bleibt in Aufruhr und viele politische Entwicklungen weltweit sind besorgniserregend. Dazu kommen auch bei uns konjunkturelle Ängste, und nicht zuletzt die Gefahr der Spaltung der Gesellschaft. Das spürt man vor allem in einem Wahljahr wie dem aktuellen. Viel dazu beigetragen haben auch die sogenannten Sozialen Medien, die es ermöglichen, sich permanent und an jedem Thema abzuarbeiten. Gut, wenn es erste Bestrebungen der Politik gibt, dieser Problematik langsam etwas Herr zu werden.

Dazu kommt seit einiger Zeit die Künstliche Intelligenz oder KI, die natürlich auch auf den Arbeitsalltag von Finanzdienstleisterinnen und Finanzdienstleistern verstärkt Einfluss hat. Wie groß dieses Thema aktuell schon ist und noch werden wird, hat man auch an der Börsen-Hausse der vergangenen Wochen gesehen, die hauptsächlich getragen wurde vom Glauben an den technologischen Wandel und die Weiterentwicklung der KI. Augenfälliges Beispiel: Nvidia, ein noch vor zwei Jahren unbekannter US-Halbleiterkonzern, wurde binnen kürzester Zeit hinter Microsoft und Apple zum drittgrößten Unternehmen der Welt. Wäre Nvidia ein Staat, wäre man gemessen am BIP weltweit auf Platz zwölf – etwa gleichauf mit Mexiko und noch vor Russland.

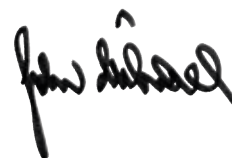
Und auch wenn es nicht unwahrscheinlich ist, dass sich bei der KI die Spreu vom Weizen noch trennen wird: Das Thema ist längst in unserem Alltag angekommen. Das wird auch für die Versicherungs- und Finanzbranche ganz allgemein noch weitreichendere Konsequenzen haben. So werden in der professionellen Vermögensberatung die KI bzw. das bekannte ChatGPT heute bereits eingesetzt, um etwa im Fondsmanagement menschliche Entscheidungsschwächen wie Emotionen und Fehleinschätzungen der Marktlage auszuschalten. Das alles werden wir nicht beeinflussen können; wir können nur darauf reagieren und das Beste daraus machen.

Ganz anders stellt sich hingegen die Situation im Bereich der Kundenberatung dar. Hier ist der Mensch unersetzlich. Das zeigt auch eine Befragung der Statistik Austria unter mehr als 2.000 österreichischen Konsumentinnen und Konsumenten im Jahr 2023: Von jenen, die eine Versicherung in diesem Zeitraum abgeschlossen haben, waren es gerade einmal 10 % in der Kfz-Versicherung, die das Produkt online abgeschlossen haben; alle anderen Sparten, wie auch die Lebensversicherung, werden überhaupt nur mit 1 bis max. 6 % Online-Abschlüssen ausgewiesen. Die Kundinnen und Kunden haben anscheinend in die persönliche Beratung weiterhin volles Vertrauen.

Aus diesem Grund ist es ganz wichtig, als Berater und Beraterin am Ball zu bleiben: Weiterbildung ist entscheidend. Und ein Schlüssel zum Erfolg ist natürlich der Bildungs-KickOff, der auch heuer wieder mit knapp 2.600 Anmeldungen ein ganz großer Erfolg war und ein starkes Zeichen dafür ist, wie intensiv und nach vorne gerichtet unsere Branche im Sinne der Kunden arbeitet. In diesem Zusammenhang meine Empfehlung: Streichen Sie sich die dritte und die vierte Jänner-Woche 2025 gleich wieder fett in Ihrem Kalender an.

Was wir als Fachgruppe dazu beisteuern können ist, neben Rahmenbedingungen (Stichwort Bildungs-KickOff und andere Weiterbildungsmaßnahmen) es zu schaffen, auch unsere Interessen sowohl in Brüssel als auch in Wien oder St. Pölten zu vertreten. Lesen Sie dazu bitte auch meinen Rück- und Ausblick auf den kommenden Seiten, in dem ich unter anderem über die neuen Entwicklungen im Immobilienfinanzierungsbereich (KIM-Verordnung) berichten kann.

Ihr



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Ausblick auf das Finanzdienstleisterjahr 2024

Die Herausforderungen für unsere Branche sind 2024 immer noch sehr groß – Stichwörter Finanzierungsverknappung, Teuerung und fallende Immobilienpreise.

Von Michael Holzer

KIM-Verordnung noch immer problematisch

Wie bereits vor einem Jahr an dieser Stelle geschrieben, haben wir immer noch mit dem Problem zu kämpfen, dass Finanzierungen kaum genehmigt werden. Doch seit dem 12. März 2024 gibt es zumindest einen kleinen Lichtblick: „Das FMSG (Finanzmarktstabilitätsgremium, Anm.) hat in seiner 40. Sitzung die Ausgestaltung der Ausnahmekontingente vor dem Hintergrund der jüngsten Daten zu den Vergabestandards und Entwicklungen des Umfelds diskutiert und der FMA eine Vereinfachung bei der Ausgestaltung der Ausnahmekontingente in der Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung (KIM-V) empfohlen“, so die Nachricht.

Allerdings ist dies noch nicht umgesetzt, denn es ist nur eine Empfehlung: „Um eine Erleichterung in der Administration der Ausnahmekontingente zu ermöglichen, empfiehlt das FMSG der FMA, basierend auf § 23h BWG nunmehr in einer Novelle der KIM-V

ein einziges institutsbezogenes Ausnahmekontingent in Höhe von 20 % der Neukreditvergabe vorzusehen und die kennzahlspezifischen Ausnahmekontingente aufzuheben.“

Es bleibt noch abzuwarten, ob die Finanzmarktaufsicht der Empfehlung des Finanzmarktstabilitätsgremiums auch folgt. Man kann aber davon ausgehen, da sowohl die Politik als auch die Baubranche und das Baunebengewerbe dies fordern und vor allem die Immobilienbranche unter der Verknappung der Kredite massiv leidet.

Auch ich als Obmann der Finanzdienstleister NÖ habe diese Problematik seit Anbeginn sowohl bei Landeshauptfrau **Johanna Mikl-Leitner** als auch beim Präsidenten der Wirtschaftskammer Niederösterreich, **Wolfgang Ecker**, mehrfach angesprochen. Beide sind selbstverständlich auch daran interessiert, dass Erleichterungen für Kreditnehmer rasch umgesetzt werden und weitere Schritte folgen.

Auch der Präsident der Wirtschaftskammer Niederösterreich, Kommerzialrat Wolfgang Ecker, spricht sich dafür aus, dass es für Kreditnehmer einfacher wird, an Finanzierungen für den Haus- und Wohnungskauf zu kommen







Fachverbandsobmann Hannes Dolzer (2.v.li.) und Niederösterreichs Fachgruppenobmann Michael Holzer (3.v.li.) bei der Präsenzveranstaltung in St. Pölten, flankiert von weiteren Vortragenden des ersten Tages, WWK-Vertriebsdirektor für Österreich Stefan Otto (li.) sowie Maximilian Schwaiger (re.), dem Leiter der Abteilung Aktuarielle Modellierung der Merkur Versicherung AG

Eine Milliarde für den Wohnbau – ein Lichtblick

Schon einige Tage vor der FMSG-Empfehlung, am 27. Februar 2024, wurde von der Bundesregierung ein hoch dotiertes Paket für den Wohnbau präsentiert. Wir begrüßen es sehr, dass das nun endlich beschlossen wurde.

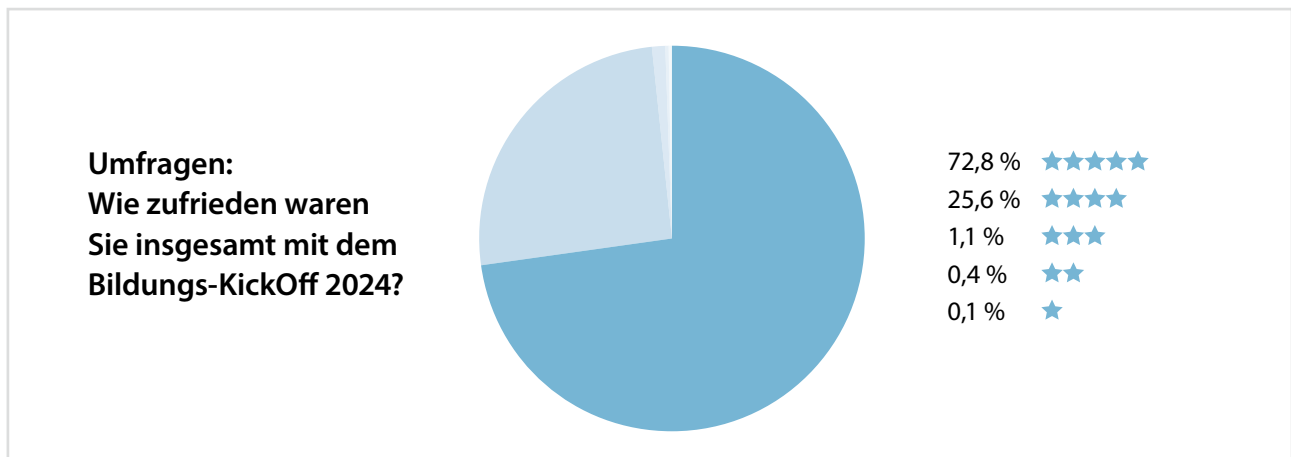
Details dazu sehen wie folgt aus: Um Familien bei der Finanzierung des ersten Eigenheims zu unterstützen, streicht die Regierung beim Bau die Grundbucheintragsgebühr sowie die Pfandrechteintragungsgebühr (für die ersten 500.000 €). Das bedeute eine Entlastung von bis zu 11.500 €, rechnete der Kanzler bei der Präsentation vor.

Und am 14. März hat dann der Finanzausschuss des Parlaments diese Entlastungsmaßnahmen auch wie folgt

beschlossen: Vor dem Hintergrund der aktuell hohen Kreditzinsen und der strengen Regeln für die Kreditvergabe sollen die Länder zudem günstige Wohnbaurdarlehen für Häuslbauer und künftige Wohnungseigentümer bereitstellen. Kanzler **Karl Nehammer** sprach dabei von Darlehen bis zu 200.000 € zu maximalen Zinssätzen von 1,5 %.

