

# Geld & Rat

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



## Herausforderung Firmenübergabe



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

Unser Fachgruppentag  
im Schloss Luberegg –  
der Rückblick

4

Unternehmensnachfolge:  
Experten klären auf

ab 7

Geldwäscheprävention:  
Vor-Ort-Kontrollen bei  
Vermittlern!

16

Die beste  
Alternative zu Plan A:

Plan B

Berufsunfähigkeitsversicherung

Familie, Karriere, Freude am Leben. Es gibt Wünsche, es wird vorausschauend gedacht, es wird geplant. Die Gesundheit ist dabei von essenzieller Bedeutung. Doch manchmal ändert ein winziger Moment alles. Dann kann die richtige Vorsorge Existenzen absichern – mit **Plan B, der Berufsunfähigkeitsversicherung der Merkur Lebensversicherung.**

[www.merkur-leben.at](http://www.merkur-leben.at)

Wir versichern das Wunder Mensch.

**merkur**   
LEBENSVERSICHERUNG

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, liebe Kolleginnen und Kollegen,

wir befinden uns weit fortgeschritten in der zweiten Hälfte eines wieder einmal ereignisreichen Jahres. Innen- wie außenpolitisch, aber auch wirtschaftlich gingen und gehen die Wogen hoch, Verunsicherung und Sorgen gibt es vielerorts.

In unserem beruflichen Alltag heißt es da, die Ruhe zu bewahren, vieles ausblenden und – unabhängig vom regulatorischen Umfeld oder der aktuellen Zinssituation – für unsere Kundinnen und Kunden das Beste zu tun und ihnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

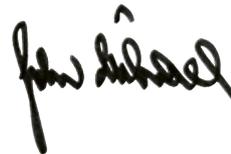
Aber gerade die vergangenen Wochen haben vor allem uns in Niederösterreich gezeigt, wie schwierig und belastend auch Katastrophen sein können. Sei es, weil man von der Hochwasserkatastrophe direkt mit seinem eigenen Hab und Gut betroffen ist, oder weil viele unserer Kunden menschlichen und finanziellen Schaden genommen haben.

Da ich am eigenen Leib erfahren habe, wie kräfteaufwendend es ist, neben dem persönlichen Schaden auch rund um die Uhr für meine betroffenen Kunden da zu sein, zu helfen, Auskunft zu geben, oder einfach nur Trost zu spenden, ziehe ich den Hut nicht nur von den vielen Einsatzkräften, sondern auch vor unseren Kolleginnen und Kollegen. Aus unzähligen Gesprächen weiß ich, was unsere Fachgruppenmitglieder zuletzt geleistet haben bzw. noch immer leisten. Dass wir bei unserem Fachgruppentag auch die Unterstützung von direkt betroffenen Mitgliedsbetrieben beschlossen haben (siehe dazu auch Seite 4) sei in diesem Zusammenhang erwähnt.

Im Fokus der aktuellen Ausgabe unseres Magazins steht aber (ab der Seite 7) der Schwerpunkt „Unternehmensnachfolge“, der nicht nur unsere Branche betrifft, aber vor allem auch bei den Finanzdienstleistern ein großes Thema darstellt. Wir hatten deshalb bei unserem Fachgruppentag Experten eingeladen, die das Thema von mehreren Seiten beleuchtet und Lösungsansätze präsentiert haben. Das Wichtigste dazu finden Sie auf den folgenden Seiten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Kraft und Energie für die sich stellenden Herausforderungen.

Ihr



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich

# Fachgruppentag im Schloss Luberegg in Emmersdorf

Der Fachgruppentag 2024 fand dieses Mal am 25. September in der malerischen Wachau statt. Wir blicken auf eine erfolgreiche Veranstaltung zurück.

Von Michael Holzer

Im schönen Ambiente und dem neuen Veranstaltungssaal von Schloss Luberegg in Emmersdorf tagte am Vormittag der Fachgruppenausschuss, und am Nachmittag wurde der Fachgruppentag mit interessanten Themen abgehalten. Bemerkenswert: Der Fachgruppenausschuss beschloss am Vormittag einstimmig, im Rahmen der Hochwasserunterstützung (auch als Fachgruppe) betroffenen Mitgliedsbetrieben Unterstützung zukommen zu lassen. Die dafür notwendige Abwicklung muss über die jeweilige Bezirksstelle laufen bzw. gestellt werden – wie bereits in den Newslettern ausgesendet oder online unter [www.wko.at/noe/hochwasser-unterstuetzungen-services-und-informationen](http://www.wko.at/noe/hochwasser-unterstuetzungen-services-und-informationen) zu finden.



## Das Programm war wie folgt:

- 13:00 Empfang und Registration
- 13:15 Fachgruppentagung
- 14:30 Pause
- 14:45 **Michael Holzer**, Fachgruppenobmann: „Rechtliche Entwicklungen“
- 15:15 **Wolfgang Willim**, Geschäftsführung SEWICO Consulting GmbH: „Das Beste kommt zum Schluss – Herausforderung Unternehmensnachfolge“
- 16:15 Pause
- 16:30 **Alexander Trauner**, Inhaber Fass Manager e.U.: „Der Geschmack des Erfolges“
- 17:00 **Tristan Lind**, Rechtsanwalt: „Rechtliche Aspekte im Rahmen der Unternehmensnachfolge“
- 18:00 Preisverleihung Weiterbildungsstunden
- 18:30 Networking und Abendessen

Beim Fachgruppentag wurde der Voranschlag 2025 vorgestellt und die Umlage in der bisherigen Form wieder beschlossen. Pro Mitglied und Standort 280 €, für Kapitalgesellschaften 560 €. Weiter fortsetzen werden wir in Niederösterreich, dass nur die Umlage von der GmbH entrichtet werden muss, wenn ein Mitglied einmal als GmbH (mind. zu 75 % Eigentümer) und einmal als Einzelunternehmer Mitglied ist.

Als Obmann präsentierte ich weiters „Rechtliche Entwicklungen im Bereich NQR Level 6 – die neue Vermögensberater-Prüfungsordnung und deren Inhalte“.

