

Geld & Rat

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



Heißer Herbst

Die Zeiten für Finanzdienstleister
bleiben herausfordernd

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

Michael Holzer: Schreck-
gespenst Hypothekar-
finanzierung

4

Musterportfolios für Ihre
Kunden: Zeit für defensive
Schritte

12

Nachhaltigkeit: Gut
gedacht ist noch lange
nicht gut gemacht

18

Das Herz der Deutschen Wirtschaft: kleine und mittlere Unternehmen

Open-End Partizipationszertifikat auf Solactive Germany Small and Mid Cap Growth Index

Basiswert	Solactive Germany Small and Mid Cap Growth Index
WKN/ISIN	VM0RCF/DE000VM0RCF7
Währung des Basiswertes	EUR
Indexgebühr	1,00% p.a.
Festlegungstag / Laufzeit	14.08.2023 / Open End
Aktueller Preis	EUR 96,12 (Stand am 22.09.2023)

Verlust des eingesetzten Kapitals möglich. Das Produkt ist nicht währungsgesichert (US-Dollar/Euro). Anleger tragen das Emittentenrisiko.

Haben Sie Fragen zu diesem Produkt?

Sie erreichen uns unter der kostenlosen Kunden-Hotline 00800 93 00 93 00 oder informieren Sie sich unter zertifikate.vontobel.com

zertifikate.vontobel.com

Liebe Leserinnen und Leser, liebe Kolleginnen und Kollegen,

im Zentrum dieser Ausgabe steht die KIM-Verordnung, die wir nach wie vor sehr kritisch sehen. Wir versuchen mit allen unseren interessenpolitischen Möglichkeiten, die Finanzierungsmöglichkeiten für Kreditwerber im Hypothekarbereich zu erleichtern. Ich gebe in meinem Artikel ab Seite 4 einen Rückblick über die letzten Monate seit Einführung der KIM-Verordnung und versuche Wege aufzuzeigen, wie das „Schreckgespenst Hypothekarfinanzierung“ wieder zur Normalität zurückkehren könnte. Jedenfalls werden wir als Interessenvertretung nicht müde zu betonen, dass diese Verordnung überschießend ist und geändert gehört.

RIS, also Retail Investment Strategy, ein neues EU-Projekt – was steht dahinter? Das Ziel ist, dass sich Verbraucher weg vom Sparbuch und hin zum Kapitalmarkt wenden, wenn sie ihr Vermögen veranlagen wollen. Ebenso Inhalt ist das Thema Digitalisierung und Transparenz. Ziel ist es, mehr und öfter Informationen an Kunden weiterzugeben. Ob nur eine Online-Plattform des Rätsels Lösung ist (was ich massiv in Frage stelle)? Und auch das Provisionsverbot ist wieder Thema. Unsere Haltung dazu ist ganz klar: nein. Denn ohne Berater wird es nicht gehen. Wir sorgen für flächendeckende Beratung, mit uns kann der Kunde persönlich reden, uns kann er face to face befragen, wir sind vor Ort. Das alles wird ihm eine Online Plattform nicht bieten können. Am Ende des Tages geht es natürlich um die Versorgung in der Pension, also die finanzielle Altersvorsorge. Aber wer, wenn nicht die Vermögensberater, könnte sich dieses Themas annehmen und schon heute den Kunden gute Konzepte präsentieren? Natürlich gehören alle diese Konzepte begleitet, denn wir kennen das Auf und Ab der Märkte. In diesen schwierigeren Phasen braucht es einen Berater an der Seite des Kunden, damit keine falschen Entscheidungen getroffen werden, die das Ergebnis der

Veranlagung schmälern. Nutzen wir Vermögensberater diese Möglichkeiten, auch wenn es uns die Märkte und die allgemeine Wirtschaftslage momentan schwerer machen – aber wir wissen im Rückblick, es geht auch wieder nach oben.

Schon traditionell ist das Sommerfest, das heuer im Kamptal in Langenlois stattgefunden hat. 45 Vermögensberaterinnen und Vermögensberater waren beim Wandertag durch die Weinberge dabei. Es war sehr herausfordernd, denn es hatte etwa 33 Grad an diesem Tag, mittags bei großer Hitze war der Start, und dann ging es ohne Schattenspende durch die Weinberge entlang der verschiedensten Weinstöcke, die uns von einem ortskundigen Weinbauern gekonnt erklärt wurden. Das Durchhalten wurde dann am Abend beim Heurigen belohnt, da gab es eine richtig deftige Jause mit Weinen aus dem Kamptal. Den lauen Abend genossen sichtlich alle nach dieser Anstrengung.

Im September haben wir zum ersten Mal wieder eine Kundenveranstaltung organisiert, bei der Vermögensberater ihre Kunden zu zwei interessanten Vorträgen von DWS und Dr. Jens Erhart einladen konnten. In Krems in der Sandgrube 13 hat uns der Kellermeister bei einer Weinverkostung über das Weingut informiert. Anschließend gab es eine Besichtigung der Weinkeller – übrigens wirklich sehenswert – sowie Kulinarisches auf der Dachterasse über den Weinkellern. Eine gelungene Veranstaltung, die wir sicher weiter fortführen.

Ihr



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Schreckgespenst Hypothekarfinanzierung

Steigende Kreditzinsen, hohe Inflation und hohe Immobilienpreise gestalten die Realisierung des eigenen Wohntraums immer schwieriger. Einige Stellschrauben der KIM-Verordnung können freilich geändert werden, um jungen Familien den Zugang zu Eigentum zu erleichtern.

Eine aktuelle Umfrage unter den Vermögensberatern, die schwerpunktmäßig im Kreditvermittlungsbereich und da in der Hypothekarvermittlung tätig sind, gibt Anlass zur Sorge. Nicht nur, weil gegenwärtig von zehn Kreditanfragen acht leider nicht durchgeführt werden können, weil diese gegen die Obergrenzen der KIM-Verordnung verstoßen.

Die Kunden, die jetzt gerne Eigentum finanziert hätten – also ca. 60 bis 80 % der Ablehnungen – müssen sich eine Mietwohnung weiter finanzieren. Das führt allerdings dazu, dass diese ihr Einkommen nicht zum Eigentumsaufbau (Immobilienvermögen) verwenden, sondern für die Miete. Das kann aus meiner Sicht nicht das Ziel dieser Verordnung gewesen sein.

Es mag sein, dass in der Phase der Einführung und davor eine überproportionale Vergabe an neuen Hypothekarkrediten in Österreich stattgefunden hat und damit eine Aufwärtsspirale der Immobilienpreise begonnen bzw. weitergeführt wurde. Mit Sicherheit haben wir uns leichter an die niedrigen Zinssätze gewöhnt: Kredite um 1 % bis 1,5 %, sogar mit fixen Zinsen, in den Jahren 2014 bis 2022.

Überschießende Maßnahmen

Trotzdem erscheint mir als Interessensvertreter die „KIM-Maßnahme“ überschießend. Gerade im privaten Wohnbau – bei selbst erbauten Eigenheimen – bzw. beim Erstkauf einer Eigentumsimmobilie sollte man für die Kreditnehmer Erleichterungen überlegen. Denn gerade diese Immobilien sind am allerwenigsten vom Ausfall des Kreditnehmers betroffen. D.h. die Eigentümer werden sicherlich alles dazu tun, um in ihrem Eigenheim, in ihrer ersten Eigentumsimmobilie, wohnen bleiben zu können. Aus diesem Titel heraus finden sicherlich die wenigsten Versteigerungen statt. Daher wäre hier zu Recht eine Erleichterung der KIM-Verordnung zu argumentieren.

Denn inakzeptabel ist es, wenn Häuslbauer trotz vieler Stunden Eigenleistung keinen Kredit erhalten, sich die

Aufnahme eines Kredites nicht zumuten wollen oder aufgrund der hohen Zinsen den Neubau verschieben. Hier muss eine neuerliche Novellierung der KIM-Verordnung stattfinden.