Hoffnung auf rasche Umsetzung

Dieser Punkt ist sehr zu begrüßen und notwendig – aber es gibt zum aktuellen Datum noch keine Umsetzungsmaßnahmen und/oder Beschlüsse. Laut meiner Rücksprache mit WKNÖ-Präsidenten Ecker und der Politik wird die Umsetzung, also der Zeitpunkt, an dem dies erstmals praktisch umgesetzt werden kann, ab Mitte Juni bis Mitte Juli 2024 legislativ beschlossen werden.



Warum? Es ist ein Beschluss der Bundesregierung. Dieser muss dann in den jeweiligen Bundesländern umgesetzt werden und bedarf folglich noch weiterer Beschlüsse – wir hoffen aber, dass das so rasch wie möglich passiert.

Ich bin davon überzeugt, dass es den Kundinnen und Kunden bei der Neufinanzierung helfen wird, denn sie sollten Kredite dann wieder einfacher erhalten. Wie so oft liegt aber die Umsetzung und vor allem die Machbarkeit im Detail. Auch in dieser Hinsicht werden wir uns natürlich auch mit unserem Know-how einbringen und vermitteln, damit dann alles auch praktisch durchführbar ist und nicht an eventuellen Hürden scheitert (Stichwort: Vorfandrecht der Wohnbauförderung oder weitere Kredite bei Banken). Wir halten Sie auf dem Laufenden.

Image-Kampagne Vermögensberater

Bereits im Jahr 2023 haben wir als Fachgruppe NÖ begonnen, uns mit dem Thema Bewerbung, Stärkung und Bekanntmachung des Berufs des Vermögensberaters noch stärker auseinanderzusetzen – zuletzt auch in der Klausur im November 2023. Es gibt bereits einen Beschluss des Ausschusses in diesem Bereich, eine Aktivität zu setzen. Die vergangenen Monate wurden dazu genutzt, um die Angebote einzuholen, bestehende Aktivitäten in anderen Bundesländern zu analysieren und so eine Basis für eine

vernünftige Entscheidung zu haben. In der nächsten Ausschusssitzung soll die Entscheidung fallen; wir werden Sie dann darüber informieren.

Befähigungsprüfung Neu auf NQR-Level 6 – Vorbereitungskurs Alt noch im April 2024

Die Arbeiten dazu laufen im Hintergrund auf Hochtouren, da die Prüfungen ab September 2024 nur mehr auf NQR-Level 6 stattfinden sollen. Wir in Niederösterreich haben noch einen Kurs im April 2024 und eine Prüfung im Juni 2024 angesetzt, um allen die Möglichkeit zu bieten, unter den alten Rahmenbedingungen den Berufseinstieg zu machen. Sollten Sie also Interesse für den Vorbereitungskurs Vermögensberater haben, senden Sie uns bitte ein Mail an ic5@wknoe.at.

Provisionsverbot – noch immer oder immer wieder ein Thema

Wie vom Fachverbandsobmann Hannes Dolzer beim Bildungs-KickOff 2024 in seinem Vortrag angesprochen, gibt es immer wieder Vorstöße, ein Provisionsverbot für Versicherungen (vorerst hauptsächlich für fondsgebundene Lebensversicherungen) einzuführen. Wir werden uns auch in Abstimmung und gegenseitiger Unterstützung mit den Versicherungsagenten und -maklern weiterhin dagegen aussprechen und dranbleiben, das kann ich Ihnen versprechen. ■

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 an den Verlag.

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
Internet: 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 2024
Fotos: S.1: Nikolaj Guskow (AdobeStock), S.3: Andreas Kraus, S.4: Rita Newman, S.5: alphaspirit (AdobeStock), S.6: FinanzMedienVerlag, S.8: Rawf8 (AdobeStock), S.10: hppd (AdobeStock), S.14: jackson (AdobeStock), S.16: snaptitude (AdobeStock), S.19: Florian Schrötter, S.20: Studio Romantic (AdobeStock), S.26: WKNÖ

Offenlegung nach §25 Mediengesetz:

Medieninhaber: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe Finanzdienstleister

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

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

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

Blattlinie: Förderung der Ziele des Tätigkeitsbereiches

EU einigt sich auf verschärfte Geldwäsche-Bestimmungen

Was lange währt, wird endlich wahr. Seit Juli 2021 kennen wir die Entwürfe zu den neuen EU-Geldwäsche-Bestimmungen. Anfang Februar 2024 – also nach zweieinhalb Jahren Diskussion und Verhandlung – veröffentlichte die EU die finalen Texte der sechsten EU-Geldwäsche-Richtlinie sowie der neuen EU-Geldwäsche-Verordnung. Vieles war zu erwarten, doch es gibt auch Überraschungen.

Von Andreas Dolezal

Risikobranche: Auch Profifußballvereine sollen zukünftig zur Geldwäsche-Prävention verpflichtet sein



Die für den Alltag relevanten Sorgfaltspflichten wandern von einer Richtlinie in eine Verordnung. Grund dafür dürfte sein, dass zu viele Mitgliedstaaten säumig bei der nationalen Umsetzung der Richtlinientexte sind. Also finden sich die Sorgfaltspflichten zukünftig in einer Verordnung wieder, die ab dem Tag X gleichlautend in allen EU-Ländern gilt. Die parallele Richtlinie beschäftigt sich mit der Einrichtung der neuen EU-Geldwäsche-Behörde AMLA (Anti-Money Laundering Authority) und dem geplanten Transparenzregister für wirtschaftliche Eigentümer und Vermögenswerte.

10.000 € Bargeldobergrenze

Barzahlungen ab 10.000 € werden im Geschäftsverkehr verboten. Die österreichische Politik war und ist kein Fan dieser Bargeldobergrenze, verhindern konnte sie sie aber auch nicht. Die einzelnen EU-Mitgliedsländer können national sogar einen niedrigeren Schwellenwert festsetzen. In Italien gilt beispielsweise schon heute ein Barzahlungsverbot ab 5.000 € (bis Ende 2022 sogar 2.000 €), in Griechenland bereits ab 500 €.

Von privat zu privat können weiterhin höhere Beträge bar bezahlt werden. Auch in Bankfilialen werden weiterhin Ein- und Auszahlungen von 10.000 € oder mehr in bar möglich sein. Allerdings müssen die Banken in solchen Fällen – unabhängig von einem Verdacht – eine Meldung an die Geldwäschemeldestelle abgeben. Was diese mit der Flut an unverdächtigen Meldungen anfängt, ist aus heutiger Sicht fraglich.

Legitimierung ab 3.000 € in bar

Bei Barzahlungen ab 3.000 € sollen Verpflichtete den Kunden identifizieren müssen. Anonyme Barzahlungen, wie zum Beispiel beim Kauf von physischem Gold, wären folglich nur mehr bis 2.999,99 € möglich. Das betrifft insbesondere Händler – aber nur jene, die mit definierten „hochwertigen Gütern“ (wie Schmuck und Uhren mit einem Wert über 10.000 €, Kfz mit einem Wert über 250.000 €) handeln. Es entsteht die etwas skurrile Situation, dass Juweliere ihre Kunden ab 3.000 € Barzahlung legitimieren müssen, Elektro- und Baufachhändler beispielsweise aber nicht (denn diese handeln nicht mit „hochwertigen Gütern“ und fallen aus den Bestimmungen heraus).

Bewertung der Integrität

Jeder Mitarbeiter, der unmittelbar an der Erfüllung von Sorgfaltspflichten beteiligt ist, muss sich bei Einstellung sowie regelmäßig einer angemessenen Bewertung unterziehen, deren Inhalte vom Compliance-Beauftragten genehmigt werden. Hinsichtlich der internen Strategien, Verfahren und Kontrollen ist eine „unabhängige

Prüffunktion“ einzurichten. Bemerkenswert: Ausnahmen für kleine Unternehmen sind nicht vorgesehen.

Verbot von Stammkunden?

Mitarbeiter, die mit der Erfüllung von Sorgfaltspflichten betraut sind, sollen den Compliance-Beauftragten über alle engen privaten oder beruflichen Beziehungen unterrichten, die sie zu (potenziellen) Kunden des verpflichteten Unternehmens unterhalten. Sie dürfen dann in Bezug auf diese Kunden keine Sorgfaltspflichten wahrnehmen.

Bedeutet das ein „Stammkunden-Verbot“? Müssen Family and Friends sowie Ehepartner, Eltern und Kinder dann per Definition beim Mitbewerber kaufen? Dieser Passus birgt enorme Sprengkraft für die Praxis.

Weitere „Highlights“

Die allermeisten Handelsgewerbetreibenden profitieren von der Bargeldobergrenze. Nachdem Barzahlungen ab 10.000 € verboten werden, zählen sie nicht mehr zum Kreis der Verpflichteten. Dafür sollen Fußballvermittler und Profifußballvereine sowie Kreditvermittler in diese Gruppe aufgenommen werden. Die Mitgliedstaaten können fallweise Ausnahmen bestimmen. Womit es trotz Verordnung länderspezifische Unterschiede geben wird.

Händler mit hochwertigen Gütern und Kunsthändler haben zusätzlich zu ihren direkten Kunden auch die Lieferanten der Waren als Kunden zu betrachten – und die Sorgfaltspflichten zu erfüllen. Im Rahmen der Sorgfaltspflichten soll generell überprüft werden, ob Kunden oder wirtschaftliche Eigentümer gezielten finanziellen Sanktionen unterliegen. Eine reine PEP-Prüfung reicht also zukünftig nicht mehr.

Bei all den Verschärfungen überrascht es, dass bei Geschäftsbeziehungen, denen geringes Risiko zugeordnet wird, das Überprüfen (nicht jedoch das Feststellen) der Identität des Kunden und wirtschaftlichen Eigentümers bis zu 60 Tage nach Aufnahme der Geschäftsbeziehung erfolgen kann.

Frühestens Mitte 2027

Nachdem es sich um auf EU-Ebene abgestimmte Texte handelt, ist – insbesondere hinsichtlich der haarsträubenden Details – zu befürchten, dass es zu keinen wesentlichen Änderungen mehr kommt. Ob Richtlinie und Verordnung noch vor den Europawahlen im Juni 2024 fertig werden, ist offen. Nach Inkrafttreten haben die Mitgliedstaaten und Verpflichteten 36 Monate Zeit, die Bestimmungen umzusetzen. Bis Mitte 2027 bleibt also voraussichtlich noch alles beim Alten. ■

Geldwäsche: Wann gilt das FM-GwG, wann die GewO?