Ebenso wurde über die ersten Ergebnisse unserer Social-Media-Kampagne berichtet, die noch bis Mitte Dezember 2024 läuft. Danach wird es dazu noch aussagekräftigere Informationen geben, die wir allen zusenden. Es wurden in diesem Zusammenhang drei Erklärvideos produziert, die in den diversen Kanälen zu sehen sind, um die Aufmerksamkeit bzw. die Präsenz des Berufsstandes auch dort zu verbreiten. Für diese Maßnahme wurde unsere Kundenhomepage wieder aktiviert. Klicken Sie



einmal hinein, Sie finden dort interessante Infos für den Endkunden:

**[www.noe-finanzdienstleister.at](http://www.noe-finanzdienstleister.at)**

Ebenso referierte ich über DORA (Sicherheit der digitalen Systeme des Finanzsektors – Stichwort Cyberangriffe). Kurz gesagt: die Vermögensberater und auch die Versicherungsvermittler sind davon ausgenommen. Ein weiterer Punkt von mir waren die neuesten Entwicklungen im Verbraucherkreditgesetz, die bis 20.11.2026 in Österreich umgesetzt werden müssen. Die wichtigsten Änderungen sind: Kleinstkredite fallen auch darunter; zinsenlose Kredite, Schwarmfinanzierungen und ebenso Online-Kredite sind davon erfasst. Wir werden Sie jedenfalls darüber am Laufenden halten.

Zum Thema Geldwäscheprävention gab es ebenso Neuigkeiten, denn der Vermögensberater ist davon betroffen, wenn er Lebensversicherungen oder andere Versicherungsprodukte mit Anlagecharakter vermittelt. Verdachtsmeldungen müssen ausschließlich über das Meldesystem „goAML“ gemacht werden. Aus Mitgliederkreisen wissen wir, dass die Gewerbebehörden verstärkt nachfragen. Dazu gibt es von der WKO auch einen Fragebogen (<https://www.wko.at/oe/gewerberecht/checklistegeldwaesche-identifizierung.pdf>), den Sie mit dem Kunden ausfüllen und diesen der Behörde vorweisen können. Lesen Sie dazu auch den Beitrag auf Seite 16 und 17.

Besonders erfreulich ist es, dass wir unseren Bildungs-KickOff auch 2025 veranstalten und dieser für unsere aktiven Mitglieder weiterhin kostenlos ist. Die Information dazu wird bald ausgesendet, und dann können Sie sich auch schon online anmelden. Der Auftakt ist – wie auch in den Vorjahren – ein ganzer Tag, der in St. Pölten

in Präsenzform stattfindet. Sie sind herzlich eingeladen, persönlich zu uns zu kommen.

In den weiteren Vorträgen des Fachgruppentages wurden die Mitglieder über die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen von Unternehmensübergaben informiert. Lesen Sie dazu auch die Beiträge ab Seite 7 unseres Magazins. Als Auflockerung, aber durchaus interessant, war auch der Vortrag von Alexander Trauner über den Geschmack des Erfolges.

Nach der Ehrung der Mitgliedsbetriebe, die mehr als 200 % der notwendigen Weiterbildungsverpflichtung erfüllt hatten, wurden alle zum gemütlichen Teil und Netzwerken beim Abendessen eingeladen.

Wir hoffen, auch Sie bei einer der nächsten Veranstaltungen begrüßen zu dürfen. ■



## Das war das Sommerfest der Fachgruppe Niederösterreich

Wie jedes Jahr war das Sommerfest der Fachgruppe der Finanzdienstleister NÖ auch heuer wieder eine gelungene Veranstaltung. Diesmal ging es Ende August gemeinsam in die pittoreske Stadt Retz im nördlichen Weinviertel. Dort konnte Obmann **Michael Holzer** knapp 70 Gäste begrüßen und den Kolleginnen und Kollegen samt ihren Familien ein tolles Programm bieten.



Nach dem Treffen bei herrlichem Sommerwetter am Hauptplatz der historischen Stadtgemeinde ging es auf eine rund einstündige Führung durch den Ort. Die Rathauskapelle, Kirchen, Türme, eindrucksvolle Bürgerhäuser sowie die erhalten Stadtmauern sind steinerne Zeugen einer Jahrhunderte alten Geschichte dieser Grenzregion.

Nicht minder spektakulär war dann der Besuch des unter der Stadt liegenden, 20 Kilometer langen Retzer Erlebniskellers. Seine Ursprünge gehen in das 13. Jahrhundert zurück.

Nach so viel Geschichte ging es zum Abschluss zu einem Abendessen beim Windmühlenheurigen, bei dem alle in abermals malerischer Umgebung den Tag Revue passieren und auch noch ausgiebig plaudern konnten.

Wir freuen uns sehr, wenn wir auch Sie im nächste Jahr bei unserem Sommerfest begrüßen dürfen! ■



# „Böses Erwachen“ rechtzeitig vermeiden!

Unterschätzte Herausforderung Unternehmensnachfolge. Das war das große Thema bei der Fachgruppentagung der Finanzdienstleister Niederösterreich.

Von Manfred Kainz

Unter dem positiven Motto „Das Beste kommt zum Schluss“ sprach **Wolfgang Willim**, Geschäftsführer der SEWICO Consulting GmbH, über die Nachfolgesituation und Übergabemöglichkeiten. In Ergänzung zu Willims Vortrag (erhältlich bzw. abrufbar über die Fachgruppe NÖ) und zu seinem Gastbeitrag in diesem Magazin (ab Seite 14) sprach Geld & Rat mit dem Nachfolgeberatungsspezialisten darüber, wie am Schluss wirklich das Beste herauskommen kann.

## Viele Fehler

Genauso wichtig wie die „Do’s“ bei einer Unternehmensauf- bzw. -weitergabe sind die „Don’ts“: Nur im Bekanntenkreis und/oder in der eigenen Region nach einem Nachfolger zu suchen, statt den passenden Interessenten zu finden. Zu spät oder spät mit dem ganzen Nachfolgeprozedere zu beginnen. Kein Geld für gute Vorbereitung und Umsetzung ausgeben zu wollen. Die Nachfolge mit einem „selbstgestrickten“ zweiseitigen (Ver-)Kaufvertrag





regeln zu wollen. Fallen bei Übertragungen und in der Gesamtrechtsnachfolge zu übersehen. Steuerrechtlich schmerzhaft hohe Summen unnötig zu zahlen, statt zu sparen (indem man ein steueroptimales Übertragungsmodell wählt). All diese Fehler lassen sich mit professioneller Vorbereitung verhindern.