Was novelliert wurde

Seit der Einführung der Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung (KIM-V) im August 2022 finden Entscheidungen des Gremiums für Finanzmarktstabilität (FMSG) in der Öffentlichkeit Beachtung: Denn damit wird sowohl das Schaffen von Eigentum als auch leistbares Wohnen weiterhin erheblich erschwert.

Blicken wir zurück. Die erste kleine Novellierung im Februar 2023 beschloss: Zwischenfinanzierungen ab 1.4.2023 sind vom Anwendungsbereich der KIM-VO gem § 2 Abs 2 ausgenommen. Zwischenfinanzierungen werden gem § 3 Z 4 KIM-VO als private Wohnimmobilienfinanzierungen mit einer maximalen Laufzeit von zwei Jahren definiert.

Eine Zwischenfinanzierung soll durch den Verkaufserlös einer Immobilie getilgt werden. Die Immobilie muss zum Zeitpunkt des Abschlusses der Zwischenfinanzierung im Eigentum des Kreditnehmers stehen oder als Sicherheit dienen, wobei die Kreditsumme 90 % des Betrages der Hypothek nicht übersteigen darf. Die Zwischenfinanzierung kann auch durch eine Förderung für den Bau oder den Erwerb von Wohnimmobilien getilgt werden.

Allerdings: Die Prolongation einer ab dem 1.4.2023 neu vereinbarten Zwischenfinanzierung iSv § 3 Z 4 KIM-VO auf einen Zeitraum von insgesamt mehr als zwei Jahren führt zu einer Behandlung als neu vereinbarte private Wohnimmobilienfinanzierung und fällt somit in den Anwendungsbereich der KIM-VO.

Im Zuge der Novellierung wurde zudem die Geringfügigkeitsgrenze gem. § 9 KIM-VO für gemeinsame Kreditnehmer auf 100.000 € angehoben. →





Das ist das FMSG

Das FMSG hat im Jahr 2014 seine Tätigkeit aufgenommen. Seine Aufgabe ist die Stärkung der Finanzmarktstabilität. Mitglieder sind Vertreter des Bundesministeriums für Finanzen, des Fiskalrats, der Finanzmarktaufsicht und der Oesterreichischen Nationalbank. Das FMSG kann insbesondere Empfehlungen an die Finanzmarktaufsicht und Risikohinweise abgeben.

Im Februar 2023 hat das FMSG 2023 die Entwicklungen bei Wohnimmobilienfinanzierungen seit der Einführung der Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung (KIM-V) sowie deren Anpassungsbedarf diskutiert. In der zweiten Jahreshälfte 2022 haben die deutlichen Anstiege der Zinsen und Inflationsraten die Nachfrage nach Immobilien und daher nach Immobilenkrediten deutlich reduziert.

Der Leitzinssatz wurde von der EZB im September 2023 erneut angehoben und liegt nun bei 4,5 %. Die steigenden Zinsen wirken sich aber nicht nur negativ auf neue Kredite

aus, sondern auch auf bestehende Kredite mit variabler Verzinsung. Die Zinsen steigen wegen der hohen Inflation, den Nachwirkungen der Corona-Pandemie, dem Krieg in der Ukraine und den damit einhergehenden Wirtschaftssanktionen.

Warum die FMSG so handelt

Diese Entwicklung war nicht nur in Österreich, sondern im gesamten Euroraum und weltweit zu beobachten, insbesondere wurde auch der Rückgang der Neukreditvergabe in Deutschland festgestellt (obwohl es dort keine KIM-Verordnung gibt).

Das Gremium hat auch im Februar 2023 die neu zur Verfügung stehenden Daten zu den Vergabestandards analysiert und dabei festgestellt, dass sich für den Gesamtmarkt die Vergabestandards im dritten Quartal 2022 zwar verbessert haben, ein hoher Anteil aber weiterhin zu „nicht-nachhaltigen Konditionen“ im Sinne der KIM-V und FMSG-Leitlinie vergeben wurde (also variable Kreditzinsen). Dazu kommt, dass der Anteil der neu vergebenen

Kredite mit variabler Verzinsung seit Mitte des Jahres 2022 deutlich angestiegen ist.

Aus meiner Sicht muss das Schreckgespenst Hypothekendarfinanzierung wieder verschwinden. Es muss für alle, die sich Eigentum für ihr eigenes Wohnbedürfnis anschaffen wollen, wieder möglich sein, Kredite zu bekommen.

Mögliche Änderungsvorschläge

Ein weiterer Ansatz wäre, die Laufzeit (von maximal 35 Jahren) zu verlängern, immerhin geht es um Sachwerte – die verschwinden nicht und werden, wie wir in den letzten Jahren gesehen haben, auch stetig mehr wert. In anderen

Ländern in Europa werden langfristige Finanzierungen erst am Ende der Laufzeit rückgeführt, das sind sogenannte Teiltilgungsmodelle, damit wird die Rate am Beginn günstiger und die Jungfamilien können sich diese leichter leisten.

Wo steht denn geschrieben, dass Kredite immer zu 100 % getilgt werden müssen? Es hat in Österreich schon einmal Generationenkredite gegeben, die haben sich damals nur nicht durchgesetzt. Zur Klarstellung: Ich bin nicht für „Kredit auf die Ewigkeit“, aber in manchen Fällen wäre es dann für die Kreditwerber möglich, die Kredite zu erhalten, die sie heute nicht bekommen. ■



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Werbung

Helvetia Fondssparplan

helvetia.at

Fonds. Sparen. ▶ Nach plan.

Helvetia CleVesto Fondssparplan ist die **intelligente Kombination aus flexiblem Sparen und der Veranlagung in Fonds**. Nutzen Sie jetzt die höheren Renditechancen der internationalen Kapitalmärkte und bestimmen Sie den perfekten Zeitrahmen für Ihre Veranlagung.

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung



Über Schutzlücken und Vergütungsfragen

Die Chefin der EU-Versicherungsaufsicht mahnt „Transparenz über die große Rentenlücke“ ein. In der Debatte um Kosten und Vergütung will sie „zu einem aufgeschlosseneren Ansatz ermutigen“.

Von Emanuel Lampert

Das „dringendste Risiko“ unserer Zeit sei der Klimawandel, sagte **Petra Hielkema** (Bild rechts), Vorsitzende der EU-Versicherungsaufsicht Eiopa, anlässlich der Jahreskonferenz der deutschen Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) Ende August in Bonn. Klimabedingte Naturkatastrophen würden von Jahr zu Jahr verheerender, gut drei Viertel der Schäden in Europa seien nicht abgesichert. Im Zusammenhang damit tue sich die größte Schutzlücke in Europa auf.