Zahlreiche Finanzberater vermitteln sowohl Wertpapiere (Finanzinstrumente) als auch Lebensversicherungen. Dabei ist in der Praxis zu unterscheiden, wann das Finanzmarkt-Geldwäschegesetz FM-GwG gilt und in welchen Fällen die Geldwäsche-Bestimmungen der Gewerbeordnung GewO anzuwenden sind. Die Unterscheidung ist im Detail durchaus herausfordernd. Aber essenziell, um gesetzeskonform zu agieren.

Von Andreas Dolezal

Der Wortlaut des Finanzmarkt-Geldwäschegesetzes FM-GwG und der Bestimmungen zur Geldwäsche-Prävention in der Gewerbeordnung GewO ist über weite Strecken identisch. Beide basieren auf den EU-Geldwäsche-Richtlinien, Unterschiede gibt es, abgesehen von den unterschiedlichen Verpflichteten, eher nur im Detail.

FM-GwG für Wertpapier-Vermittler

Beim Vermitteln von Wertpapieren handeln Finanzberater in Form von vertraglich gebundenen Vermittlern VgV oder Wertpapiervermittlern WPV als Erfüllungsgehilfen eines Wertpapierunternehmens. Dieses unterliegt als Finanzinstitut dem FM-GwG. Erfüllungsgehilfen werden aus Sicht des Gesetzes als eine Einheit mit dem Wertpapierunternehmen gesehen, Finanzberater sind im Wertpapiergeschäft also indirekt vom FM-GwG umfasst. Dies ist einer der Gründe, warum VgV und WPV an laufenden Geldwäsche-Schulungen der Haftungsdächer (als WPV durchaus auch doppelt und dreifach) teilnehmen müssen.

Wenn Wertpapiervermittler beim Kunden Know-Your-Customer (KYC)-Informationen einholen, den (potenziellen) Kunden identifizieren und den PEP-Status erheben, tun sie dies im Namen des Haftungsdaches als dessen Erfüllungsgehilfe – und nicht als eigenverantwortlicher Gewerbetreibender. Denn verantwortlich für das Erfüllen sämtlicher (Sorgfalts-)Pflichten gegenüber der Finanzmarktaufsicht FMA als zuständige Aufsichtsbehörde ist das Wertpapierunternehmen bzw. Haftungsdach. Dazu stellt dieses den angeschlossenen VgV und WPV alles Erforderliche, etwa KYC-Fragebögen und PEP-Auskunft, zur Verfügung.

Das Wertpapierunternehmen erstellt – für seinen Konzessionsumfang, also das reine Wertpapiergeschäft – auch die unternehmensspezifische Risikoanalyse. VgV und WPV brauchen im Zusammenhang mit dem Vermitteln von



Wertpapieren keine eigenen Strategien und Verfahren sowie keine eigene Risikoanalyse zu erstellen.

Salopp gesagt, können sich Wertpapiervermittler hinsichtlich der Pflichten zur Geldwäsche-Prävention bequem zurücklehnen, denn das Haftungsdach stellt alles Notwendige zur Verfügung. Das gilt auch für den Zugang zum WiEReG-Register und goAML. Beides muss das Wertpapierunternehmen einrichten, nicht VgV oder WPV.

GewO für Vermittler von Lebensversicherungen

Im Gegensatz dazu erfüllen Finanzberater beim Vermitteln von Lebensversicherungen die Pflichten zur Geldwäsche-Prävention als eigenverantwortliche Verpflichtete gemäß GewO. Sie haben daher sämtliche (Sorgfalts-) Pflichten selbst zu erfüllen, von der internen Risikoanalyse, dem Festlegen von Strategien und Verfahren bis hin zu KYC-Fragebögen und zur PEP-Selbstauskunft des Kunden. Auch für ein anonymes, internes Meldesystem, den Hinweis auf die Datenverarbeitung zum Zweck der Geldwäsche-Prävention sowie den Zugang zu goAML und gegebenenfalls zum WiEReG-Register haben LV-Vermittler selbst zu sorgen.

Als Aufsichtsbehörde fungiert die zuständige Magistratsabteilung (Wien) bzw. Bezirkshauptmannschaft (Bundesländer). Ihr gegenüber ist das laufende Erfüllen der gesetzlichen Pflichten zu belegen, sie führt Kontrollen durch, sie sanktioniert bei Verstößen. Bedenken Sie, dass die Behörde verhängte Sanktionen auf ihrer Internetseite fünf Jahre lang veröffentlichen muss. Ein eventueller Reputationsschaden ist dann noch das geringste Übel.

Erfüllungsgehilfe versus Eigenverantwortung

Finanzberater, die sowohl Wertpapiere als auch Lebensversicherungen vermitteln, müssen je nach Geschäftsfall unterscheiden, in wessen Verantwortlichkeit sie handeln: in jener des Haftungsdaches, oder in ihrer eigenen. Das heißt auch, dass sie Verdachtsfälle, die im Rahmen der Wertpapiervermittlung auftreten, an das Haftungsdach melden – und nicht via goAML direkt an die Geldwäschemeldestelle A-FIU. Genau umgekehrt verhält es sich bei der LV-Vermittlung: Verdachtsfälle, die dabei auftreten, melden Finanzberater eigenverantwortlich und direkt

via goAML an die A-FIU. Wird das verwechselt, handelt es sich genau genommen um einen Meldeverstoß, der sanktioniert werden kann.

Holen Finanzberater – und sei es in bester Absicht, weil sie ihrem Haftungsdach die Arbeit erleichtern wollen – für einen Wertpapier-Firmenkunden einen WiReG-Auszug aus dem Register ein, begehen sie einen Gesetzesverstoß. Denn die Einsicht in das Register ist ausschließlich im Rahmen der Anwendung der Sorgfaltspflichten erlaubt – und diese liegen im Wertpapiergeschäft beim Haftungsdach.

Fazit: Fallunterscheidung ist unverzichtbar!

Ja, zugegeben, im Wertpapiergeschäft quasi mit der linken Gehirnhälfte zu denken und bei der LV-Vermittlung mit der rechten, macht die Praxis nicht einfacher. Zumal diese Unterschiede auch allen relevanten Mitarbeitern klar sein müssen. Es führt aber kein Weg daran vorbei. Gesetzesverstöße und gegebenenfalls Sanktionen wären die Folge. ■

Werbung

Lässt Sie nicht hängen.

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
assekurateur 

ESG gehört ins Kundenportfolio

Im Risikomanagement von Investmentfonds gewinnen ESG-Kriterien zunehmend an Bedeutung. Das hat triftige Gründe, weshalb sich auch Vermögensberaterinnen und Vermögensberater zunehmend mit der Nachhaltigkeit ihrer Anlageempfehlungen auseinandersetzen sollten.

Von Michael Kordovsky

Die Integration von ESG-Kriterien in Anlagestrategien hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen, wobei viele Investoren und Forscher die potenziellen Vorteile für das Risikomanagement und die Performance von Portfolios untersuchen. Eine Reihe von Publikationen zum Thema Klimarisiken und Geldanlage bietet beispielsweise das EDHEC Risk Climate Impact Institute.

Klimarisiken nehmen branchenübergreifend zu. Ernteauffälle, Naturkatastrophen und allgemein schlechte Witterungsbedingungen betreffen Energieversorger, Nahrungsmittelproduzenten, die Tourismusbranche, (Rück-)Versicherer und sogar Minengesellschaften, die bedingt durch Unwetter mit zunehmenden „außerordentlichen“ Schäden konfrontiert sind. Gleichzeitig verschlechtern Regierungen die Rahmenbedingungen für Anbieter fossiler Primärenergiequellen und fördern auf der anderen Seite erneuerbare Energien.

Parallel dazu spielt der soziale Faktor eine immer wichtigere Rolle: Schon im Jahr 2009 haben Bauer, Derwall und Hann in ihrer Arbeit festgestellt, dass es einen Zusammenhang zwischen der Personalpolitik von Unternehmen und deren Kreditrisiken gibt. Die Studienergebnisse unterstützen die Annahme, dass eine gute Personalpolitik die Bonität von Unternehmen durch Reduktion von Risiken verbessert, die Einfluss auf das Ausmaß und die Stabilität des erwarteten Cashflows haben.

Ein weiteres Beispiel ist eine Studie von De und Clayman (2014): Sie zeigt eine starke negative Beziehung zwischen der ESG-Bewertung von Aktien und der Volatilität der Aktienkurse, wobei höhere ESG-Bewertungen mit niedrigerer Volatilität korrelieren.

ESG-Ratings sind eine wertvolle Orientierungshilfe

Eine klare Orientierungshilfe in puncto ESG-Vorteile bei der Geldanlage gibt eine Metastudie von Gunnar Friede, Alexander Bassen und Timo Bush, die rund 2.200 empirische Studien betrachtet: Die Einbeziehung von ESG-Aspekten in der Selektion von Geldanlagen ergab von 1970 bis 2015 in rund 90 % aller Studien keine

negativen Wirkungen auf die finanzielle Performance von Unternehmen, wobei es in puncto positiver Effekte die höchste Quote in den Emerging Markets mit 65,4 % gab, verglichen mit nur 5,8 % an negativen Ergebnissen. In den entwickelten Ländern lag die positive Quote bei 38 %, verglichen mit 7,7 % negativen Resultaten.

Auf Basis eines gesunden Hausverstandes sind Investments, die unter ESG-Aspekten ausgewählt wurden, sicherer und man vermeidet weitgehend extrem negative Überraschungen, während schlechte ESG-Ratings bereits als Vorwarnung betrachtet werden können. Das hat sich in der Vergangenheit mehrmals bewahrheitet, denn: Häufig haben die Unternehmen mit Skandalen vorher schon „schlechte Noten“ in der Corporate Governance oder in anderen ESG-Bereichen gehabt. Beispielsweise hat sich bei Wirecard vor dem Skandal das Governance Rating auf niedrigem Niveau weiter verschlechtert, insbesondere von 2018 auf 2019, ehe im Juni 2020 die Insolvenz folgte. Somit sind ESG-Ratings eine wertvolle Orientierungshilfe und zugleich ein wichtiges Risikomanagement-Instrumentarium. Diese Bedeutung haben viele Fondsanbieter schon längst erkannt.

ESG im Fondsmanagement-Alltag ...