Aber nur rund die Hälfte der Betroffenen nimmt professionelle externe Hilfe in Anspruch. Und auch nicht jeder Nachfolgefall wird dann positiv umgesetzt. „Da ist noch Luft nach oben“, so Willim im Gespräch. Als Idee gibt er mit, einen „Sprechtag“ oder eine „Ansprechstelle/Hotline“ zu Nachfolgefragen in der Fachgruppe einzuführen. Wo man spezielle Fragen und Themen der Berufsgruppe Finanzdienstleister behandeln kann (die sich ja von anderen Berufen sehr unterscheiden). Denn gute Vorbereitung einer Betriebsübergabe und professionelle Begleitung ist „Goldes wert“. Immerhin gehe es um das „Lebenswerk, das man nur einmal verkauft“, dessen Übergang in neue Hände ja nicht scheitern soll.

### **Rechtzeitig**

In der Praxis sei es aber so, dass nur knapp über ein Viertel aller Nachfolgen erfolgreich sind – also „befriedigend“

sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer – und ebenso für die Kunden. Bei nicht gelungenen Nachfolgen können in den ersten drei Jahren mehr als 50 % des Bestandes verloren gehen. Das könne ja nicht Ziel des Abgebers sein; auch wenn es ihm (aus welchem Grund auch immer: Alter, Pension, Gesundheit, neue Tätigkeit) „reicht“, wird er wohl nicht wollen, dass das von ihm Aufgebaute rasch zerfällt.

Rechtzeitig mit der Nachfolgeplanung zu beginnen, sei schon deshalb wichtig, weil es oft um die Umgründung in eine andere Rechtsform vor einem Unternehmensverkauf gehen kann, um eine steueroptimale Lösung zu erzielen. Denn wer will schon gerne 100.000 € zu viel an den Fiskus abliefern?

Rechtzeitigkeit brauche es aber schon, um sich neben dem Tagesgeschäft die Kernfrage zu beantworten: Worum geht es mir bei der Betriebsab- bzw. -übergabe? Um das zu erzielende Geld, also um den finanziellen „Bestbieter“? Um einen fließenden Übergang? Um gute Begleitung im Prozess? In der Praxis zeige sich: Wenn der Verkäufer bereit ist, noch eine Zeit lang mit dem Käufer Kundenpflege zu betreiben, ist das „wertvoll“ in dem Sinne, dass es sich positiv auf dem Kaufpreis auswirkt. Interessenten

sind bereit mehr zu zahlen, wenn das Risiko, gleich Kunden zu verlieren, klein ist.

### Kaufwillige nützen

Der Beratungsspezialist sieht zunehmend Kaufwillige für Finanzdienstleister und betreuten Versicherungsbestand. Pro Fall gebe es rund drei Kaufwillige; und da gehe es dann darum, den am besten passenden auszuwählen. Qualität guter Kundenbeziehungen sei generell ein zentrales Kriterium für eine gute Übergabe. Wobei da nicht nur regionale Dienstleister Interesse zeigen, sondern (seit der Pandemie) auch immer mehr überregionale Anbieter wie Maklereien und Agenturen mit internationalen Investoren. Die „Postadresse“ des Finanzdienstleisters sei mit der Digitalisierung nicht mehr entscheidend. Denn Kunden sind zunehmend bereit, ihre Transaktionen elektronisch abzuwickeln – wenn die Qualität des Dienstleisters passt, sieht Willim.

Und bei entsprechendem Volumen, d.h. Umsatzgröße, und/oder Spezialisierung auf bestimmte (Finanzierungs-)

Themen etwa im Gewerbebereich, gebe es auch Interessenten aus Großbritannien, Skandinavien, Schweiz und Deutschland. Die am österreichischen Markt Fuß fassen wollen, eine „regionale Tochter“ gründen und den Finanzdienstleister als Plattform nützen wollen, um deren langfristige Kundenbindungen zu nützen. Oder, wenn sie schon Fuß gefasst haben, ihr Business ausweiten wollen: in weitere Regionen oder Geschäftsfelder (z.B. Finanzierung von Projekten und Start Ups).

### Bewusst sein

Die Voraussetzungen für eine optimale Nachfolge im Finanzdienstleistungssektor sind also gegeben. Trotzdem sei nur bei rund einem Drittel das Bewusstsein für professionelle Begleitung da, sieht Willim. Der Großteil „lässt es auf sich zu kommen“. Das kann ein „böses Erwachen bringen und viel (Steuer-)Geld kosten“.

Sein Fazit: Frühzeitig überlegen, welche Möglichkeiten es gibt – statt überstürzt falsche Entscheidungen zu treffen. ■

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

# Rechtliche Aspekte bei der Unternehmensnachfolge

Die Veräußerung eines Unternehmens ist regelmäßig ein komplexer Prozess, bei dem zahlreiche juristische Besonderheiten zu beachten sind. Neben den steuerlichen Auswirkungen einer Transaktion ist unter anderem zu klären, welche Bestandteile eines Unternehmens übertragen werden sollen, welche Gewährleistungen der Veräußerer übernimmt und wie eine allfällige Haftung gegenüber Dritten weitestgehend ausgeschlossen werden kann.

Von Tristan Lind



Dieser Beitrag basiert auf einem Vortrag am Fachgruppentag der Finanzdienstleister NÖ am 25. 9. Die wichtigsten Aussagen sollen nachstehend kurz zusammengefasst werden.

### 1. Vorbereitung der Transaktion

Vor Aufnahme konkreter Vertragsverhandlungen muss zunächst eine geeignete Transaktionsstruktur festgelegt werden. Bereits in diesem frühen Stadium sollte auf die Expertise eines Rechtsanwalts oder Notars zurückgegriffen werden. Ebenso empfiehlt sich die Beiziehung eines Steuerberaters, um unerwünschte steuerliche Konsequenzen zu vermeiden.

Werden dem potenziellen Erwerber bei Durchführung einer Due-Diligence-Prüfung vertrauliche Geschäftsunterlagen zur Verfügung gestellt, sollte zuvor eine Geheimhaltungsverpflichtung vereinbart werden, die bei Verstößen angemessene Sanktionen (z.B. eine Vertragsstrafe) vorsieht. Bestehende Vereinbarungen sind dahingehend zu prüfen, ob diese Übertragungsbeschränkungen (Vinkulierungen, Vorkaufs- und Aufgriffsrechte etc.) oder sogenannte „Change

of Control“-Klauseln enthalten, die Vertragspartnern bei Veränderungen der Eigentümer- bzw. Kontrollstruktur typischerweise ein Kündigungsrecht einräumen.