Die zweitgrößte betreffe die Altersvorsorge: Aufgrund der Alterung der Bevölkerung werde der Anteil derer, die das



Erwerbsfähigkeitsalter überschritten haben, drastisch steigen. „Heute kommen auf jeden Rentner fast drei Personen im erwerbsfähigen Alter. In 50 Jahren wird diese Zahl um fast 50 % sinken – also etwas mehr als 1,5 Personen im erwerbsfähigen Alter pro Rentner.“

Viele EU-Staaten hätten bereits Maßnahmen ergriffen, um gegenzusteuern, darunter die Anhebung des Pensionsantrittsalters oder Maßnahmen zur Erhöhung der Erwerbsbeteiligung. „Dennoch wissen wir, dass die staatlichen Renten in den kommenden Jahrzehnten einen geringeren Prozentsatz des Ruhestandseinkommens ausmachen werden, als dies in der Vergangenheit der Fall war. Während 2019 eine staatliche Rente 46 % des Ruhestandseinkommens ausmachte, werden es 2070 nur noch knapp 38 % sein.“

Um die Lücken auszuforschen und zu beseitigen, seien „Rentenverfolgungssysteme für den einzelnen Bürger und Renten-Dashboards für politische Entscheidungsträger“ nötig. Dies ermöge dem Einzelnen „ein umfassendes Verständnis seiner Rentenansprüche“ und helfe ihm, „fundierte Entscheidungen über sein Spar- und Ausgabeverhalten zu treffen“ sowie in der eigenen langfristigen Finanzplanung aktiver zu werden. „Transparenz über die große Rentenlücke“ sei wichtig, um die Menschen zu motivieren, sich so früh wie möglich für Altersvorsorge zu interessieren. „Und wenn sie sich dafür interessieren und





Dialog

Risikoleben ist Profisache

Vertrauen Sie den
Biometrie-Experten

Besuchen Sie uns online:
www.dialog-leben.at/fuer-sie-da



- ✓ **Fair:** Nettoprämien im Bestand noch nie erhöht
- ✓ **Flexibel:** Passgenaue Absicherung
- ✓ **Kundenfreundlich:** Exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ **Sicher:** Verlassen Sie sich auf unsere Finanzstärke
- ✓ **Engagiert:** Immer da für Sie und Ihre Kunden

handeln wollen, brauchen wir einfache Rentenprodukte, die das richtige Preis-Leistungs-Verhältnis bieten.“

In den Kapitalmarkt

Damit war auch schon das Stichwort für das jüngste EU-Projekt im Finanzsektor gegeben: die „Kleinanlegerstrategie“ oder „Retail Investment Strategy“ (RIS). Sie soll, wie die EU-Kommission im Entwurf ausführt, sicherstellen, dass Kleinanleger in die Lage versetzt werden, „fundiertere Anlageentscheidungen zu treffen, die ihren Bedürfnissen und Zielen besser entsprechen“, und im Binnenmarkt „angemessen geschützt werden“.

Dies soll bewirken, dass sich Verbraucher stärker auf den Kapitalmärkten engagieren und „in vollem Umfang von den Investitionsmöglichkeiten profitieren können, die sich ihnen mit den Kapitalmärkten bieten“. 2021 hätten private Haushalte in der EU (27) nur rund 17 % ihres Vermögens in Finanzpapieren – börsennotierten Aktien, Anleihen, Investmentfonds und Finanzderivate – gehalten, in den USA seien indes rund 43 % in Wertpapieren angelegt gewesen.

Die Eiopa begrüße die RIS mit deren Ziel, durch Investitionen in die Kapitalmärkte zu einer angemessenen Altersversorgung im Alter beizutragen. Um Kleinanleger zum Einstieg in die Kapitalmärkte zu bewegen, müsse aber sichergestellt sein, „dass es Schutzmaßnahmen gegen Interessenkonflikte gibt und dass die Produkte im besten Interesse der Verbraucher konzipiert sind und ein echtes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten.“

Provisionsdebatte

Womit wiederum die Frage der Vergütung auf dem Tisch liegt. Besonders daran hat sich ja Kritik aus der Versicherungsbranche entzündet, zumal der RIS-Entwurf Provisionsverbote bei der unabhängigen bzw. ungebundenen (der deutsche Text enthält beide Begriffe) Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten vorsieht. „Ich bin mir bewusst, dass die Retail Investment Strategy auf einigen Widerstand gestoßen ist, insbesondere in der Industrie, und ich möchte stattdessen zu einem aufgeschlosseneren Ansatz ermutigen“, sagte Hielkema dazu.

Angesichts steigender Lebenshaltungskosten und einer „Erosion der Ersparnisse“ sei es umso wichtiger, „dass die Renditen von Kleinanlegern nicht durch hohe Gebühren und versteckte Kosten geschmälert werden“, fuhr sie fort. „Und wenn wir dies nicht in Angriff nehmen, wird ein Provisionsverbot immer mehr zur Realität werden. Dies ist die Gelegenheit, um zu zeigen, dass wir als Branche auch ohne ein Verbot eine Lösung finden können.“ ■

Schlechtes Zeugnis für Kommissionsvorschlag

Der EU-Kommissionsvorschlag zur Kleinanlegerstrategie sorgt für Kritik. Wir haben uns bei Experten umgehört.

Von Christian Sec



Im Mai hat die Europäische Kommission ihren Vorschlag zur Kleinanlegerstrategie (RIS bzw. Retail Investment Strategy) präsentiert. Ein Bündel von Maßnahmen soll dem Ziel dienen, die Beteiligung der Kleinanleger an den Finanzmärkten zu erhöhen bzw. die private Eigenvorsorge anzukurbeln. Für die Wiener Börse ist es nicht sicher, ob die RIS einen Beitrag leisten wird, den Aktienmarkt für Retail-Kunden attraktiver zu machen. „Es gibt einige andere Instrumente, die den Kapitalmarkt wohl bedeutender stärken würden, dazu zählt die Behaltefrist auf steuerlicher Ebene oder etwa eine Pensionsreform, die verstärkt auf den Kapitalmarkt abgestimmt ist“, so die Wiener Börse auf Anfrage.

Die Kleinanlegerstrategie will die privaten Anleger auch vor unlauteren Praktiken schützen. Eine Maßnahme, die diesbezüglich vorgeschlagen wird, ist die starke Einschränkung von Provisionsvergütungen, um potenzielle Interessenkonflikte des Vertriebs zu beseitigen. Die vorgeschlagenen Regelungen zur Vergütung seien komplex und anfordernd und ein erster Schritt zum Ende der Provision bei Versicherungsveranlagungsprodukten, erklärt **Paul Carty**, Chef des EU-Ausschusses in der europäischen Versicherungsvermittlervereinigung BIPAR.

Rückendeckung bekommen die Makler diesbezüglich auch von den Versicherern. **Andreas Brandstetter**, CEO

der Uniq, meint dazu: „Das De-facto-Provisionsverbot würde dazu führen, dass es für Verbraucher schwierig oder sogar unmöglich sein wird, sich in Ruhe umzusehen und dann Anlageentscheidungen zu treffen, ohne eine Vorabgebühr zu zahlen.“ In Verbindung mit den geplanten Kosten-Benchmarks würde das dazu führen, dass Kunden zu den billigsten Produkten gedrängt werden. Auch wenn „billiger“ oft nur bedeutet, dass diese Produkte „weniger oder keine Garantien, einen geringeren Versicherungsschutz und weniger Flexibilität haben“.

Brandstetter konkludiert, dass die geplanten Vorschläge kontraproduktiv sind, die ursprünglichen Ziele zu erreichen. Im Gegenteil, glaubt der Uniq-Chef, würden diese den entgegengesetzten Effekt erzielen und die derzeit bestehenden Pensions- und Absicherungslücken weiter vergrößern.

Aber insgesamt beruhigt Brandstetter. „Wir stehen erst am Anfang des Gesetzgebungsverfahrens. Man kann davon ausgehen, dass es noch Änderungen geben wird.“ Ein Inkrafttreten der Richtlinie wird frühestens 2025

erwartet. Die nationale Umsetzung der Richtlinie würde dann maximal zwei Jahre später erfolgen.

Verbesserung der Finanzbildung

Der Vorschlag der Kommission versucht aber nicht nur die Provisionsvergütung zu begrenzen, sondern beinhaltet eine Reihe weiterer Maßnahmen. Dazu zählen auch Maßnahmen in der Digitalisierung und der Transparenz. So schlägt die Kommission z.B. vor, dass alle Kleinanleger mindestens einmal jährlich einen klaren Überblick über die Anlageentwicklung ihres Portfolios erhalten.