So etwa kommentiert Nordea die ESG-Bedeutung gegenüber Geld & Rat wie folgt: „In den ESG relevanten Portfolios ist das Einhalten der Kriterien eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg der Strategien. Ein zu starkes Abweichen würde das Risiko erhöhen und folglich den Gesamterfolg in Frage stellen.“ Genauer skizziert **Sebastian Wiesel**, Head Sustainable Investment Engineering bei J. Safra Sarasin, die Unternehmensselektion: „Unser Investmentansatz vermeidet gezielt Unternehmen mit riskanten und überholten Geschäftsmodellen, z.B. durch gezielte Ausschlüsse. Durch die Auswahl von Unternehmen mit positiven ESG-Profilen konzentrieren wir uns auf Unternehmen mit einer starken ESG-Performance, die tendenziell ein besseres Risikoprofil aufweisen. Durch die Integration von ESG-Kriterien in unseren Bewertungsprozess erhalten wir ein umfassendes Bild der Unternehmen, was zusätzlich zur Risikominimierung

beiträgt“, und er ergänzt: „Die ESG-Integration basiert auf der Annahme, dass die Ergänzung der Finanzanalyse durch finanzrelevante Nachhaltigkeitsdaten die Fähigkeit zur Risikoeinschätzung und Prognose der zukünftigen Unternehmensentwicklung verbessert. Eigene und externe Untersuchungen haben dies bestätigt.“

... und im Immobilien-Bereich

Auch bei Immobilieninvestments gewinnen ESG-Kriterien zunehmend an Bedeutung. Dazu **Martin Linsbichler**, Corum Country Manager Austria: „ESG und insbesondere der Umweltaspekt werden für bestehende und potenzielle Mieter immer wichtiger. Nach dem jüngsten Anstieg der Energiekosten ist die Energieeffizienz zu einem noch wichtigeren Verhandlungsthema zwischen Vermieter und Mieter geworden, insbesondere bei Mietvertragsverlängerungen.“ Für das Investmenthaus Corum bedeutet dies: „Wir haben aus diesem Grund eigene Budgets für Energieeffizienzmaßnahmen vorgesehen. Dies wird für Vermieter immer unumgänglicher, da es von der Gesetzgebung, den Mietern (einschließlich des Drucks der Mitarbeiter) und den Investoren vorangetrieben wird – ebenso wie von

unseren Asset Managern. Durch geschickte Verhandlungen zwischen Vermieter und Mieter versuchen wir durch Umsetzung von gewünschten Maßnahmen eine längere Mietdauer zu erreichen und höhere Mieteinnahmen zu erzielen. Der Mieter selbst profitiert von niedrigeren Energiekosten, sobald die Arbeiten durchgeführt wurden. Einige der häufig vereinbarten Verbesserungsmaßnahmen sind effizientere Heiz- und Kühlsysteme, modernisierte Gebäudemanagementsysteme, Ladestationen für Elektrofahrzeuge, LED-Beleuchtung usw.“, erklärt Linsbichler gegenüber **Geld & Rat** und gelangt zu folgendem Fazit: „Zusammenfassend lässt sich sagen, dass ESG-Anforderungen die neue Norm sind und alle unsere Fonds über das Asset-Management-Team auf ein gemeinsames Ziel hinarbeiten, unabhängig von der Kennzeichnung des Fonds.“

Fazit

Für Vermögensberater bzw. Finanzdienstleister bedeuten die gezeigten Fakten und Entwicklungen, dass die Auswahl von Anlageempfehlungen unter ESG-Aspekten Risiken reduzieren und in weiterer Folge Ärger vermeiden kann. ■

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

Die Pension ganzheitlich planen

Nur die Ansparphase, nicht aber die Zeit danach im Auge zu haben, wäre für Kunden riskant, warnen Vorsorge-Experten.

Von Emanuel Lampert

Was wird die Pension dereinst finanziell bringen? Rund jeder Vierte in Österreich ist in einem Punkt recht optimistisch: 27 % schätzen, dass die „Höhe der Kosten zur Bewältigung des Alltags“ dann geringer sein wird als zu Zeiten des Erwerbslebens. 45 % rechnen mit gleichbleibenden, 29 % jedoch mit höheren Kosten.

Das sind Zahlen, die **Christian Nuschele**, Head of Distribution für Österreich und Deutschland bei Standard Life, bei einem Hintergrundgespräch vor Journalisten vorgestellt hat. Integral hatte die Umfrage unter 1.000 Personen im Alter von 16 bis 75 Jahren im Dezember 2023 und Jänner 2024 für den Versicherer durchgeführt.

Dass also drei Viertel zumindest gleich hohe oder höhere Kosten erwarten, hält Nuschele für eine „vernünftige Einschätzung“. Ausgaben für Medikamente, Pflegedienste oder altersgerechte Wohnraumgestaltung beispielsweise könnten schließlich entsprechende hohe Kosten verursachen.

Das Alter ganzheitlich planen

Gerald Gatterer, Gerontopsychotherapeut und Leiter des Instituts für Altersforschung an der Sigmund-Freud-Privatuniversität Wien, machte darauf aufmerksam, dass im Alter nicht nur der Körper Probleme machen könne; auch psychische – Depressionen, Ängste, die „Sinnfrage“ – oder soziale wie etwa Vereinsamung oder der Verlust der bisherigen „Rolle“ oder einer Partnerschaft könnten hinzutreten. Überdies seien finanzielle Probleme möglich.

Gatterer zeichnete die Pensionierung folglich als „mehrdimensionalen Prozess“, der sowohl positive als auch negative Aspekte umfasst – als eine neue Lebensaufgabe und Herausforderung, die einen Risikofaktor für physische



und psychische Erkrankungen darstellt, aber auch Entwicklungspotenziale birgt. „Die Planung des Ruhestands muss daher ganzheitlich angegangen werden.“

Mehrheit erwartet finanzielle Einbußen

Und das eben auch finanziell. Denn der, siehe oben, erwarteten Kostenentwicklung steht die Erwartung von Einkommenseinbußen gegenüber – mit denen eine deutliche Mehrheit rechnet. So meinen 69 %: Die Höhe der Zahlungen aus ihrer (künftigen) gesetzlichen Pension, betrieblichen Altersvorsorge und bestehenden privaten Altersvorsorge dürfte geringer ausfallen als das Einkommen aus dem aktiven Berufsleben. Gut ein Viertel (28 %) aller 1.000 Befragten geht von einem gleichbleibenden, 4 % gar von einem höheren Pensionseinkommen aus. „Sehr gut“ für den Ruhestand abgesichert fühlen sich lediglich 10 %, weitere 39 % zumindest „eher gut“. 28 % fühlen sich „eher schlecht“, 11 % „sehr schlecht“ abgesichert.

Den Kapitalmarkt nutzen

Ronald Felsner, Vorsorgeexperte von FBP Financial Advisers, plädierte dafür, zur Altersvorsorge den Kapitalmarkt zu nutzen. Ohne diesen werde es „sehr, sehr schwer“ gehen. Das Gezerre um die Behaltefrist für die KEST-Befreiung für Kursgewinne bei Wertpapieren und Fondsprodukten lässt Felsner derweil eher kalt. Eine attraktive Lösung gebe es ohnehin schon in Form der fondsgebundenen Versicherung. Sie sei „aus steuerlichen Gründen besser als alles, was da kommen wird“, meint er mit Blick auf die diskutierte Behaltefrist.

Vorzüge der Versicherung seien etwa auch „flexible Änderungs- und Verfügungsmöglichkeiten“, ein „rascher Kapitalzugriff für Erben“ im Todesfall oder, ganz besonders, die Option der lebenslangen Rente. Ein „häufiger Fehler“ sei, sich das Kapital auszahlen zu lassen – nur um sich danach zu fragen, wie man das Geld am besten weiterveranlagt.

Von der Anspar- zur Ruhestandsplanung

Die Pensionsvorsorge konzentriere sich häufig ausschließlich aufs Ansparen, meinte Nuschele. Danach herrsche oft das „Prinzip Hoffnung“, dass das Geld bis zum Lebensende reicht. Die Zeit nach der Ansparphase nicht im Blick zu haben, sei aber riskant. „Deshalb sollte auch die Pensionsphase im Rahmen einer Ruhestandsplanung professionell finanziell geplant werden.“ Schutz der Kaufkraft des Pensionskapitals und Risikominimierung durch lebenslange Rentenauszahlungen seien dabei wesentliche Faktoren.

In Deutschland gebe es hierzu mittlerweile einen eigenen Berufszweig: den Ruhestandsplaner, der sich sowohl mit Vermögensplanung als auch Vermögensverwendung beschäftigt. An die Berater appellierte Nuschele, „die guten Voraussetzungen in Österreich zu nutzen“ und ebenfalls diesen Bogen – von der Ansparplanung und der Pensionslückenschließung bis zur künftigen Vermögensverwendung – zu spannen. Der Gesprächsbedarf dazu sei groß. ■

Werbung



Grundbuchsicher: Neue Anleihe im 1. Rang besichert mit 4,2% Fixzins.

Projekt in nachhaltiger
Hybridbauweise in zentraler
Lage von Laxenburg.

- Schon ab € 5.000,- investieren
- Mindestlaufzeit bis 31.12.2026
- Eingetragenes Pfandrecht mit
1. Rang im Grundbuch

Emittentin:

Mirabelle Premium Suites GmbH & Co KG
Wohllebengasse 19 Top 16, 1040 Wien

Vertriebspartner werden:
service@wsgroup.at

 **SolidInvest**
MIRABELLE SUITES LAXENBURG

<https://mirabellesuites.bond>

Die BU hebt nicht ab

Die private Berufsunfähigkeitsversicherung lockt keine Massen an. Eine Expertenrunde ging den Gründen nach und diskutierte Wege, dies zu ändern.

Von Emanuel Lampert

Schon der BU-Round-Table 2023, ebenfalls moderiert von Herausgeber **Marius Perger**, hatte ein eher düsteres Bild von der Absicherung der Bevölkerung gezeichnet. Hat sich etwas verbessert?

„Es ist sogar noch schlimmer geworden“, resümierte **Stefan Otto**, Vertriebsdirektor der WWK Lebensversicherung in Österreich, beim Runden Tisch 2024 mit Blick auf das Abschlussgeschehen. Er fordert von der Politik, die Menschen über die Folgen der Invaliditätspensionsreform von 2014 – Stichwort: Rehabilitation vor Invaliditätspension – aktiv aufzuklären.

Ansatzpunkte dafür gäbe es viele, meint **Christian Wagner**, Leiter des Produktmanagements bei der HDI Lebensversicherung in Österreich: Man könnte etwa via Pensionskonto den BU-Vorsorgebedarf aufzeigen. Er bekräftigte sein Plädoyer für einen „Schulterschluss zwischen Gesetzgeber, Verbraucherschützern und Versicherungsgemeinschaft“.