### 2. Share Deal versus Asset Deal

Während beim Share Deal Anteile an einer Gesellschaft übertragen werden, erwirbt der Käufer beim Asset Deal entweder alle – oder auch nur bestimmte – Vermögenswerte eines Unternehmens (z.B. Inventar, gewerbliche Schutzrechte, Kundenstock etc.). Einzelunternehmen können stets nur im Wege eines Asset Deals veräußert werden. Demgegenüber kommen bei Gesellschaften beide Varianten in Betracht, je nachdem, ob Anteile an der Gesellschaft (Share Deal) oder das von der Gesellschaft betriebene Unternehmen (Asset Deal) veräußert werden.

Der Asset Deal bietet insoweit eine höhere Flexibilität, als beispielsweise auch nur ein Teilbetrieb übertragen werden kann. Allerdings gelten bei Unternehmensveräußerungen strenge Haftungsbestimmungen (§ 38 ff. UGB, § 1409 ABGB), die nur unter gewissen Voraussetzungen

Werbung

# Staking mit ETPs: Ihr Weg zu passivem Einkommen

Staking bietet Renditen und stärkt die  
Netzwerksicherheit.

Hier scannen!



21shares

ausgeschlossen werden können. Sonderbestimmungen sind unter anderem im Miet- und Arbeitsrecht zu finden: So regelt § 12a MRG, dass der Erwerber eines Unternehmens in das Mietverhältnis eintritt, wenn dieses dem Vollenwendungsbereich des MRG unterliegt. In diesem Fall ist der Vermieter jedoch berechtigt, den bisherigen Mietzins auf den angemessenen Mietzins anzuheben. Nach § 3 AVRAG tritt der Erwerber eines Unternehmens in die bestehenden Arbeitsverhältnisse ein, wobei abweichende Vereinbarungen zulasten des Arbeitnehmers unwirksam sind.

### 3. Persönliche Haftungen und Sicherheiten

Zu beachten ist, dass persönliche Haftungen wie Bürgschaften weder beim Asset noch beim Share Deal automatisch entfallen. Hat etwa der Gesellschafter einer GmbH zur Besicherung eines Darlehens der Gesellschaft eine Sicherheit bestellt (z.B. durch Verpfändung seiner privaten Liegenschaft), besteht diese auch nach Abtretung seiner Geschäftsanteile weiterhin fort. Es sollte daher rechtzeitig mit den Gläubigern darüber verhandelt werden, ob bzw. zu welchen Bedingungen diese einer Entlassung aus der Haftung zustimmen. Denkbar ist unter anderem, dass ein Teil des Kaufpreises zur Abdeckung der entsprechenden Verbindlichkeiten aufgewendet wird oder der Erwerber gleichartige Haftungen übernimmt bzw. Sicherheiten bestellt.

### 4. Schenkungen unter Lebenden

Insbesondere bei Familienunternehmen besteht regelmäßig der Wunsch, dass die eigenen Nachkommen das Unternehmen fortführen. Bei der unentgeltlichen Übertragung von Unternehmen bzw. Geschäftsanteilen an pflichtteilsberechtigte Familienangehörige (Nachkommen, Ehegatte) ist zu bedenken, dass die Schenkung – zeitlich unbegrenzt – der Verlassenschaft hinzu- und auf den Pflichtteil der beschenkten Person anzurechnen ist. Darüber hinaus sind Schenkungen an Angehörige, die einen Wert von 50.000 € innerhalb eines Jahres übersteigen, dem Finanzamt zu melden (§ 121a BAO). Ausgenommen hiervon sind Schenkungen von Liegenschaften.

Ebenso wie Abtretungsverträge über GmbH-Anteile bedürfen auch Schenkungsverträge zu ihrer Gültigkeit grundsätzlich eines Notariatsaktes. Nach der Intention des

Gesetzgebers soll der Geschenkgeber dadurch vor übereilten Schenkungen geschützt werden. Der Abschluss eines Notariatsaktes ist bei Schenkungen nur dann nicht erforderlich, wenn die „wirkliche Übergabe“ bereits erfolgt ist.

### 5. Letztwillige Verfügungen

Bekanntlich sind nur der Tod und die Steuer gewiss. Anders als Steuerzahlungen ist der genaue Todeszeitpunkt in der Regel aber nur schwer vorhersehbar. Umso wichtiger ist es, die Unternehmensnachfolge – sofern diese nicht bereits abgeschlossen ist – durch Errichtung einer letztwilligen Verfügung (Testament) zu regeln, um unerwünschte Rechtsfolgen zu vermeiden. Fehlt es an einem Testament, kommt die gesetzliche Erbfolge zur Anwendung. Theoretisch kann die gesetzliche Erbfolge sogar zu der gewünschten Vermögensaufteilung führen; praktisch wird dies aber nur selten der Fall sein. Auch das Risiko einer Zerschlagung des Unternehmens wird durch die Anwendung der gesetzlichen Erbfolge – im Vergleich zu einer individuellen Gestaltung – keinesfalls verringert.

Das Erbrecht bietet zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten, die von der Einsetzung von Erben samt Ersatz- und Nacherben im Testament bis hin zur Zuwendung von Vermögensvorteilen in Form eines Vermächnisses reichen. Die Grenze liegt dort, wo Pflichtteilsansprüche verkürzt werden. Pflichtteilsberechtigt sind die Nachkommen und der Ehegatte, wobei sich der Pflichtteil auf die Hälfte des gesetzlichen Erbteils beläuft.

Um einer Zerschlagung bzw. Veräußerung des Unternehmens aufgrund von Pflichtteilsansprüchen vorzubeugen, kann bei mehreren pflichtteilsberechtigten Erben bereits zu Lebzeiten darauf hingewirkt werden, dass diese – insbesondere durch Erhalt anderweitiger Zuwendungen – Pflichtteilsverzicht zugunsten jenes Erben abgeben, der das Unternehmen fortführen soll. Ein solcher Pflichtteilsverzicht bedarf zu seiner Wirksamkeit zwingend der Notariatsaktsform.

Aufgrund der Komplexität des Erbrechts und der strengen Formvorschriften bei der Errichtung letztwilliger Verfügungen ist dringend zu empfehlen, einen Rechtsanwalt oder Notar zu konsultieren. ■



Rechtsanwalt Tristan G. Lind, LL.M., BSc

# Finanzwissen zahlt sich aus



Andrey Kisilev - AdobesStock

[www.boersen-kurier.at](http://www.boersen-kurier.at)



**Börsen-Kurier**  
Österreichs einzige  
Wochenzeitung für  
Finanzen und Wirtschaft

# Unternehmensnachfolge: Das Wichtigste in Kürze

Eine aktuelle Herausforderung, speziell in der Branche der Versicherungsmakler und Finanzdienstleister.