Ein wichtiger Eckpfeiler des Vorschlags ist die Stärkung der Finanzkompetenz in der Bevölkerung. Zumindest dieser Punkt stößt bei allen Stakeholdern auf uneingeschränkte Gegenliebe. „Der beste Anlegerschutz ist die Finanzbildung“, erklärt dazu die Wiener Börse. Schon jetzt gehe es in der Frage der Finanzbildung in die richtige Richtung, meint der Börseplatz. „Mit dem heurigen Schuljahr findet die Wirtschafts- und Finanzbildung etwa mehr Berücksichtigung in den Lehrplänen der fünften bis achten Schulstufe.“ ■

Werbung



WIR FINDEN
DIE PASSENDE
FINANZIERUNG

**IHR KOMPETENTER
PARTNER**

KFZ-LEASING, FLEXIKAUF, FUHRPARKMANAGEMENT, MOBILIENLEASING



Zeit für defensive Schritte

Höhere Zinsen machen defensive Veranlagungen wieder attraktiv. Risikoreduktion lohnt sich, vor allem in der aktuell unsicheren Marktphase. Ideen für Ihre Kundengespräche.

Von Michael Kordovsky

Die Geldanlage und Pensionsvorsorge auf Basis von Aktien oder Aktienfonds hat sich in den vergangenen Jahren gut entwickelt. Per 15. September liegen S&P 500 und NASDAQ 100 auf Dreijahres-Sicht jeweils 31,2 bzw. 35,2 % im Plus. ATX und CAC 40 stiegen sogar um 40,9 bzw. 45,4 %. Anleihenkurse brachen hingegen ein, woraus das aktuell hohe Renditeniveau resultiert. Mittlerweile droht weltweit großen Unternehmen ein Gewinneinbruch infolge eines globalen Konjunkturabschwungs. Da schadet es nicht, die bisher erreichte Performance einmal abzusichern und leiser zu treten, denn die nächste größere Korrektur an den Aktienmärkten kommt bestimmt.

In diesem Zusammenhang gibt es gute Nachrichten für Anleger: Es gibt wieder Alternativen zu Aktien und Immobilien. Sparprodukte werden zunehmend attraktiver und kurzfristig 3 % und mehr sind durchaus üblich, während manche Bausparverträge mit 3,5 % Fixzinsen auf das erste Jahr und der anschließenden Zinsbindung an den 12-Monats-Euribor durchaus attraktiv erscheinen.

Und auch Anleihen sind wieder ein Thema: Die Renditen hochwertiger Staats- und Unternehmensanleihen liegen mittlerweile wieder zwischen 3,5 und 5 %. Die Renditen einjähriger US-Treasuries und österreichischer Bundesanleihen lagen am 15. September 2023 bei jeweils 5,44 bzw. 3,69 %. Zehnjährige italienische Staatsanleihen rentieren mittlerweile bei 4,46 % und einjährige französische Papiere bei 3,77 %.

Risikoreduktionsmöglichkeiten für durchschnittliche, ausgewogene Anleger

Ausgewogene Anleger der Altersgruppe 35 bis 50 Jahre, die beispielsweise mit erhöhten Aktien(fonds)quoten von 50 bis 60 %, AI-Fonds-Investment-Quoten von 15 bis 20 % sowie Immobilienfondsquoten von 20 % und mehr in den Negativzinsjahren 2015 bis 2022 versuchten, möglichst hohe Erträge zu erwirtschaften, könnten wie folgt – bei durchaus noch lukrativen Renditen – Risiken aus dem Portfolio nehmen:

Risikoreduktion:

- Generell: Aktienquote auf 40 bis 50 % reduzieren,

offene Immobilienfondsquote auf 5 % reduzieren, bei AI-Fonds an zwischenzeitliche Gewinnmitnahmen denken.

- Gewinnmitnahmen bei Technologie-Aktienfonds und einzelnen Technologiewerten.
- Reduktion zyklischer Aktien und Aktieninvestments in Japan und in den Schwellenländern.
- Aktien: Umschichtung in Dividendenfonds, sofern diese in vergangenen Drawdowns tatsächlich eine hohe relative Stärke zeigten.
- Aktien: Umschichtung in defensive Branchenfonds mit Schwerpunkten Nahrungsmittel oder Biotech / Pharma.
- Offene Immofonds in geldmarktnahe Euro-Anleihenfonds, Investment-Grade-Corporate-Bond-Fonds und lukrative Sparprodukte umschichten.

Risikoreduktion für die Anlegergeneration 50+

Hier lautet vor allem bei hohen Ersparnissen das Motto: „Keine Experimente“. Vermögenserhalt hat Priorität. Im aktuellen Umfeld sollte das Portfolio so gestaltet sein, dass es laufende Erträge aus Zinsen und Dividenden gibt, wobei sich die Aktienquote mit 20 bis 25 % im überschaubaren Bereich halten sollte. Stattdessen können Anleger mit einem unbelasteten Finanzvermögen von mindestens 250.000 € an eine Beimischung von bis zu 10 % Private-Equity-Dachfonds denken, woraus beispielsweise für einen Anlagebetrag von über 250.000 € folgende Asset-Allocation resultieren könnte:

Musterportfolio Generation 50+ ab 250.000 €:

- 25 % Sparprodukte
- 20 % Aktien(fonds) mit Schwerpunkt solider Dividendenzahler und defensiver Branchen
- 15 % Geldmarktnahe Fonds / ETFs mit Schwerpunkt Eurozone
- 10 % Inflationsgeschützte Anleihen (via Fonds und / oder ETFs)
- 10 % Investment-Grade-Corporate-Bond-Fonds
- 10 % Private-Equity-Dachfonds (langfristige Vorsorgekomponente)
- 10 % Gold (Bullion-Gold, physisch in Münzen und Barren)

Erbschaften und Verkaufserlöse aus Immobilien besonders defensiv veranlagen

Besondere Vorsicht sollten Anleger bei Erbschaften von über 100.000 € walten lassen. Die einfachste Lösung wären hier lukrative Sparprodukte einzelner Banken, wobei die Beträge pro Institut unter der staatlichen Einlagensicherungsgrenze von 100.000 € liegen sollten. Wer noch das sehr langfristige Risiko von Papiergeldsystemen absichern möchte, kann beispielsweise als „Feuerversicherung“ des Portfolios 8 bis 12 % in physischem Gold (Barren oder Münzen wie Krügerrand oder Philharmoniker) anlegen. Hinzukommen noch weitere defensive Alternativen.

Bei Neuveranlagungen werden klassische Lebensversicherungen infolge des höheren Zinsniveaus wieder zunehmend interessanter. Wer im Todesfall Angehörige finanziell absichern möchte, könnte sich zukünftig hier durchaus an Renditen von 2 bis 3 % p.a. erfreuen. Alternativ mehren sich lukrative Garantieprodukte, die von Großbanken emittiert werden. Interessant sind beispielsweise Produkte, deren Rückzahlungsbetrag von bestimmten Indexständen zu Beobachtungstagen abhängt. Hier sind



unter anderem ESG-orientierte Aktienindizes als Basiswert im Vormarsch.

Aus diesen Möglichkeiten resultiert folgender Vorschlag zur Absicherung von Erbschaften oder Erlösen aus Immobilienverkäufen in Höhe von beispielsweise 300.000 €:

- 40 % Sparprodukte, gesplittet auf zwei Banken
- 20 % Garantieprodukte auf Basis interessanter Aktienindizes
- 20 % Klassische Lebensversicherung
- 10 % Geldmarktnahe Fonds / ETFs mit Schwerpunkt Eurozone
- 10 % physisches Gold

Werbung

Transparent, nachhaltig, sicher: So wollen Frauen investieren!

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

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

Standard Life
Teil der Phoenix Group

Altersvorsorge für Frauen in Österreich

Nach wie vor erzielen erwerbstätige Frauen im Durchschnitt geringere Erwerbseinkommen als Männer, was sich unweigerlich auf ihre Altersvorsorge auswirkt. Professionelle Beratung ist gefragt.