Anreize schaffen

Der Klagenfurter Versicherungsmakler **Harald Scherer** kritisierte: Der Gesetzgeber habe es 2014 „nahezu unmöglich“ gemacht, eine Invaliditätspension zu erlangen, zugleich lasse er jene, die privat vorsorgen, auch noch Steuer dafür zahlen. Das sei in einigen Beratungsgesprächen „der absolute Showstopper“ gewesen. Conclusio: Handlungsbedarf bei Steuern und Absetzbarkeit.

Bei Steueranreizen stelle sich nicht nur die Frage, ob sie in der Ansparphase zum Tragen kommen, man müsse auch an die Pensionsbezugsphase denken, so Wagner. In der betrieblichen Vorsorge hielte er es, neben einer Erhöhung des Betrags für die Zukunftssicherung in § 3 EStG, schon für einen Schritt nach vorne, dem Arbeitnehmer einen Rechtsanspruch auf Bezugssummwandlung einzuräumen.

Im Angebot, das die BU-Versicherer machen, sieht **Markus Zahrhofer**, Vorstandschef der Merkur Lebensversicherung, jedenfalls nicht den Grund für geringe BU-Vorsorge.

Vielmehr gehe es um die Sensibilisierung der Kunden für die potenzielle Versorgungslücke zwischen staatlicher Leistung und tatsächlichem Bedarf.

Ein Anliegen in Richtung Versicherer äußerte Scherer dennoch: Was Firmenkunden betrifft, würde er sich wünschen, das Thema Umorganisation „freundlicher“ anzugehen. Begrüßen würde er es auch, die Risikoprüfung „attraktiver zu gestalten“, um besser zu Versicherungsschutz zu kommen.

Komplexität und Einfachheit

BU gilt vielen als sehr komplex. „Ein Onlineprodukt, das wissen wir alle, ist es nicht“, sagt Zahrhofer. Für komplexer als etwa eine Krankenversicherung hält er die BU aber auch nicht. Unterstützende Tools stelle der Markt bereit. Die BU berühre allerdings Themen, über die man weniger gerne spricht.

Das Problem mit der „Einfachheit“ illustrierte **Willi Bors**, Österreich-Direktor der Dialog

Lebensversicherung, anhand der Grundfähigkeitsversicherung in Deutschland: Sie sei als Vorstufe zur „Königsklasse BU“ gedacht gewesen. Wettbewerb und Ratingagenturen hätten jedoch Druck erzeugt, sie anzupassen, und „dann ist es natürlich komplexer geworden“.

Geld zurück?

Aufs Tapet kam auch das Modell BU-„Sparvariante“ – zumal in eine BU viel Geld fließen kann, das gänzlich „weg“ ist, wenn bis 65 kein Versicherungsfall eingetreten ist. Otto hält dem entgegen, dass solche Produkte „einfach die teurere Variante“ seien.

Einen Teil des Geldes zurückbekommen, wenn am Ende nichts passiert ist: Diese Idee habe er bei einem anderen Versicherer verfolgt, der einen so ausgestalteten Risikoversicherungstarif im Programm hatte, berichtete Bors. Allerdings stieß der Tarif bei den Vermittlern auf schwaches Echo – und bei einer BU sei der Kostenpunkt noch deutlich höher.

Eine „BU light“?

Wären einfachere, billigere Produkte machbar? Bei einer „BU light“ ist Wagner skeptisch; man müsste sich fragen, was man „weglassen“ möchte – es wäre nicht im Sinne des Versicherten, wenn gerade die gestrichene Deckung gebraucht wird.

Otto verwies auf ein 2016 eingeführtes Sparprodukt mit „Biorisk-Option“, das dem Kind bereits heute einen BU-Abschluss garantiere, sobald es ins Berufsleben einsteigt, ohne erneute Gesundheitsprüfung. Das Produkt sei also „einfach“ und quasi „vorprogrammiertes Folgegeschäft“, werde aber trotzdem nur relativ wenig angenommen.

Eines könnte die BU pushen, meint Bors: einen BU-Beitrag des Arbeitgebers in Arbeitsverträge aufzunehmen. Mit einer Zuzahlung des Arbeitnehmers könne sich daraus eine ansehnliche Absicherung ergeben. „Das könnte vielleicht ein Hoffnungsträger für uns sein.“ ■

Werbung



**WIR FINDEN
DIE PASSENDE
FINANZIERUNG**

**IHR KOMPETENTER
PARTNER**

KFZ-LEASING, FLEXIKAUF, FUHRPARKMANAGEMENT, MOBILIENLEASING



Gestaltung der Vorsorge für Gesellschafter-Geschäftsführer

Der langfristige Vermögensaufbau für die Altersvorsorge wird durch den Garantiezins von 0 % sowie die weiterhin niedrige Gesamtverzinsung in der klassischen Lebensversicherung gefährdet. Dies trifft auch die betriebliche Altersvorsorge für Gesellschafter-Geschäftsführer.

Bei der Beendigung der Tätigkeit als Geschäftsführerin oder Geschäftsführer sind steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Besonderheiten zu beachten. Bei der Abfindung von Pensionszusagen im Zuge der Beendigung kann der Hälfteuersatz zur Anwendung kommen.

Die fondsgebundene Lebensversicherung

Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer sind eine verbreitete Form der Alters-, Hinterbliebenen- und Berufsunfähigkeitsvorsorge. Auf Grund der kaum vorhandenen Verzinsung in der klassischen Lebensversicherung ist es nicht verwunderlich, dass Versicherer, Makler und Kunden gleichermaßen nach attraktiven Alternativen zur klassischen Lebensversicherung suchen. Grundsätzlich eignet sich auch eine fondsgebundene Lebensversicherung zur Absicherung, es sind aber ein paar Feinheiten zu beachten. Die Abdeckung einer rein beitragsorientierten Zusage (Beiträge des Arbeitgebers sind betraglich fixiert) wird aus steuerlichen Gründen nicht funktionieren. Ebenso benötigt das Unternehmen zur Rückstellungsbildung einen gewissen Anteil an klassischer Lebensversicherung. Es werden daher derzeit am Markt sogenannte Kombi- oder Hybridprodukte angeboten.

Dem Unternehmen muss bewusst sein, dass jede Chance auch Risiken birgt und eine schlechte Performance in der fondsgebundenen Lebensversicherung Nachfinanzierungen erfordern wird. Ein wesentlicher Aspekt bei der fondsgebundenen Lebensversicherung ist daher die Bedarfserhebung, die ausgewogene Information über Chancen und Risiken und die vollständige Dokumentation all dieser Informationen. Wichtig ist die konsequente Schulung der Vertriebsmannschaft, aber auch die korrekte Vertragsgestaltung. Und wenn Anbieter das auch nicht gerne hören: die Kostenfrage ist ein Aspekt, den es beim Verkauf derartiger Produkte zu berücksichtigen gilt. Zu hohe Kosten zerstören schnell eine gute Performance und die Kundenzufriedenheit sinkt.

Die fondsgebundene Lebensversicherung wird nicht alle Probleme in der Absicherung von Pensionsverpflichtungen

lösen, ist also kein Wundermittel. Teufelszeug ist sie aber auch nicht, da langfristig die Partizipation am Kapitalmarkt den notwendigen Mehrertrag bringt. Es wird auf die gesunde Mischung und einen transparenten Markt ankommen.

Der Hälfteuersatz

Interessant ist die steuerliche Regelung bei Beendigung der Tätigkeit als Gesellschafter-Geschäftsführer. Um eine steuerliche Rückstellung zu ermöglichen, muss aus einer Pensionszusage eine regelmäßige Pensionsleistung erfolgen. Die Vereinbarung einer jederzeitigen Abfindungsmöglichkeit der Pensionszusage durch eine Einmalzahlung vor dem Pensionsantritt ist steuerlich schädlich. Eine Abfindung der Pensionszusage beim Pensionsantritt (oder danach) ist zulässig.

Hierbei fallen keine SV-/BVK-Beiträge und auch keine Lohnnebenkosten an. Lohnsteuerlich gilt für die (angestellte) Geschäftsführerin und den (angestellten) Geschäftsführer:

- Hälfteuersatz gem § 67 (8) lit e EStG, wenn der Abfindungsbetrag ≤ 15.600 € (Stand 2024) und die Ansparphase ≥ 7 Jahre betragen hat und ein Anspruch auf die Pensionszusage besteht.
- Tarifsteuersatz gem § 67 (10) EStG, wenn eine der zuvor genannten Voraussetzungen nicht vorliegt.

Falls keine Lohnsteuer-, sondern Einkommenssteuerpflicht bei der Geschäftsführerin bzw. dem Geschäftsführer besteht, gilt:

- Tarifbesteuerung im Wege der Steuererklärung. Die steuerlich interessante Möglichkeit des Hälfteuersatzes besteht unter folgenden Voraussetzungen:
 - die Voraussetzungen des § 37 Abs. 5 EStG 1988 müssen vorliegen,
 - Betriebsveräußerung(aufgabe) erfolgt aufgrund
 - Vollendung des 60. Lebensjahres und Einstellung der Erwerbstätigkeit,
 - Erwerbsunfähigkeit,

- Tod des Steuerpflichtigen.
- Einstellung der Erwerbstätigkeit,
- seit der Eröffnung oder dem letzten entgeltlichen Erwerb des Betriebes sind sieben Jahre verstrichen,
- wenn die Abfindung ohne weitere Voraussetzungen bei gleichzeitigem Ausscheiden aus der Geschäftsführertätigkeit geltend gemacht werden kann.

Bei Vorliegen dieser Voraussetzungen ermäßigt sich der Steuersatz auf die Hälfte des auf das gesamte Einkommen entfallenden Durchschnittssteuersatzes. Gemäß VwGH muss die Betriebsaufgabe auf eine längerfristige Dauer

über das Veranlagungsjahr hinaus ausgerichtet sein. Festgestellt wurde, dass ein halbes Jahr Betriebsunterbrechung nicht als Betriebsaufgabe gewertet wird.

Eine Finanzdienstleistung zu erbringen, ohne die Vorteile der betrieblichen Altersvorsorge den Kundinnen und Kunden darzulegen, ist meines Erachtens schlicht undenkbar. Kundenzufriedenheit ist durch nachhaltige und langfristig überdurchschnittliche Performance erreichbar, der Gedanke der Absicherung gewinnt immer mehr an Bedeutung. Beides zu kombinieren ist die wahre Kunst der Finanzberatung. ■



Mag. Thomas Wondrak ist Experte für betriebliches Vorsorgewesen und Eigentümer der bAV-Akademie (konsequent-lernen.at)

Werbung

Helvetia FairFuture Lane

helvetia.at

Nachhaltig. Zukunftsorientiert.