Von Wolfgang Willim

Trotz aller aktuellen Themen wie IDD, Digitalisierung, Datenschutzgrundverordnung, ist und bleibt die Nachfolgethematik der Versicherungsmakler und Finanzdienstleister ein Dauerbrenner.

## Nachfolge: die wesentlichen Herausforderungen

### Die Altersstruktur

Derzeit sind bereits annähernd 60 % der Makler und Finanzdienstleister über 50 Jahre alt. In den nächsten Jahren suchen hunderte Unternehmen nach geeigneten Nachfolgern.

### Der Nachfolger

Die Branche kämpft aktuell mit Nachwuchsproblemen. Zunehmend kommen neue Interessenten auf den Markt, um bei Betriebsnachfolgen „mitzumischen“. Achtung, nicht jedes Angebot ist für die eigene Situation passend.

### Der Preis

Der Preis bestimmt sich nicht nur aus dem Provisions- und Honoraraufkommen. Zunehmend werden Qualitätsthemen – Bestandsstruktur, IDD-Konformität, Digitalisierung und Arbeitssysteme, Haftungsfragen, usw. – und die Ertragskraft des Unternehmens in den Kaufpreis eingerechnet.

### Steuern und Recht

Die steuerlichen Konsequenzen im Zusammenhang mit der Beendigung der gewerblichen Tätigkeit, die Rechtsform des Unternehmens, die Vertragsgestaltung ... Das sind nur ein paar wenige, wesentliche Themen aus diesem Bereich.

### Übergabe und Rückzug

Wenn Ihr Lebenswerk weitergeführt werden soll, ist eine aktive Übertragung des Kundenstockes, zumindest im Bereich wichtiger Kunden, unumgänglich.

### Planung und Controlling

Im Rahmen der Vorbereitung und Planung gilt es, auch die Auswirkungen entsprechender Maßnahmen zu berechnen und zu berücksichtigen. Prognoserechnung für den Übergeber, ebenso für den Käufer, ist zielführend notwendig. Die laufende Kontrolle im Rahmen der Umsetzung ist Pflicht.

## Den Sieger erkennt man am Start – Vorbereitung ist die halbe Miete

Die Themen im Rahmen der Nachfolge sind sehr vielfältig und komplex. Sie reichen von Rechts- und Vertragsthemen, steuerrechtlichen Themen, der richtigen Preisbestimmung, der Auswahl des passenden Nachfolgers, der Gestaltung des Übergabeprozesses bis hin zu persönlichen, familiären Auswirkungen und Konsequenzen.

Jede einzelne Entscheidung steht oftmals in Wechselwirkung mit anderen Bereichen innerhalb des Nachfolgeprozesses. Oftmals heißt es in der Praxis „zurück an den Start“, weil eine Entscheidung in letzter Konsequenz bei anderen wichtigen Punkten einen Nachteil bringt. Eine erfolgreiche Nachfolge braucht Zeit, auch in der Vorbereitung, und eine Spielwiese, auf der alle möglichen Varianten anhand von Zahlen und Szenarien erprobt werden können. Auch die Braut zu schmücken, braucht Zeit.

Es gilt, die passende Lösung, nicht die schnellste oder einfachste, zu finden. Das Nachfolgemodell, das für einen anderen Unternehmer gut war, muss für Sie noch lange nicht das optimale sein.

Nicht alles ist vorhersehbar, oft stellt sich in den Verhandlungen mit dem potenziellen Nachfolger heraus, dass die angestrebte Lösung nicht passt. Deshalb ist es wichtig, auch einen Plan B zu haben!

## Tipps für den erfolgreichen Weg!

### Beschäftigen Sie sich rechtzeitig mit dem Thema

Rechtzeitig bedeutet, sich mindestens zehn Jahre vorher erste Gedanken zu diesem Thema zu machen! Je nach angedachtem Modell dauert die Entwicklung und Übergabe an den potenziellen Nachfolger mehrere Jahre.

### Nutzen Sie kompetente Experten

Ganz gleich, ob es sich um rechtliche oder steuerliche Themen, um den ganzen Prozess oder Teile davon, im Rahmen der Betriebsnachfolge handelt, die Kosten einer



professionellen Beratung machen einen Bruchteil jener Folgekosten aus, die durch Fehleinschätzung oder Vergessen wesentlicher Themen passieren können.

#### **Treffen Sie klare Entscheidungen**

Eine gute Vorbereitung, die Entwicklung der unterschiedlichen Optionen und Möglichkeiten und darauf basierende, klare Entscheidungen und ein konsequentes Handeln sind unumgänglich.

#### **Ordnen Sie Ihren Rückzug**

Die Unterstützung bei der Übertragung des Kundenstockes über einen klar definierten Zeitraum (hier sind unterschiedliche Modelle denkbar), aber auch der Rückzug aus der Leitung und die Übertragung von Verantwortung sind notwendig – und die so gewonnene Freizeit haben Sie sich verdient! ■



Wolfgang Willim  
Geschäftsführung SEWICO Consulting GmbH

# Geldwäscheprävention: Gewerbetreibende aufgepasst!

Die FATF-Länderprüfung Österreichs kann unter anderem auch Vermittler von Lebensversicherungen und Immobilienmakler betreffen.

Von Andreas Dolezal

Gewerbetreibende, wie Vermittler von Lebensversicherungen und Immobilienmakler, unterliegen bekanntlich umfangreichen Pflichten zur Geldwäsche-Prävention. Überprüft wird das Einhalten der gesetzlichen Bestimmungen von den Gewerbebehörden (Bezirkshauptmannschaften bzw. Magistratsabteilungen). Doch nicht nur kleine Gewerbetreibende werden streng kontrolliert, auch Österreich muss gerade eine intensive Überprüfung des heimischen Systems der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung über sich ergehen lassen.

## Akute Gefahr „Graue Liste“

Im Jahr 2024 hat die (bis Mitte 2025 dauernde) Prüfung Österreichs durch die Financial Action Task Force (kurz FATF), einem internationalen Gremium mit Hauptsitz in Paris, begonnen. Rund 200 Staaten, die immer wieder

routinemäßig kontrolliert werden, haben sich freiwillig dieser Instanz unterworfen.