Von Brigitta Schwarzer

Vor allem die häufigere Teilzeitarbeit und familien- und pflegebedingte Auszeiten tragen dazu bei, dass Frauen im Alter oft vor einem finanziellen Engpass stehen. Ein weiterer Grund ist das niedrigere Pensionsantrittsalter, das erst 2033 zur Gänze an das der Männer angeglichen sein wird. Damit die Pensionslücke nicht zu groß wird und sich Frauen – auch solche, die bereits während der Erwerbstätigkeit finanziell eingeschränkt sind – auch im Alter einen angemessenen Lebensstandard leisten können, wird eine private Altersvorsorge für sie immer mehr zum „Gebot der Stunde“. Vor allem für jüngere Frauen besteht die Gefahr, dass das staatliche Pensionssystem bis zum Pensionsantritt an seine finanziellen Grenzen stößt, was erhebliche Einschnitte und Kürzungen zur Folge haben kann.

Kein Spezialwissen nötig

Eine adäquate Vorsorge zur Stärkung der finanziellen Unabhängigkeit und Sicherheit im Alter erfordert eine intensive Auseinandersetzung mit der Materie als Grundlage für eine fundierte Entscheidung.

Frauen, die über ausreichende Finanz- und Wirtschaftskenntnisse verfügen, tun sich bei der Planung ihrer Altersvorsorge naturgemäß leichter als Frauen, für die alles, was mit Geldanlage jenseits von Sparbuch und Bausparvertrag zu tun hat, eher ein „Buch mit sieben Siegeln“ ist. Für diese Frauen empfiehlt sich die Lebensversicherung als langfristige Vorsorge- bzw. Anlageform besonders. Im Gegensatz zur Veranlagung in Aktien, Anleihen oder ETFs, die kontinuierliche Aufmerksamkeit erfordert, ist der Abschluss einer Lebensversicherung eine einmalige Entscheidung, die nicht ständig überprüft oder geändert werden muss, um die besten Marktchancen zu nutzen.



Lebensversicherungen sind aus mehreren Gründen attraktiv: Sie sind flexibel, bieten steuerliche Vorteile und tragen auch der längeren Lebenserwartung von Frauen Rechnung.

Maßgeschneiderte Lösung

Der entscheidende Vorteil einer Lebensversicherung liegt in der Absicherung des Langleblichkeitsrisikos. Bei Wahl einer Pensionszahlung (bei Vertragsende kann zwischen lebenslanger Rente und einmaliger Kapitalauszahlung gewählt werden) erhält man monatliche Zahlungen bis zum Lebensende. Lebensversicherungen können den individuellen Bedürfnissen angepasst, also quasi „maßgeschneidert“ werden. Schon mit einem kleinen monatlichen Betrag ist man dabei. Eine Erhöhung ist jederzeit möglich, auch Zahlungspausen können eingelegt werden. Auf die laufende Prämie fallen 4 % Versicherungssteuer, aber keine Kapitalertragssteuer an. Ein früher Einstieg ist empfehlenswert, aber auch mit 50 Jahren ist es noch nicht zu spät, sich um die Vorsorge zu kümmern.

„Wer langfristig für die Pension ansparen möchte, ist mit einer fondsgebundenen Lebensversicherung am besten beraten, denn sie verbindet Versicherungsschutz mit den Renditechancen der Kapitalmärkte. Gleichzeitig bleibt das Geld im Bedarfsfall verfügbar“, erklärt **Andreas Bayerle**,

Vorstand Leben & Finanzen von Helvetia Österreich, und ergänzt: „Das Produkt ist so flexibel, dass der Sparbetrag ohne Mehrkosten erhöht, reduziert oder ausgesetzt werden kann. Dazu kommt ein beachtlicher Steuervorteil, da keine Wertpapier-KESt anfällt, und somit alle erwirtschafteten Erträge steuerfrei sind.“

Verschiedene Varianten zur Auswahl

Welches Versicherungsprodukt das richtige ist, hängt von den persönlichen Prioritäten ab. Will man Sicherheit oder ist man bereit, für eine höhere Rendite auch ein höheres Risiko einzugehen? Möchte man jederzeit über einen Teil des Geldes verfügen können? Legt die Versicherungsnehmerin Wert auf eine nachhaltige Anlage?

Die klassische Lebensversicherung eignet sich vor allem für sicherheitsorientierte Anlegerinnen, da es eine garantierte Mindestauszahlung gibt, die Rendite aber in der Regel geringer ausfällt. Mit einer fondsgebundenen Lebensversicherung partizipiert man am Kapitalmarkt und hat ein höheres Risiko, aber auch höhere Ertragschancen. Hybridprodukte kombinieren

Merkmale der klassischen und der fondsgebundenen Lebensversicherung.

Bei langfristigen Ansparprozessen lohnt es sich, investimentorientiert, also an den Kapitalmärkten, zu investieren“, so **Christian Nuschele**, Head of Distribution bei Standard Life. So lässt sich trotz möglicher kurzfristiger Schwankungen langfristig eine attraktive Rendite erwirtschaften und es ist möglich, auch mit geringerem Kapitaleinsatz die Pensionslücke zu schließen. Mit einer Fondspolizze können Kundinnen sehr attraktive Anlagemöglichkeiten mit der Absicherung der Langlebigkeit kombinieren und behalten ein Höchstmaß an Flexibilität.“

Eine professionelle Beratung ist auf jeden Fall notwendig, damit das gewählte Produkt den individuellen Bedürfnissen auch wirklich entspricht.

Somit bietet die Lebensversicherung insbesondere auch für Frauen eine hervorragende Möglichkeit, frühzeitig mit dem „Ansparen“ für die Pension zu beginnen und ihre finanzielle Zukunft eigenverantwortlich zu gestalten. ■

Werbung

CHECKLEASING

optimieren. profitieren.

Wir vergleichen und optimieren
KFZ-LEASING & MOBILIEN-LEASING
 für Firmenkunden und Privatkunden



jetzt ▶ unverbindlich ▶ vergleichen

Nähere Informationen zum **Maklerservice von checkleasing** finden Sie unter
www.checkleasing.at

Kfz-Leasing macht Großteil des Leasingneugeschäfts aus

An Privat- und Kommerzkunden, die Bedarf an Kfz-Leasing haben, sollten Finanzdienstleister leicht herankommen. Besonders, wenn sie in anderen Geschäftsfeldern schon Bestandskunden sind.

Von Rudolf Erdner

Nach der Pandemie lässt nun abermals ein Halbjahresergebnis der österreichischen Leasingunternehmen aufhorchen. Die erreichten 4,8 Mrd € bedeuten ein neues Rekordvolumen im Neugeschäft, verlautet der Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (VÖL). Das Kfz-Leasing hat mit 3,6 Mrd € an diesem Ergebnis den Löwenanteil von 75 %. Mit diesem Volumen konnte das Ergebnis des Vorjahres um 14,8 % gesteigert werden. Gemessen an den Stückzahlen entspricht dies 103.385 Neuverträgen, einem Plus von 2,5 % gegenüber dem Halbjahr 2022.

Wachsender Kfz-Bestand

Der Kfz-Bestand ist weiter angewachsen: Derzeit sind auf Österreichs Straßen 700.000 geleaste Kfz mit einem Volumen von mehr als 15 Mrd € unterwegs. Dies entspricht einem Zuwachs von 4,6 % beim Volumen. Das Fuhrparkmanagement als Teil des Kfz-Leasings verzeichnete 2023 ein starkes Plus des Finanzierungsvolumens im Neugeschäft von 26,4 % auf 532 Mio €. Dadurch ist der Bestand an Fullservice-Leasingverträgen per Stichtag 30.6.2023 im Vergleich zum Vorjahr um 1,1 % auf 109.628 Stück gestiegen.