Investieren.

Vorsorgen mit dem guten Gefühl einen grünen Fußabdruck hinterlassen zu haben.

Unser Nachhaltigkeitsportfolio **FairFuture Lane** richtet sich an Menschen, die mit Ihrem Sparbetrag nicht nur rein Ihre Vorsorgeziele erreichen möchten. Es ist ihnen wichtig, einen entscheidenden Beitrag für eine verantwortungsvolle Zukunft zu leisten, ohne gleichzeitig auf eine attraktive Rendite verzichten zu müssen.

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung



Was wurde aus dem Espresso beim Filialleiter?

„Heute geht alles leichter und schneller“, sagen die einen, während die anderen meinen, „früher war alles besser“. Fakt ist, dass sich die Arbeitsweisen unserer Berufsgruppe in den letzten drei Dekaden stark verändert haben. Schauen wir uns zwei Beispiele an – jetzt und einst.

Von Rudolf Erdner

Seit nunmehr bereits 24 Jahren gibt es die Fachgruppen der Finanzdienstleister in den Bundesländern samt dem österreichweiten Fachverband der Finanzdienstleister. Dadurch wurde dem Bedarf des sich in den 1990er Jahren entwickelnden unabhängigen Beratermarkts Rechnung getragen. In den Zeitraum seither fällt eine rasante Entwicklung, einerseits hinsichtlich der Kommunikation, andererseits hinsichtlich der rechtlichen Vorschriften.

Schauen wir uns die Kreditvermittlung an: Was hat sich verändert, was ist unverändert geblieben? Als unverändertes und unerlässliches Kriterium – damals wie heute – lässt sich die Notwendigkeit der Qualität des Beraters benennen. Die Befähigungsprüfung der Vermögensberater wurde in diesem Zeitraum um umfangreiche Weiterbildungsverpflichtungen ergänzt. Anfangs noch ausschließlich Präsenzveranstaltungen, haben es die elektronischen Medien möglich gemacht, die Weiterbildung de facto zur Gänze online abwickeln zu können.

Smartmedia

Für einen heutigen Berufseinsteiger ist sein Smartphone (ggf. in Kombination mit Laptop oder Notebook) ein unersetzlicher Wegbegleiter. Eine App, zur Verfügung

gestellt von einem Kooperationspartner, sei es Bank oder Plattform, ermöglicht es ihm quasi en passant, während des Kundengesprächs relevante Daten über Person und Objekt einzugeben. Personenbezogene Dokumente wie Reisepass oder Gehaltsnachweise können fotografiert und im Rahmen der App abgelegt werden. Das gilt selbstverständlich ebenso für Dokumente und Dokumentationen im Zusammenhang mit dem zu finanzierenden Objekt.

Nehmen wir beispielsweise an, es handelt sich dabei um ein bestehendes Einfamilienhaus. Der Einreichplan, egal in welchem Format und Zustand, wird fotografiert und dabei wird selbstverständlich auch der Genehmigungsstempel der Behörde nicht vergessen. Baubeschreibung, Baubewilligung, etc. – kein Problem, kommt alles in den Kasten. Der Financier will sehen, wie das Haus ausgestattet ist, und zwar im Detail: Zwei- oder Dreischeibenverglasung der Fenster, alle Räumlichkeiten und deren Böden und Türen, im Keller die Heizungsanlage samt dem Schild der technischen Daten und Produktionsjahr. Und bitte Außenfotos der Fassade aus jeder Himmelsrichtung. Kein Problem, die Anzahl der Bilder, deren Qualität und Auflösung sind heute keine limitierenden Faktoren – nach wie vor ist das fotografische Talent des Beraters einer.



Und wenn es nun zu einem Abschluss kommt: Die Dokumentation der Offenlegungs- und vorvertraglichen Informationspflichten, die Produkt- und Variantenauswahl, der Kundenauftrag samt Haushaltsrechnung, etc. – alles wird so aufbereitet, dass es unterfertigt in der richtigen Form der App zur Verfügung gestellt werden kann. Fehlt etwas? Nein, die App hätte sich schon gerührt – also können sämtliche Daten in der gewünschten Form direkt dem Partnerunternehmen hochgeladen werden, wer immer sie dort weiterbearbeitet.

Analoge Welt

Im Gegensatz zu Smartphones hat es Dokumente in analoger Form seit der Erfindung der Schrift ja immer schon gegeben. Die Aufgabenstellung war eher, wie macht man es, sie zu duplizieren und von A nach B zu transportieren. Nehmen wir einmal die Drucksorten zur Datenaufnahme einer Finanzierung her. Die waren nur in physischer, ausgedruckter Form vorhanden, man musste sie zumindest erstmalig oder bei Änderungen abholen oder sich per Post schicken lassen. Kopiergeräte waren anfangs teuer

und haben schreckliche Qualität produziert. Leistbare Kopiergeräte, die ansehnliche Kopien auf Normalpapier fertig brachten, folgten erst später und schafften auch keine Baupläne. Daraus leitete sich die Notwendigkeit ab, alle Unterlagen im Original zu sammeln, mit Checkliste auf Vollständigkeit zu prüfen und persönlich bei seinem Ansprechpartner vorbeizubringen. Damals wie heute mussten die Einreichunterlagen vollständig sein, um weiterbearbeitet zu werden. In der Praxis hat der Berater dann alle Unterlagen in den unterschiedlichen Formaten – Baupläne, behördliche Dokumente, Kalkulationen, Ermächtigungen, Aufträge, Gehaltszettel, etc. oft zerknittert persönlich vorbeigebracht und seinem Ansprechpartner präsentiert. Oftmals war dies der Filialleiter oder jedenfalls ein qualifizierter Mitarbeiter, der die Finanzierung weiterbetreut hat. Ganz chic und eine extra Serviceleistung war es, ein oder mehrere Polaroids vom Objekt mitzubringen. Und es war ganz selbstverständlich, dass zur Besprechung ein Espresso serviert worden ist. Heute kriegt man nach erfolgreichem Upload von Unterlagen leider nicht einmal mehr ein Kaffee-Emoji. ■

Werbung

Das Bitcoin Halving – Was steckt dahinter?

Tauchen Sie ein in die Auswirkungen des Halvings im Jahr 2024

Scan Here!



21shares



Dolzer: „Herausforderndste Zeiten sind vorbei“

Die Anzahl der Fachgruppenmitglieder ist 2023 wieder leicht gesunken. Vor dem Hintergrund der Unternehmensdemographie rät Fachverbandsobmann Hannes Dolzer, Informationsangebote rund um die Betriebsnachfolge zu nutzen.