Der Ausgang der FATF-Prüfung entscheidet unter anderem über Österreichs (un)eingeschränkte Teilnahme am internationalen Finanzmarkt in den kommenden Jahren. Ein schlechtes Ergebnis kann dazu führen, dass Österreich auf der „Grauen Liste“ landet, was die Teilnahme am internationalen Geldverkehr stark einschränken würde. Studien des Internationalen Währungsfonds IWF und der Weltbank zufolge käme es zu einem Kapitalabfluss von etwa 36 Mrd €, der wirtschaftliche Gesamtschaden für Österreich wird auf rund 76 Mrd € geschätzt.

Bei der letzten FATF-Prüfung 2015/2016 konnte Österreich die Graulistung gerade noch verhindern. Mittlerweile hat die FATF jedoch ihre

Prüfkriterien erheblich verschärft. Auf Basis der Ergebnisse aus 2015/2016 würde Österreich heute auf der „Grauen Liste“ landen. Das gilt es jedenfalls zu verhindern. Entsprechend nervös sind die beteiligten Institutionen wie etwa Finanz- und Wirtschaftsministerium – und deren verlängerter Arm, die Aufsichtsbehörden.

Das FATF-Team wird nicht nur Behörden und Banken interviewen und prüfen, ob es ein österreichweit gemeinsames und fundiertes Verständnis für Geldwäsche-Prävention gibt, sondern auch Gewerbetreibende. Dabei prüft die FATF nicht primär das Einhalten der gesetzlichen Pflichten, also die Umsetzung der EU-Geldwäsche-Richtlinien. Sie hat auch eigene Prüfkriterien, die sich auf das tiefe Verständnis des Verhinderns von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung fokussieren – und die



sind nicht zwingend identisch mit den gesetzlichen (und teils praxisfernen) Bestimmungen.

### Hyperaktive Gewerbebehörden

Im Fahrwasser der FATF-Prüfung haben Aufsichtsbehörden – Finanzmarktaufsicht ebenso wie Gewerbeaufsicht – ihre Kontrollaktivitäten intensiviert. Was früher eher selten der Fall war, ist mittlerweile fast Standard: Vorort-Kontrollen bei Gewerbetreibenden, auch unangekündigte, wie Betroffene berichten. Alleine die Bezirkshauptmannschaft Perg hat in Oberösterreich per August 2024 bereits 135 Händler, 72 Immobilienmakler und drei Versicherungsvermittler kontrolliert und 59 (!) Verwaltungsstrafverfahren eingeleitet.

Auf Grundlage einer plausiblen unternehmensinternen Risikoanalyse werden neben dem Einhalten der Sorgfaltspflichten gegenüber (natürlichen und juristischen) Kunden auch Aufzeichnungspflichten und Schulungsnachweise aller relevanten Mitarbeitenden kontrolliert.

### Meldepflicht über goAML

Standardmäßig fragen die Gewerbebehörden auch nach dem Zugang zum elektronischen Meldesystem »goAML«, dem einzig zulässigen Kommunikationskanal über den gegebenenfalls Verdachtsmeldungen unverzüglich abzugeben sind. Richten Gewerbetreibende den »goAML«-Zugang erst im Anlass- bzw. Verdachtsfall ein, kann dieser Unverzüglichkeit nicht Folge geleistet werden (denn das Freischalten im System kann bis zu 48 Stunden dauern). Der kostenfreie Zugang ist daher von allen verpflichteten Gewerbetreibenden schon vorsorglich einzurichten.

### Mitgliedschaft in FATF beenden?

Findige Köpfe könnten jetzt sagen, dass Österreich – um der strengen Länderprüfung zu entgehen – seine freiwillige FATF-Mitgliedschaft doch einfach beenden kann. Ja, stimmt. Aber das würde automatische zur Graulistung mit allen genannten negativen wirtschaftlichen Folgen führen. Die FATF-Prüfung ist also gesamtwirtschaftlich betrachtet das weitaus geringere Übel. ■

Werbung

# Keine Luft- nummer.

Die Haftpflichtversicherung  
für Versicherungs- und  
Finanzdienstleister in Österreich.



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

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

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

for broker GmbH  
assekurateur



# PEPP neu: Altersfinanzierung soll Leben eingehaucht werden

Das sogenannte „Pan-European Pension Product“ (kurz PEPP) war ein Ladenhüter. Nun wird an einer verbesserten Version gearbeitet. Dabei können die Finanzdienstleister eine wichtige Rolle spielen.

Von Manfred Kainz

Hunderte Milliarden Euro an Kundengeldern auf Sparbüchern, eine alternde Bevölkerung, immer mehr Pensionisten im Verhältnis zu Erwerbstätigen und damit die Herausforderung: Wie kann man ausreichendes finanzielles Auskommen im Alter sicherstellen?

In der EU hat man daher 2022 das Pan-European Pension Product (PEPP) eingeführt. Ziel war, eine einfache, transparente, kostengünstige und „mobile“ Altersanspar-Alternative anzubieten, die die staatliche Pensions Säule ergänzt. In der Praxis hat es sich nicht durchgesetzt, im „Verkauf“ war es nicht attraktiv genug. Das lag sowohl an angebotsseitigen Faktoren und Hindernissen auf der Nachfrageseite, als auch an strukturellen Schwächen des Produktrahmens. Sozusagen „Gut gemeint ist nicht automatisch gut gemacht“.

Nun nimmt die zuständige EU-Behörde „European Insurance and Occupational Pensions Authority“ (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung, EIOPA) einen Reformanlauf, um der Produktidee „neues Leben einzuhauchen“, wie sie selber formuliert.

In einem dichten englischen „Staff Paper on the future Pan-European Pension Product“ aus dem Hause EIOPA werden die Schwächen des bisherigen PEPP angeführt und Ansatzpunkte vorgeschlagen, wie diese Hindernisse korrigiert werden könnten. Um letztlich zu einem „einfachen und langfristigen Ansparprodukt“ zu kommen.

## Neues Angebot

Was die Erhöhung der Attraktivität auf der Angebotsseite betrifft, wird von der EU-Behörde in Frankfurt eine Kombination aus betrieblicher und privater Vorsorge in einem einzigen Pensionsprodukt vorgeschlagen. Arbeitgeberbeiträge in ein solches Produkt, die „steuereffizient“ sind, in Kombination mit der Möglichkeit von individuellen Beiträgen würden es also zu einem Produkt der

„zweiten UND dritten Säule“ machen. So ein Rahmen für ein einziges „Pensionsprodukt“ würde eine Skalierung ermöglichen, es damit für (mehr) Anbieter kalkulatorisch interessant machen und somit zu einem breiteren Angebot für die Nutzer führen.