Gute Geschäftsmöglichkeiten

Was bedeutet dieser hohe Anteil des Kfz-Leasings für Mitglieder der Fachgruppe der Finanzdienstleister?

Welche Geschäftsmöglichkeiten ergeben sich dadurch? Wie können diese am besten abgewickelt werden? Wie sieht es bei E-Mobilität im Fuhrparkmanagement aus? Geld & Rat fragte dazu zwei Experten aus der Leasing-Branche.

Walter Rimpl, Geschäftsinhaber von checkleasing e.U. meint dazu: „Den Boom beim Kfz-Leasing haben relativ viele Berater erkannt, es ist aber auch noch viel weiteres Potenzial vorhanden. Es ist für viele ein zusätzliches Service für den Kunden mit daraus resultierenden zusätzlichen Erträgen. Häufig sind es Versicherungsmakler, die über die Kfz-Versicherung bereits eine Kundenverbindung haben. Es ist eine einfache Frage für den Innendienst, wenn sich ein Kunde telefonisch wegen einer Kfz-Versicherung meldet, gleichzeitig ein Leasingangebot anzubieten. Und die Abwicklung ist einfach. Man schickt die Kfz-Daten an einen Leasing-Broker und hat innerhalb einer halben Stunde das attraktivste Angebot. Das ist eine Kombination der günstigsten Rate mit der besten Umsetzbarkeit. Dazu gehören unter anderem Risiko, Bonität und Volumen.

Kfz-Leasing bindet einerseits eindeutig Kunden, andererseits ist, wenn das Leasing über irgendjemand anderen abgewickelt wird, dann meist auch die Versicherung



weg, häufig für immer. Die Provisionen richten sich nach dem Kaufpreis des Autos. Wenn man an einer Straße einfach die Neupreise vorbeifahrender Autos addiert und dabei berücksichtigt, dass jedes 1,8-te Auto in Österreich geleast ist, wird man schnell merken, welche Volumina da im Spiel sind. Kfz-Leasing geht zurzeit viel leichter als Immobilienfinanzierungen, und es dreht sich im Schnitt ja alle vier bis fünf Jahre. Das bedeutet eine Kette von Folgegeschäften. Besonders wichtig ist für die Berater aus der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche, dass ihre Kunden über ihre Kompetenz, günstige und gute Leasingverträge samt schneller und unbürokratischer Abwicklung zu vermitteln, Bescheid wissen.“

Renato Eggner, Geschäftsführer von Raiffeisen-Leasing Fuhrparkmanagement (RLFPM), sagt zur Elektromobilität: „Wir sollten aufhören von ‚alternativen Antrieben‘ zu sprechen, denn die aktuellen Zulassungszahlen bestätigen, dass Elektromobilität immer mehr zum Standard wird.“ Eine treibende Kraft sind dabei weiterhin die heimischen Unternehmen. Bereits 78,9 % aller neu zugelassenen

vollelektrischen Fahrzeuge sind Firmenwagen. Bei RLFPM entfielen 51,1 % (2022: 42,5 %) der neu zugelassenen Firmenfahrzeuge auf vollelektrische Fahrzeuge (BEV), während der Anteil an Hybridfahrzeugen (PHEV und HEV) auf 6,9 % (2022: 8,5 %) leicht zurückging. Rund ein Drittel der neu zugelassenen Firmenwagen werden mit Diesel betrieben (2022: 38,6 %), und 7,8 % (2022: 10,4 %) sind Benziner.

Bei den Firmenkunden von RLFPM besonders beliebt sind die Modelle Y und 3 des US-amerikanischen Herstellers Tesla sowie der Skoda Enyaq. „Wir beobachten, dass die unterschiedlichen E-Modelle des Volkswagenkonzerns, wenn auch mit entsprechendem Abstand zum Marktführer, gut nachgefragt werden, und auch der Newcomer Polestar hat sich in Österreich bereits gut etabliert. Da wir unsere Finanzierungen und Fuhrparkleistungen herstellerunabhängig anbieten, können wir daher auch eine sehr bedarfsorientierte Beratung anbieten, die zu den Mobilitätsprofilen und finanziellen Mitteln der jeweiligen Firmen passen.“ ■

Werbung

Keine heiße Luft.

Die Haftpflichtversicherung
für Versicherungs- und
Finanzdienstleister in Österreich.



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

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

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

for broker GmbH
assekurateur 

„Happy“ Birthday?

Feste soll man feiern, wie sie fallen. Seit 2. August 2022 müssen neue und bestehende Kunden gemäß MiFID und IDD nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen gefragt werden. Ein Anlass zum Feiern ist der erste Jahrestag aber nicht. Weder für nachhaltige Geldanlagen, noch für Umwelt und Klima. Die gut einjährige Praxis zeigt einmal mehr, dass gut gedacht noch lange nicht gut gemacht ist.

Von Andreas Dolezal

Finanzberater und ihre neuen sowie bestehenden Kunden mühen sich seit Anfang August 2022 durch zusätzliche zehn bis fünfzehn Seiten Papier. Denn die EU möchte, dass Anlagegelder verstärkt in nachhaltige Finanzprodukte wie Investmentfonds, ETFs und Versicherungsanlageprodukte umgelenkt werden. Im Brüsseler Elfenbeinturm haben sich die EU-Bürokraten dazu ein Verfahren ausgedacht, das in der Beratungspraxis – höflich gesagt – sein Ziel verfehlt.

Die EU unternimmt den Versuch, Nachhaltigkeit im politischen Sinne zu normieren. Die EU-Taxonomie ist jedoch bis heute unvollständig, denn neben sozialen Zielen und Aspekten der guten Unternehmensführung fehlen weiterhin Bewertungskriterien für vier der sechs EU-Umweltziele. Der europäische Gesetzgeber trifft mit seiner lückenhaften Definition nicht den Geschmack der Anleger – noch nicht einmal jener, die tatsächlich nachhaltig gesinnt sind. Denn unter Nachhaltigkeit versteht so gut wie jeder Mensch etwas anderes. Der Versuch einer Normierung scheitert schon im Ansatz kläglich.

Ich habe dieses Faktum einmal, etwas überspitzt, mit Fußball verglichen. Verliert die österreichische Nationalmannschaft ein Länderspiel, haben wir plötzlich neun Millionen Nationaltrainer im Land. Ähnlich ist es bei der Nachhaltigkeit. Jede und jeder sieht sie anders, legt andere Maßstäbe und Kriterien an. Standort bestimmt Standpunkt, sagen wir im

Nachhaltigkeitsmanagement. So bevölkern Österreich neun Millionen ESG-Experten.

Die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen ist der überbürokratisierte Versuch, höchst individuelle und persönliche Sichtweisen breiter Anlegerschichten in ein normiertes Korsett zu pressen. Der europäische Gesetzgeber drängt den Investoren seine politische Sichtweise von Nachhaltigkeit auf, mit der aber viele Anleger nicht konform gehen. Als Beispiel sei nur Kernenergie erwähnt, die für die EU unter bestimmten Voraussetzungen als nachhaltig gilt.

Schon die seitenlange vorvertragliche Nachhaltigkeitsinformation, die jedem Kunden vor der Abfrage auszuhändigen ist, damit er oder sie sich ein Bild von EU-Nachhaltigkeit machen kann, ist informativer Overkill. „Das soll nachhaltig sein?“ oder „Muss das so kompliziert sein?“ fragen viele. Den Unterschied zwischen Investitionen gemäß Taxonomie- und Offenlegungsverordnung versteht auch der wissbegierigste Kunde kaum.

Und selbst wenn Investoren mit (unvollständiger) EU-Taxonomie, (lückenhaften) Bewertungskriterien und (ausufernden) negativen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren (PAIs) konform gehen und sich durch den seitenlangen Fragebogen mühen, scheitert das nachhaltige Investment vielfach an der eingeschränkten Produktlandschaft. Denn auch Produkthanbieter verschreckt die überschießende Bürokratie, die mit der Gestaltung von

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.