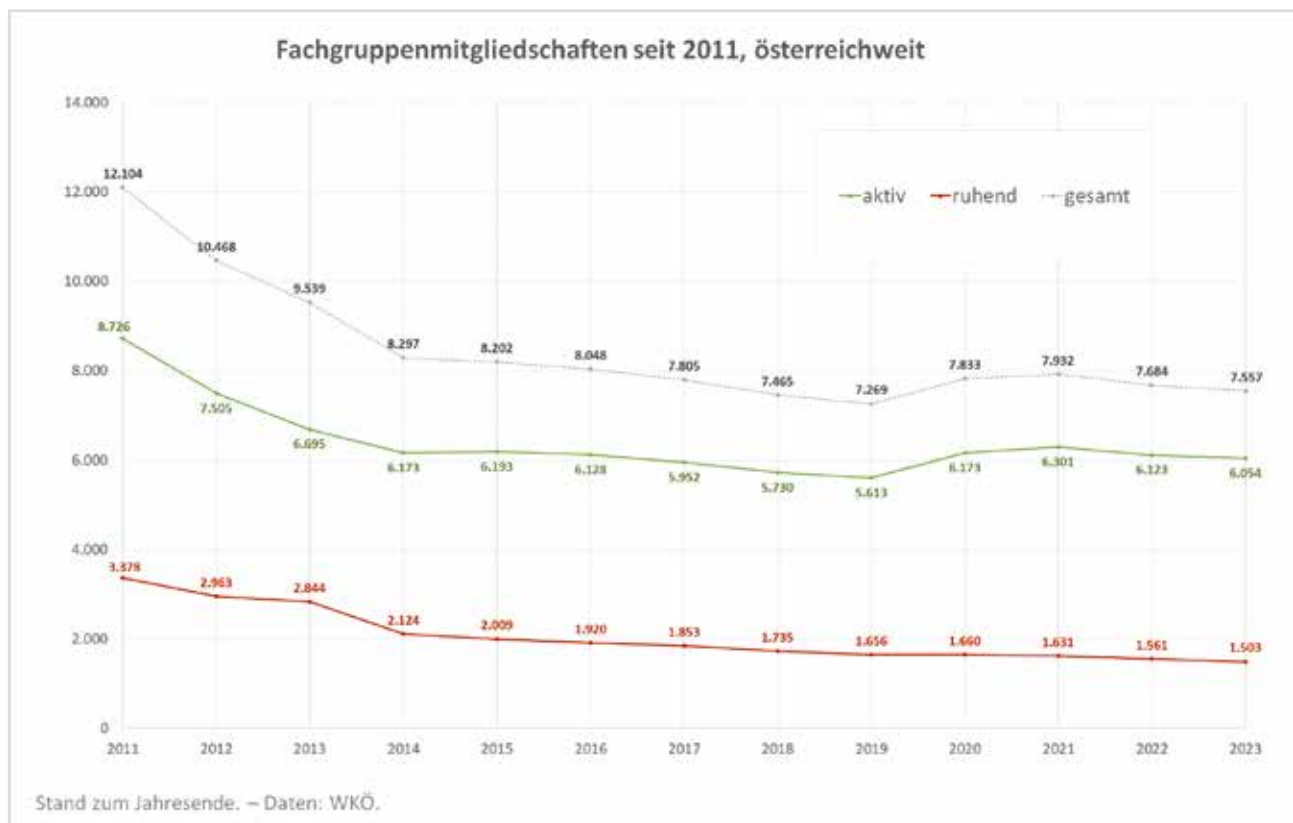
Von Emanuel Lampert

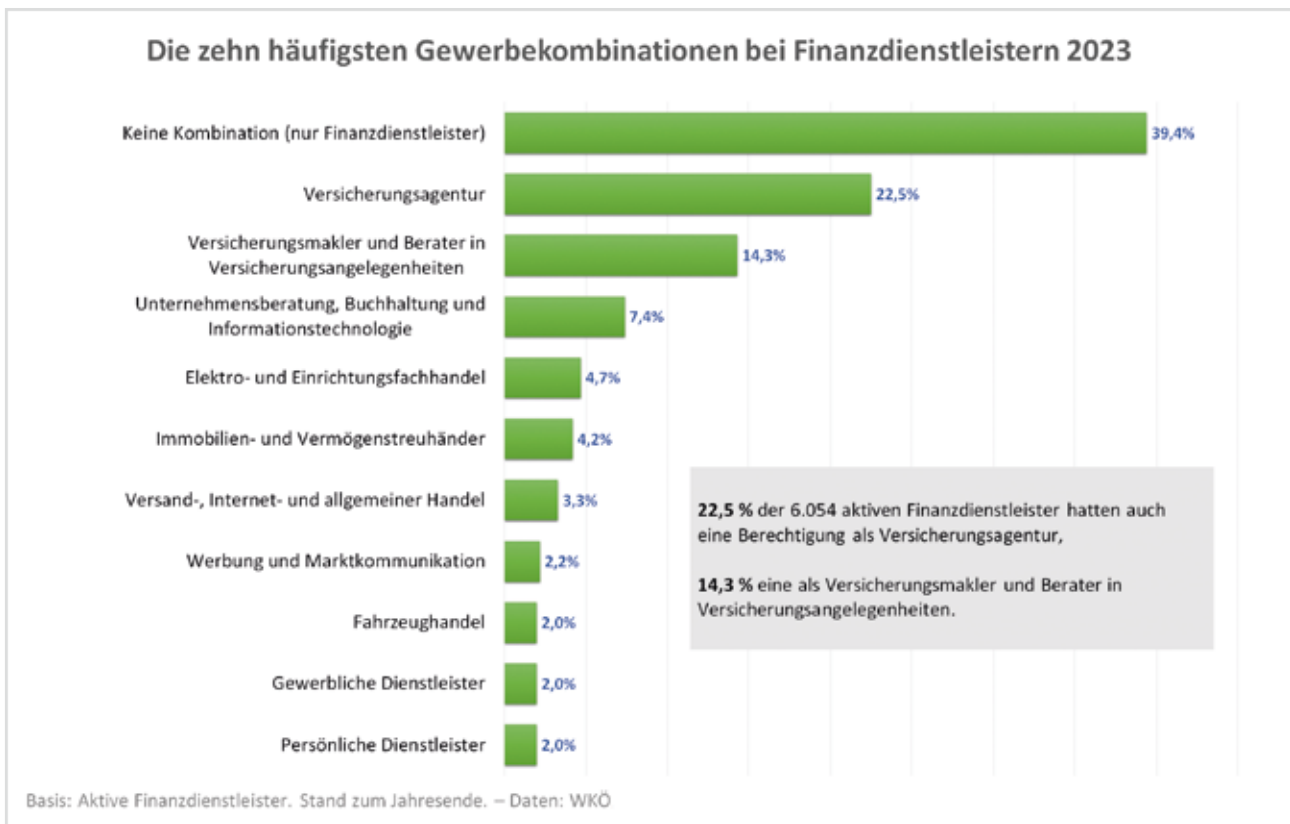
Zehn Jahre zuvor hatten die Fachgruppen der Finanzdienstleister österreichweit 9.539 Mitglieder, davon 6.695 aktive. Ende 2023 waren es laut der neuen Wirtschaftskammer-Statistik 7.557, davon 6.054 aktive. Das bedeutet, nach einer Erholung 2020 und 2021, wieder ein weiteres – leichtes – Absinken: Gegenüber 2022 verringerte sich die Anzahl der aktiven Gewerbe um 1,1 %, jene der ruhenden um 3,7 %. Oberösterreich verzeichnete indes einen Nettowachstum an Aktiven (+0,8 %).

Die mit Abstand größte Landesgruppe ist Wien mit 1.891 Aktiven, gefolgt von Niederösterreich (1.069), Oberösterreich und der Steiermark (794). Hinweis zur Methodik: Ein Unternehmen kann gleichzeitig in

mehreren Bundesländern Mitglied sein kann. Die Anzahl der Mitglieder ist daher nicht unmittelbar mit der Anzahl der Unternehmen gleichzusetzen.

Die Neugründungsstatistik sieht 2023 mit, nach vorläufigen Daten, 403 Neugründungen etwas freundlicher aus als 2022 mit 367, auch wenn es, langfristig betrachtet, ein vergleichsweise niedrigerer Wert ist. Auch hier ein Hinweis: Die Neugründungsstatistik versucht, die „echten“ Neugründungen herauszufiltern, sodass etwa bloße Rechtsformänderungen, Filialgründungen, Betriebszerlegungen oder Fusionen das Bild nicht verzerren. Die Zählweise orientiert sich hier danach, welche Tätigkeit ein neues Unternehmen schwerpunktmäßig betreibt.





Keine Krise der Branche

Wie ist diese Entwicklung zu beurteilen, was sind die Ursachen? Fachverbandschef **Hannes Dolzer** betont gegenüber Geld & Rat, dass der größte Rückgang schon einige Zeit zurückliegt. „2008 gab es eine weltweite Finanzkrise, die zur Folge hatte, dass in Österreich quasi über Nacht endfällige Finanzierungen in CHF vom Markt verschwunden sind und so vielen Finanzdienstleistern das Geschäftsmodell abhandengekommen ist.“ Durch darauffolgende Reformen – Wegfall des freien Gewerbes Finanzdienstleistungsassistent, Versicherungspflicht, Weiterbildungsverpflichtungen etc. – seien Zugang und Ausübung des Gewerbes Vermögensberatung erschwert worden und die Zahl der Gewerbebetriebe bis 2014 weiter gesunken.

Danach habe aber eine Konsolidierung eingesetzt, mit einem Anstieg der Mitgliederzahlen 2020 und 2021. Daher könne man keinesfalls von einer Branchenkrise sprechen. „Die herausforderndsten Zeiten sind definitiv vorbei – auch wenn es immer wieder große Herausforderungen wie zum Beispiel im Raum schwebende Provisionsverbote gibt“, so Dolzer. Die Unternehmen, die die letzten 15 Jahre

überstanden haben, „haben bewiesen, dass sie in der Lage sind, alle anstehenden Herausforderungen zu meistern“.

Unternehmensdemographische Alterung

Eines gibt er aber zu bedenken: Über 90 % der Finanzdienstleister seien Ein-Personen-Unternehmen; und gerade die, die die oben genannten Krisen bewältigt haben, kämen bald am Ende ihrer unternehmerischen Laufbahn an. „Da werden Nachfolgeregelungen wichtig“, unterstreicht der Fachverbandsobmann. Sowohl für die, die aufhören, als auch für Nachfolger gebe es vor allem haftungstechnische und steuerliche Stolperfallen. „Besonders wichtig ist die Frage, wie die (Nach-)Haftung im Ruhestand bzw. bei Übernahme eines Betriebes sein sollte.“

Dolzer macht in dem Zusammenhang auf Workshops und Webinare von Fachverband und Wirtschaftskammer zum Thema Unternehmensnachfolge aufmerksam: „Die Teilnahme wird dringend empfohlen – um entweder (haftungs)sorgenfrei den Ruhestand genießen oder sich ohne Sorgen über anorganisches Unternehmenswachstum freuen zu können.“ ■

Wachstumsmarkt gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung

Die Halbwertszeit von „Skills“ (also der Fähigkeit, eine Tätigkeit oder Aufgabe gut auszuführen bzw. zu lösen) beträgt laut Deloitte Österreich nur noch zwischen zwei und fünf Jahren. Vorbei die Zeiten, in denen wir hoffen durften, mit einer profunden schulischen Ausbildung ein Leben lang das Auslangen zu finden. Wer sich nicht selber alle paar Jahre neu erfindet oder weiterentwickelt, bleibt (leider) unweigerlich zurück.

Von Oliver Lintner

Der Gesetzgeber hat dieses Faktum in der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung aufgegriffen und gibt Stundenkontingente (z.B. 15 Stunden) pro Jahr vor, die dem eigenen Fortkommen bzw. der Erweiterung und Vertiefung von Wissen dienen sollen. Eine Kontrolle, ob diese Zeit nachweisliche Fortschritte gebracht hat, ist noch offen, aber die Dokumentation der aufgewendeten Stunden seit 2019 Pflicht.

Ein Kind der Zeit bzw. Manifestation dieser Entwicklung ist der Bildungs-KickOff des Fachverbands der Finanzdienstleister, der jedes Jahr im Jänner online stattfindet. Bei zehn Webinaren (à drei Stunden) waren live 19.395 Personen anwesend bzw. im Schnitt pro Event über 1.900 Gewerbetreibende und deren Mitarbeitende. Einen großen Glückwunsch an die Veranstalter dieses inzwischen größten Weiterbildungsereignisses der Wirtschaftskammer!

Wer nicht live (bei allen) Webinaren teilnehmen konnte, schaut diese als E-Learning nach.

Auf der Plattform www.meine-weiterbildung.at zeigt sich die Dynamik des Wachstumsmarkts gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung seit ihrer Gründung 2016 (siehe Grafik unten). Von knapp 350 Personen, die sich bis zum 31.12.2016 registriert hatten, ist die Anzahl der Nutzer bis März 2024 auf über 25.000 Personen gestiegen. Eine Dynamik von mehr als +3.500 Neuregistrierungen pro Jahr. Natürlich verweilen nicht alle Mitarbeitenden und Gewerbetreibenden in der Branche bzw. in einer weiterbildungspflichtigen Tätigkeit, aber ein Ende dieser positiven Entwicklung ist nicht in Sicht.

All jene, die über einen Gewerbeschein als Versicherungsmakler oder Versicherungsagent verfügen, erlauben wir uns auf die Pflicht zu Präsenzstunden hinzuweisen, die nach Corona bereits 2023 wieder anzuwenden war und uns auch 2024 begleitet. Die Lehrpläne für Versicherungsvermittler geben den Normunterworfenen zumindest 7,5 Stunden in Präsenzveranstaltungen vor. Die Bezirkshauptmannschaft Ried hat einen Agenten für fehlende Präsenzstunden im Jahr 2022 mit einer Strafverfügung über 200 € belegt – glücklicherweise konnte diese aufgehoben werden, da für die Jahre 2020 bis 2022 eine Nachsicht vom Ministerium bestand. Diese ist aber inzwischen ausgelaufen und somit der Lehrplan um eine weitere Facette reicher. ■



Aus zwei wird eins: TopTen Wertpapier GmbH



Nach der Fusion der deutschen Mutterkonzerne schließen sich nun auch deren Österreich-Töchter zusammen. Aus Jung, DMS & Cie. und Top Ten Investment Consulting, zwei der renommiertesten Player unter den Finanzdienstleistern am heimischen Markt, wird die TopTen Wertpapier GmbH. Ein Interview zu Perspektiven, Chancen und Vorteilen.