Ergänzend wird von der EIOPA die Idee vorgeschlagen, ein EU-weites „PEPP-Label“ für nationale Produkte zu kreieren: Gemeinsame Standards für die Einfachheit, Sicherheit, Kosteneffizienz und Transparenz der Produkte sollen letztlich allen Seiten – Anbietern, Vermittlern und Nutzern – nützen. Und was die steuerliche Behandlung betrifft (Steuergesetzgebung lassen sich die Nationalstaaten nicht wegnehmen) wird in dem EIOPA-Dokument empfohlen: Die Länder mögen so einem neuen Produkt dieselben Steuerbegünstigungen gewähren wie schon bestehenden nationalen Vorsorgeprodukten.

## Mehr Nachfrage

Und um auch nachfrageseitig einen Schub für finanzielle Altersvorsorge ergänzend zur staatlichen Pension zu schaffen, brauche es aus Sicht der EIOPA generell mehr „Ermutigung“ zur Beteiligung an zusätzlichen Rentensäulen. Dem könnte „als innovativer Schritt“ eine „automatische Anmeldung“ zu einem ergänzenden persönlichen Altersvorsorgeangebot (wie eben einem neuen PEPP) dienen: Für alle Bürger beim Erreichen des 18. Lebensjahrs oder beim ersten Berufsantritt. Und um den (jungen) Menschen vor Augen zu führen, dass langfristige Vorsorge Sinn macht, könne ein „Pension Tracking System“ dienen: Dieses solle die Menschen transparent „an einem Ort“ über ihre kombinierten Pensionsansprüche, also aus allen drei Säulen, informieren.

## Auf der Agenda

Kürzlich im September konstituierte sich in der EIOPA-Zentrale in Frankfurt die neu zusammengesetzte sogenannte „Occupational Pensions Stakeholder Group (OPSG)“. Dieses 30-köpfige Expertengremium mit

Delegierten aus den EU-Mitgliedsstaaten und aus „Associations“ berät die Behörde bei geplanten Neuerungen, Regulierungen und Aufsichtsmaßnahmen. Auf der Diskussions- und Beratungsagenda der frisch konstituierten Stakeholder Group steht auch das Thema PEPP neu.

Österreichs wieder nominierte Repräsentantin in der Stakeholder Group, **Gertrude Pils**, kann sich im Gespräch mit Geld & Rat zwei Möglichkeiten vorstellen: Ein „selbstverwaltetes“ Vorsorgekonto: dem individuellen Pensionsansparen zweckgewidmet, mit Dienstgeberbeiträgen Brutto für Netto, die Dienstnehmer können je nach Vereinbarung einzahlen – und sind selbst verantwortlich für ihre Investments. Bei einem „verwaltetem“ Vorsorgekonto hingegen würde die Performanceverantwortung bei einer Pensionskasse liegen, die für das Anlagemanagement zuständig wäre. Die Nutzer sollen den Anbieter auswählen und wechseln können, was für Wettbewerb Sorge.

Sowohl „selbstverwaltetes“ als auch „verwaltetes“ Vorsorgekonto würde voraussetzen, dass die Nutzer ausreichend



Informationen und Wissen für ihre Auswahlentscheidungen haben – die ja langfristige Folgen haben. Das braucht Aufklärung und Begleitung vom Beginn an. Da ist der unabhängige Finanzdienstleister ein erster Ansprechpartner. Außerdem kann er ein „Pension Tracking System“ anbieten, also den Menschen vorrechnen, was sie aus den verschiedenen Säulen erwarten können. ■

Werbung

Helvetia Einmalanlage ChancenSicherheit

helvetia.at

# Entspannt. Sicher. Investieren.

Veranlagen Sie Ihr Vermögen mit  
Steuervorteilen und Sicherheitsnetz.

Helvetia ChancenSicherheit bietet Ihnen eine einzigartige Kombination aus Ertragsmöglichkeit und Sicherheitsnetz. Sie zahlen einmal ein und können Ihre Geldanlage entspannt für sich arbeiten lassen.

einfach. klar. helvetia   
Ihre Schweizer Versicherung

Exklusive  
Limited Edition  
bis 11.11.2024



# Gibt es auch grünes Leasing?

Die EU-Taxonomie-Verordnung hat Kriterien erarbeitet, mit welchen die Finanzdienstleister hauptsächlich im Bereich der Veranlagungen in Berührung kommen. Auch die Finanzierungsbranche ist betroffen, wenn es darum geht, die Welt von morgen grüner zu gestalten.

Von Rudolf Erdner



Von der EU-Kommission abwärts werden Institutionen und Unternehmen nicht müde, über ihre Anstrengungen zur Erreichung der Klimaziele zu berichten und zu werben. Seit 2022 ist die EU-Taxonomie-Verordnung in Kraft. Betroffen davon sind hauptsächlich Unternehmen, die Finanzprodukte zur Verfügung stellen. Ihre Berichtspflichten sind sehr genau geregelt. Doch werden die CO<sub>2</sub>-Emissionen wohl nur dann nachhaltig sinken können, wenn alle Akteure, welche dem Markt Kapital zur Verfügung stellen, ihre Möglichkeiten entsprechen ausrichten, auch wenn sie nicht direkte Adressaten der EU-Taxonomie-Verordnung sind.

Die Europäische Kommission arbeitet an der Umsetzung des Green Deals. Zur Erinnerung: Europa soll bis 2050 der erste klimaneutrale Kontinent werden und bereits bis 2030 sollen die Treibhausemissionen um 55 % gegenüber dem Niveau von 1990 reduziert werden. **Ursula von der Leyen**, die Präsidentin der EU-Kommission, sagt: „Wir haben die einmalige Gelegenheit, mit Tempo, Ehrgeiz und Zielstrebigkeit den Weg zu ebnen und Vorreiter bei CO<sub>2</sub>-neutralen Technologien – in einem schnell

wachsenden Sektor – zu werden. Europa will bei der Cleantech-Revolution eine Führungsrolle übernehmen. Für Mensch und Industrie heißt das, Fertigkeiten schnell in vernünftige Arbeitsplätze münden und Innovationen unbürokratisch in Serie gehen zu lassen. Ein besserer Zugriff auf Finanzmittel ermöglicht eine rasche Expansion der wichtigsten Cleantech-Branchen.“

## Leasing hat Schlüsselrolle

Sehen wir uns in diesem Zusammenhang den europäischen Leasing-Markt an. Leaseurope (European Federation of Leasing Company Associations; der Dachverband der europäischen Leasingindustrie mit Sitz in Brüssel und derzeit 46 Mitgliedsinstitutionen aus 33 Ländern) sieht für Leasing eine Schlüsselrolle bei der Reduktion des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks in Europa in Verbindung mit dem Pariser Abkommen zum Klimawandel. Leasing kann dazu beitragen, dass die Unternehmen das benötigte Kapital aufbringen, um entweder bestehende Anlagen durch energieeffizientere Standards aufzurüsten oder in neue, energiesparende Technologien zu investieren. Ein großer Stellenwert kommt dabei der Umrüstung der

Fahrzeugflotten der europäischen Unternehmen zu, um die CO<sub>2</sub>-Emissionen in Europa zu senken.