EU-konformen nachhaltigen Investments einher geht. Das auf den Idealen der EU basierende Abfrageergebnis kann daher im Zuge der Eignungsbeurteilung oft nicht mit verfügbaren Produktinformationen abgeglichen werden.

Auch die Finanzmarktaufsicht hat bereits eingestanden, dass die Einholung der Nachhaltigkeitspräferenzen kundenseitig sehr komplex und umfangreich ist. Die Abfrage basiert auf Rechtstexten, die aus EU-Verordnungen stammen, daher verstehen viele Kunden die Thematik nicht. Dazu gesellen sich produktseitig die schlechte Datenverfügbarkeit sowie die Tatsache, dass

Artikel-8-Finanzprodukte oft keine „echten“ nachhaltigen Investments sind.

Als Konsequenz antworten die meisten Anleger auf die Frage, ob Nachhaltigkeit im Sinne der EU bei der Veranlagung eine Rolle spielen soll, mit „Nein“. Sie werden folglich als „nachhaltigkeitsneutral“ eingestuft. Nachhaltig im Hinblick auf ESG-Ziele können Anleger trotzdem investieren – und viele tun das auch. Zum Beispiel in Anlageprodukte, die das österreichische Umweltzeichen oder ein FNG-Siegel führen. Solche Anlageprodukte sind sogar nachhaltig kompletter als Artikel 8/9-Finanzprodukte, denn sie berücksichtigen auch soziale Ziele und Aspekte der guten Unternehmensführung (die der EU-Taxonomie fehlen).

Nach einem guten Jahr Praxis stellt sich die Frage, wozu überhaupt der ganze bürokratische Aufwand, wenn nachhaltig orientierte Anleger ohnehin „grün“ investieren? Als Motivation, viele weitere Anleger für nachhaltiges Geldanlagen zu begeistern, taugt die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen jedenfalls nicht. ■

Werbung

Wasser

bietet klare Investmentchancen

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

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

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

Auf einen Blick

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

Milliardeninvestitionen in die Wasserinfrastruktur erforderlich

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

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



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

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

Darum schütten Unternehmen Dividenden aus

Die Kundenveranstaltung *Veranlagung der Finanzdienstleister WKNÖ* in der Kremser Sandgrube 13 war ein voller Erfolg mit erkenntnisbringenden Fachvorträgen und reichlich Gelegenheit zum Networking.

Von Rudolf Preyer

Die Fachgruppe der Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich luden ihre Mitglieder sowie deren Kunden in die Kremser Sandgrube 13 ein. Bei herrlichem Sonnenschein zum Altweiber-Sommer Mitte September erläuterte Fachgruppenobmann **Michael Holzer** in seinen Begrüßungsworten, dass etwa tausend Vermögensberater in Niederösterreich zur Fachgruppe gehören – diese wählen „unter zigtausenden Investmentfonds die für sie wichtigen aus“. Hierauf betonte er die Ungebundenheit und Neutralität der Berater, die alljährlich an einer Weiterbildung der Kammer (online bzw. in Präsenz) teilnehmen: „Wir sind keiner Bank, keiner Kapitalgesellschaft verpflichtet.“

Dividendenstrategien haben „Zeug zum Evergreen“
Am Beginn ihres interessanten Vortrages richtete **Andrea**

Huber, die bei DJE Kapital AG vor zwei Jahren die Länderverantwortlichkeit für Österreich übernommen hatte, die Frage an die Zuhörer, für welchen Zeitpunkt diese die erste Dividenden-Auszahlung schätzen. Erraten wurde: um das Jahr 1600 herum, als die East India Company erste Gewinnausschüttungen tätigte.

Somit drängte sich auch die nächste Frage auf: Warum schütten Unternehmen eigentlich Dividenden aus? Einerseits sei es ein „Bindungsinstrument für Unternehmen, um Anleger bei der Stange zu halten“, so Huber, andererseits aber auch eine „wichtige Ertragsquelle“ für die AGs. Und letztlich sei die Dividendenzahlung auch ein Qualitätsindikator: „Wenn die regelmäßig auszahlen, kann es denen gar nicht so schlecht gehen“, salopp formuliert.

Im Bild v.l.n.r.: Walter Kick, Andrea Huber, Marcus Janda, der Kellermeister der Kremser Sandgrube 13, Markus Reßl und Michael Holzer





Wie investiert man richtig in Dividentitel?

Huber wurde konkret: Aktien im zweiten Bewertungs-Quintil (das den S&P 500-Index übertraf; also jene, die ca. 2 - 4 % und nicht 6 % Rendite bringen) haben am häufigsten die höchste Wertentwicklung erzielt (und zwar im Zeitraum 1930-2020). Notwendiger Nachsatz: allerdings ist die durchschnittliche Ausschüttungsquote im zweiten Quintil etwa bei der Hälfte des ersten – man kann eben nicht alles haben. Die Begründung: Die Unternehmen, die Cash zurückbehalten, sind eher in der Lage, auch schlechte Geschäftsjahre zu überdauern. Institutionelle Anleger tendieren generell in Richtung ertragsstarke Aktienfonds, während Privatanleger aus diesen Fonds eher geflohen sind.

Die Anlage-Expertin verwies auf den Fonds DJE-Zins & Dividende PA: Dieser globale Mischfonds ist ertragsorientiert – kombiniert werden Zinsen und Dividenden mit Aktienkursgewinnen – und setzt auf Ausgewogenheit (50 % Anleihen, 50 % Aktien).

Schließlich kam Huber zum Fazit, dass Dividendenstrategien das „Zeug zum Evergreen“ haben.

17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen

Marcus Janda von DWS asset management, der Kapitalanlagegesellschaft der Deutsche Bank AG, sprach über Nachhaltigkeit, ein „sehr gesättigtes Thema“, wie er zugeben musste. Allein, er wolle versuchen, seinen Vortrag interessant zu halten (was er bravourös schaffte) – und erinnerte an den prägenden Satz des damaligen US-Präsidenten **Barack Obama**, der anlässlich der UN-Klimakonferenz in Paris 2015 erklärte: „Wir sind die erste Generation, die den Klimawandel aktiv spürt, aber auch die letzte, die noch etwas tun kann.“

Janda, seines Zeichens Senior Coverage Specialist Wholesale, betitelte seine kurzweilige Präsentation: „In

Zeiten der Unsicherheit Klima-Chancen nutzen!“ Der Grundgedanke der globalen Prioritäten bis 2030, der 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals – SDGs), die von 197 Nationen unterzeichnet wurden: Für die Bekämpfung von Armut und anderen Entbehrungen müssen Gesundheit und Bildung verbessert, Ungleichheit verringert und das Wirtschaftswachstum angekurbelt werden – bei gleichzeitigem Kampf gegen den Klimawandel sowie Strategien für den Erhalt unserer Ozeane und Wälder.

Als besonders „wirksamen Fonds“ führte Janda den DWS Invest SDG Global Equities LD an. Im Gesamtportfolio des Fonds wird angestrebt, dass durchschnittlich 50 % der Unternehmenserträge zur Erreichung der 17 UN-Ziele beitragen.

Die Vinophilen unter den Besuchern der WKNÖ-Kundenveranstaltung Veranlagung freuten sich zuletzt über eine kommentierte Weinverkostung – was beste Gelegenheit für Networking unter Kollegen bedeutete. ■



Sommerfest der Finanzdienstleister NÖ in Langenlois

Auch heuer fand wieder das beliebte Sommerfest der Fachgruppe Finanzdienstleister NÖ statt.