Die Verantwortlichen (v. l. n. r.): Wolfgang Frank (TopTen), Mag. Alexander Varga (JDC Group), Mag. Christian Schuller (TopTen) und Günther Göttl (JDC Group)

Geld & Rat: Die JDC Group, bekannt als führende Plattform für Finanzvertriebe, hat auf Konzernebene die Top-Ten-Gruppe erworben. Was waren die Beweggründe dafür?

Alexander Varga: In den letzten Jahren haben Finanzdienstleister bemerkenswerte Veränderungen durchlebt und umgesetzt. Viele kleine und große Wertpapierdienstleister sind vom österreichischen Markt verschwunden. „Size matters“, könnte man sagen. Große Institute wie Top Ten und JDC nutzen durch den Zusammenschluss ihre langjährige Erfahrung ebenso wie Synergieeffekte, um für Kunden und Finanzberater ein starker Partner zu sein.

Geld & Rat: Was dürfen sich Partner erwarten?

Christian Schuller: Mit der Fusion zur TopTen Wertpapier GmbH erzielen alle Beteiligten einen herausragenden Mehrwert. Finanzberater profitieren vom noch größeren Team in der Poolpartner-Betreuung, und zwar beim Abwicklungsservice ebenso wie bei der Vertriebsunterstützung. Auch das Produktuniversum weitet sich deutlich aus. Wir sind ein noch stärkerer Partner für unsere Finanzberaterinnen und Finanzberater.

Geld & Rat: Digitalisierung spielt in der Finanzberatung eine zentrale Rolle. Welche Tools gibt es, welche sind geplant?

Schuller: Wir entwickeln sämtliche IT-Anwendungen hausintern. Unsere Tools reichen von der elektronischen Beratungsstrecke über papierlose Antragsbearbeitung bis hin zu Allokationsvorschlägen im Fonds Advisory. Auch bei Portfolioverwaltungslösungen, die bereits ab 20.000 Euro möglich sind, setzen wir auf modernste Technik und höchste Benutzerfreundlichkeit.

Derzeit arbeiten wir an einer Kunden-App, die neue Maßstäbe bei der Servicequalität setzen wird. Die App macht das Wertpapiergeschäft für unsere Berater noch effizienter. Das ist in Zeiten zunehmender Regulierung nicht selbstverständlich.

Geld & Rat: Wie breit ist das Produktuniversum, mit dem Berater die individuellen Kundenwünsche erfüllen können?

Wolfgang Frank: Unsere Beratungssoftware greift auf ein umfangreiches Produktuniversum zu. Wir können alle zum öffentlichen

Vertrieb zugelassenen Wertpapiere anlegen bzw. freischalten. Das Spektrum reicht von Aktien und Anleihen über Zertifikate und ETFs bis Investmentfonds. Wir unterstützen unsere Partner mit der passenden Produktvorauswahl und Anlagekonzepten, damit diese Kundenwünsche prompt und professionell erfüllen können. Eine Besonderheit stellen auch unsere White-Label-Strategiedepots dar. Dabei können Berater ihre eigenen Ideen einbringen und so ein maßgeschneidertes Angebot für ihre Kunden mitentwickeln.

Geld & Rat: Auch in der Finanzbranche verabschieden sich die sogenannten „Baby Boomer“ sukzessive in die verdiente Pension. Wie unterstützt TopTen den Generationenwechsel auf Beraterseite?

Frank: Wir können einen bevorstehenden Generationenwechsel planen und begleiten unsere Berater bestmöglich bei der Übergabe oder einem Verkauf. Vielen Finanzberatern ist der Arbeits- und Verwaltungsaufwand in der Pension zu groß, wir bieten flexible Lösungen, bei denen Berater selbst bestimmen, wie intensiv sie im Ruhestand weiter ihre Kunden betreuen möchten. Berater vereinbaren mit uns sozusagen ihr individuelles Teilzeit-Modell.

Geld & Rat: „Size matters“, auch in der Finanzbranche. Wie wird TopTen weiter wachsen?

Günther Göttl: Wir legen großen Wert auf langfristige Qualitätspartnerschaften. Wir fokussieren uns auf unsere Stärken: besserer Service, individuelle Beratung, weniger Abwicklungsaufwand. Davon profitieren unsere Berater ebenso wie ihre Kunden.

Geld & Rat: Für viele Finanzberater ist das Wertpapiergeschäft nur eine Ergänzung. Welche Lösungen bietet TopTen dafür?

Göttl: Wir haben digitale Beratungstools für tatsächlich jede Zielgruppe. Wir konzentrieren uns dabei auf Individualität und Service. Ein passendes Angebot können unsere Portfolioverwaltungen sein. Es ist nämlich ein Irrglaube, dass diese nur sehr vermögenden Kunden zur Verfügung stehen, oder nur von Banken angeboten werden. Wir offerieren sowohl standardisierte als auch individuelle Varianten ab etwa 50.000 Euro.

Das waren die Skitage 2024

Auch in 2024 sind der Einladung wieder 25 Skifahrerinnen und Schifahrer gefolgt, obwohl das Wetter heuer nicht so besonders war. Dennoch waren bereits am ersten Tag alle sehr eifrig unterwegs und spuln diese teilweise mehr als 50 Pistenkilometer herunter.

Mittags am ersten Tag war, wie bereits traditionell, der Treffpunkt in der Schladminger Hütte – danach ging es für die fleißigen Skifahrenden weiter bis zum Après



Ski. Der Nachmittag war dann aufgrund der höheren Temperaturen nicht mehr so ideal wie der Vormittag. Am Abend trafen sich alle zum Aperitiv im Sporthotel Royer, danach ging es zu Fuß zum Abendessen in die „Tischlerei“ ins Zentrum von Schladming. Dort fand dann die offizielle Begrüßung durch Obmann **Michael Holzer** statt. In seiner kurzen Ansprache bedankte er sich bei den Sponsoren **Martin Prndl** von Corum und **Harald Fuchs** von ARTS für deren Unterstützung. Danach ging es auf Einladung der Firma Corum noch zu einer kleinen Weinverkostung.

Am nächsten Tag war das Wetter nicht besser, dennoch waren die Skifahrerinnen und Schifahrer voll motiviert und manche nutzten den ganzen Tag bis 16 Uhr aus.

Es war wieder ein gelungenes Treffen der Mitglieder, das auch zum Austausch und Netzwerken genutzt wurde. Der Termin für das nächste Jahr wurde bereits fixiert: Das nächste Mal wird der Ski-Event wieder im Hotel Tui Blue sein, der Termin ist am 25. und 26.2.2025. ■

Nachbericht zum Fondskongress 2024

Auch dieses Jahr war die Fachgruppe NÖ auf dem Stand des Fachverbands Finanzdienstleister vertreten. Die Besucherzahlen waren, wie uns der Veranstalter versicherte, über dem Niveau vor Corona. Die Messe hat offenbar bei den Mitgliedern einen hohen Stellenwert und wird zum Netzwerken, Erfahrungsaustausch und für Weiterbildungsstunden genutzt. Am Stand der Wirtschaftskammer waren laufend Mitglieder, die diverse Fragen an die Kammer bzw. die Funktionäre stellten.

„Es ist eine gute Gelegenheit, vor allem auch Kolleginnen und Kollegen aus den Bundesländern zu treffen. So kann man sich über die Grenzen des eigenen Landes hinweg austauschen“, meint Obmann **Michael Holzer**. Der Ombudsmann des FV der Finanzdienstleister, **Gerhard Windegger**, war ebenso am Stand vertreten und tauschte sich mit den Obleuten der Bundesländer, dem Fachverband und dem neuen Verein ÖISG – Verein für den lautereren Wettbewerb – über die aktuellen Beschwerdefälle und Auffälligkeiten in der Branche aus. Aus NÖ-Sicht konnten wir viele Kollegen am Stand begrüßen – Danke für Euren Besuch! Ganz besonders

gefremt hat es uns, dass viele Mitglieder sehr positive Rückmeldungen zum Bildungs-KickOff 2024 abgaben.

„Als Obmann von NÖ und Mitglied im Organisationskomitee kann ich Ihnen versichern, dass wir weiter an der Professionalisierung und Qualitätssteigerung, an abwechslungsreichen Inhalten und am praktischen Nutzen arbeiten. Sollten Sie Anregungen oder Wünsche haben, so bitte ich Sie, uns diese mitzuteilen – gerne an ic5@wknoe.at. Es würde mich freuen, auch Sie nächstes Jahr am Stand begrüßen zu dürfen“, betont Michael Holzer. ■



Fachgruppen-Ausschuss

Name	e-Mail	PLZ	Ort	Straße	Telefon
Obmann					
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	3012	Wolfsgaben	Hauptstraße 3c	0699/192 120 12
Stellvertreter					
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
Weitere Mitglieder					
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
Amstetten, Waidhofen/Ybbs, Melk		
Werner Zainzinger, MBA	werner.zainzinger@ovb.at	07472/252 22-14
Baden		
Ing. Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	0676/302 81 03
Bruck an der Leitha		
Lorenz Gumprecht	lorenz.gumprecht@wifina.at	0699/113 96 250
Korneuburg		
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	0699/152 18 777
Johann Lang	office@lang-keg.at	0676/370 89 45
Lilienfeld		
KommR Christian Klug	c.klug1965@a1.net	02762/686 99
Mistelbach		
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	02555/240 09
Josef Oppenauer	oppenauer@ihr-kreditexperte.at	02572/205 510
Mödling		
Walter Kick	w.kick@effectiva.at	0699/127 32 528
Scheibbs		
Mag. Peter Brandhofer	peter.brandhofer@pfb.co.at	07489/23 76
Stockerau		
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	0699/152 18 777
St. Pölten, Krems		
Markus Reßl	m.ressl@exakt-versichert.at	0676/898 81 750
Tulln		
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	0699/192 120 12
Wr. Neustadt, Neunkirchen		
Martin Trettler	martin.trettler@team-leo.at	0660/772 00 11
Mag. (FH) Thomas Puchegger	thomas.puchegger@avados.at	02622/320 73

**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!

Austrian Anadi Bank AG
Domgasse 5, 9020 Klagenfurt am Wörthersee
Tel. 050202 5300 | austrian@anadibank.com | <https://anoditablebanking.com>