Die rund 45 Teilnehmenden trafen sich bei der Loisium WeinWelt, um bei strahlendem Sonnenschein am Weinwanderweg durch die bekannten Langenloiser Rieden Dechant, Kaferberg, Steinhaus und Schenkenbichl zu streifen. Die Entdeckungsreise durch den spannenden und herausfordernden „Arbeitsplatz Weingarten“ ließ tiefe Einblicke in die Geschichte und Kultur des Weines zu. Die Besucher lernten am über sieben Kilometer langen Weg durch die Weinberge des Weinbaugebiets Kamptal die Langenloiser Winzer kennen und erfuhren allerlei Wissenswertes über die Kultivierung der Reben.

Natürlich kam auch die Weinverkostung nicht zu kurz. Bei der Halbzeit wurden mehrere Sorten Wein im Schatten der Aussichtsplattform zusammen mit einem



hervorragendem Brot verkostet. Nach der über drei Stunden langen Wanderung fand ein gemütlicher Ausklang beim Heurigen in Langenlois statt.

Beim Abendessen kam es wie immer zu einem regen Austausch unter Kolleginnen und Kollegen, der bis in die Abendstunden dauerte. Alle waren sich einig: ein toller Tag mit super Wetter und guten Gesprächen. Wir freuen uns auf das nächste Sommerfest 2024 und hoffen auf viele Teilnehmer!



KONTAKT

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

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

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

Sekretariat: Brigitte Matejka, MSc
Tel.: 02742/851-19722

e-Mail: finanzdienstleister@wknoe.at
Internet: www.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: Aleks (AdobeStock), S.3 und S.7: Andreas Kraus, S.5: WavebreakmediaMicro (AdobeStock), S.6: years (AdobeStock), S.8: EIOPA, S.10: shootingankauf (AdobeStock), S.13: tumisu (pixabay), S.14: contrastwerkstatt (AdobeStock), S.16: mvdesign (AdobeStock), S.19: pixelrobot (AdobeStock), S.20: FinanzMedienVerlag, S.21: Michael Holzer, S.22: 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

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	0669/127 325 28
Komm.-Rat Christian Klug	c.klug1965@a1.net	3153	Eschenau	Gelbing 3	0664/884 57 111
Markus Reßl	m.ressl@exakt.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	07472/25222-14
Baden		
Ing. Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	0676/3028103
Bruck an der Leitha		
Lorenz Gumprecht	lorenz.gumprecht@wifina.at	0699/11396250
Korneuburg		
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	0699/15218777
Johann Lang	office@lang-keg.at	0676/3708945
Lilienfeld		
KommR Christian Klug	christian.klug@utanet.at	02762/68699
Mistelbach		
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	02555/24009
Josef Oppenauer	oppenauer@ihr-kreditexperte.at	02572/205510
Mödling		
Walter Kick	w.kick@effectiva.at	0699/12732528
Scheibbs		
Mag. Peter Brandhofer	peter.brandhofer@pfb.co.at	07489/2376
Stockerau		
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	0699/15218777
St. Pölten, Krems		
Markus Reßl	m.ressl@exakt.at	0676/89881750
Tulln		
Anton Neumayer	anton.neumayer@swisslife-select.at	02272/7562
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	01/5773513
Wr. Neustadt, Neunkirchen		
Martin Trettler, MFP	martin.trettler@team-leo.at	0660/7720011
Mag. (FH) Thomas Puchegger	thomas.puchegger@avados.at	02622/32073



Übergabe Award (v. l. n. r.): Markus Herzl (Head of Digital Sales Anadi Bank), Daniel Reisinger, Seniordirektor der EFS-AG, und Christian Kubitschek (CEO Anadi Bank) bei der Übergabe des Anadi Connect Award.

Anadi Connect: Über 500 Finanzdienstleister:innen an Bord – Expansion geplant

Nach nur neun Monaten am Markt erreichte Anadi Connect einen großen Meilenstein: Bereits mehr als 500 Finanzdienstleister:innen profitieren mittlerweile vom innovativen und attraktiven Tablet-Based-Banking-Angebot. Nun plant die Anadi Bank eine Ausweitung des erfolgreichen Konzepts.

Im November 2022 startete die Pilotphase von Anadi Connect, der mobilen Vertriebspartnerschaft im Tablet-Based Banking. Finanzdienstleister:innen erhielten nach Schulungen Tablets von der Bank, über die Kund:innen einfach Girokonten eröffnen oder Konsumentenkredite beantragen könnten. Der Start erfolgte mit 20 Teilnehmenden. Durch positives Feedback von rund 1.000 Kund:innenkontakten konnte der landesweite Roll-out bereits Anfang 2023 vorzeitig starten. Anadi entwickelte das Konzept von Anadi Connect kontinuierlich weiter und machte Tippgeber:innen, Kreditvermittler:innen und Haftungsdächer mittels maßgeschneiderter Verträge zu Partner:innen des innovativen Tablet-Based Banking. „Anadi Connect wächst stetig, und wir freuen uns über die anhaltend hohe Nachfrage interessierter Finanzdienstleister:innen und Kund:innen,“ so Markus Herzl, verantwortlich für das Tablet-Based Banking bei der Anadi Bank. Der Zugang des 500. Finanzdienstleisters wurde kürzlich mit einer Award-Verleihung gefeiert.

Optimierungen sorgen für weiteren Auftrieb

Durch stetige Produkt- und Systemoptimierungen gelang es, Anadi Connect sehr erfolgreich weiterzuentwickeln. Seit dem Marktstart Anfang 2023 wurden signifikante Verbesserungen in Anadi Connect implementiert, die auch das Feedback der Finanzdienstleister:innen abbilden und Handhabung sowie Attraktivität verbessert haben. Ein neues Feature ermöglicht beispielsweise die direkte Initiierung einer Kreditschuldung über das Tablet.

Zusätzlich wurde der maximal mögliche Kreditbetrag auf 50.000 Euro erhöht. Dieser Schritt wurde durch Investitionen in digitale Risikomanagement- und Abwicklungssysteme unterstützt, die das Rückgrat der Plattform bilden. Zusätzlich zur bestehenden variablen Kreditoption wurde auch ein attraktives Festzinskredit-Angebot eingeführt. Die Anadi Bank stellt so erneut ihre digitale Ausrichtung mit flachen Hierarchien, raschen Entscheidungsprozessen und zügiger Umsetzung unter Beweis. Darüber hinaus kam es zu einer Weiterentwicklung der Automatisierung, was die Auftragsabwicklung zwischen Finanzdienstleister:innen und Kund:innen noch reibungsloser gemacht hat. So können etwa Dokumente automatisch nachgefordert werden, und ein voll digitaler Kreditabschluss und eine schnellere Überweisung des Kreditbetrags sind möglich.

Roll-out in Deutschland für 2024 geplant

Nachdem das Konzept in Österreich großen Anklang fand und der Vertriebs Erfolg weit über den Erwartungen lag, ist für 2024 im Rahmen der laufenden Strategie 3.0 der Start von Anadi Connect in Deutschland geplant. CEO Christian Kubitschek dazu: „Die Flexibilität und Skalierbarkeit von Anadi Connect wurden eindrucksvoll bewiesen. Das Konzept vereint effiziente digitale Prozesse mit lokaler Präsenz der Vertriebspartner:innen – eine innovative Alternative im Banking des digitalen Zeitalters, was Vertriebsmodelle und -wege betrifft.“

Tablet-Based Banking als zentrales Element

Inzwischen konnte die Anadi Bank neben der erfolgreichen Entwicklung von Anadi Connect auch fast 150 Vertriebspartner:innen für MARIE, die Tablet-Based Vertriebskooperation mit den österreichischen Trafikant:innen, gewinnen.

Austrian Anadi Bank AG – Domgasse 5, 9020 Klagenfurt a. Ws., Tel.: +43 (0) 50202 0, Internet: anadibank.com