Und wie sieht der Status in Österreich aus? Mag. **Peter Stanzer**, Mitglied des Fachverbands der Finanzdienstleister, Geschäftsführer der BEST Leasing Vermittlungs GmbH sowie Co-Autor des „Praxishandbuch Leasing“ aus dem Linde-Verlag, berichtet von interessanten Gesprächen mit Experten der Wirtschaftsuniversität Wien:

#### Ist der Green Deal in der österreichischen Leasingbranche angekommen?

Kaum ein Unternehmen der Branche, das nicht bereits begonnen hat, seine Strukturen und seine IT an die neuen Anforderungen anzupassen. Auch die Eigentümer – ob Bank oder Fahrzeughersteller – machen Druck.

#### Warum nicht alle und warum nur begonnen? Wo liegen die Schwierigkeiten?

Ähnlich wie die Fahrzeughersteller sind die Leasing-

gesellschaften bei ihren Umsätzen immer noch stark vom Verbrenner-Markt abhängig. Die Transformation kann über das Instrument Leasing beschleunigt werden – Leasing kann aber nicht gegen den Markt arbeiten.

#### Aber welche Betätigungsfelder gibt es für die Branche bei der Umsetzung der Green Transition?

Der erste Schritt liegt in der Bewertung des eigenen Portfolios, aber auch der Portfolien von berichtspflichtigen Kunden in Hinblick auf die Umwelt-Verträglichkeit. Daraus resultiert dann ein Forcieren der „grünen“ Finanzierungsobjekte (E-Mobilität, PV-Systeme u.ä.).

#### Und wann kommt dies bei den Kunden an?

Da und dort gibt es schon heute erste Ansätze. Sobald die Qualität des finanzierten Portfolios verlässlich gemessen werden kann, folgen zeitnahe Maßnahmen bei der Bepreisung über die Finanzierungskosten. Das kann bis zum Verbot der Finanzierung bestimmter Objektkategorien gehen. Das dauert keine fünf Jahre mehr. ■

Werbung

Jetzt mit unseren Bestsellern konservative oder Rendite-orientierte Kunden gewinnen!

## Wir öffnen die Tür zu neuen Kunden



#### MehrWert Papier Tranche-2024

- Fixverzinsung 6 bzw. 7,45 % p.a.
- Laufzeit 4 bzw. 6 Jahre
- Schon ab € 1.000, investieren
- Gewinnfreibetrag nutzen und Steuern sparen

#### SolidInvest - Mirabelle Suites Laxenburg

- Laufzeit ca. 2,5 Jahre
- Fixverzinsung 4,2 % p.a.
- Mindest-Invest ab € 5.000,-
- Besicherung im 1. Rang im Grundbuch

Whitestone ist ein erfolgreicher Bauträger mit Sitz in Wien und begibt für die Realisierung grüner Immobilienprojekte attraktive Anlageprodukte. Nähere Infos anfordern unter [service@wsgroup.at](mailto:service@wsgroup.at) oder QR scannen.

**Whitestone**  
— INVESTMENT —



Whitestone Investment Advisory GmbH • Wohllebengasse 19 Top 16, 1040 Wien  
[office@wsgroup.at](mailto:office@wsgroup.at) • [www.wsgroup.at](http://www.wsgroup.at) • +43 (0)1 7432100

Wir bauen Zukunft.

# Kultur und Geld – die Kunst der Veranlagung

Ein stilvoller Nachmittag für interessierte Kunden der Finanzdienstleister WKNÖ im Zisterzienserstift Heiligenkreuz. Unter dem Motto „Kultur und Geld“ wurden im historischen Ambiente Veranlagungsfonds aus erster Hand präsentiert.

Von Ing. Walter Kick, Mitglied des Fachgruppenausschusses



Am 19. September fand im Klostergasthof neben dem traditionellen Zisterzienserstift Heiligenkreuz eine elitäre Fachveranstaltung der Fachgruppe Finanzdienstleister der WKNÖ statt, zu der ausschließlich interessierte Kundinnen und Kunden der Finanzberater der WKNÖ geladen waren. Rund 40 Teilnehmende konnten neben zwei Fachvorträgen auch an einer Klosterführung und einer abschließenden Weinverkostung des Weingutes Thalern teilhaben. Die beiden Vortragenden waren **Marcus Janda** von der DWS Group und **Andrea Huber** von der DJE Kapital AG. In beiden Fachvorträgen wurde über langfristige Veranlagungen und die Herausforderung im Zeitablauf informiert.

## Die DWS Group ...

Die DWS Group ist einer der weltweit führenden Vermögensverwalter mit mehr als 60 Jahren Expertise in internationaler Veranlagung. DWS verwaltet aktuell ein Vermögen von rund 933 Mrd €, mit dem Ziel, nicht nur hervorragende Anlageergebnisse zu erzielen, sondern auch beim Übergang in eine nachhaltigere Zukunft eine entscheidende Rolle zu spielen. Janda, Senior Coverage Specialist Wholesale bei DWS, referierte in seinem Vortrag „Kunst und Kultur“ über einen „Klassiker“, den DWS-ESG-Akkumula-Fonds, und stellte eingangs die Frage an den Zuhörererkreis: „Was macht einen Klassiker aus?“

Schlagworte wie zeitlos, kontinuierlich, besonders, modern oder überzeugend treffen nicht nur auf seinen mobilen Vergleich einer Vespa zu, sondern auch auf den Fonds, einen Klassiker unter den globalen Aktienfonds. Seit mehr als 60 Jahren ist dieses Produkt international etabliert, hat sich am stetigen Wandel orientiert und verschiedene Sektoren unter einem Dach vereint. Die Auswahl der Unternehmen folgt einer strikt definierten Unternehmensanalyse, womit mittlerweile auch Unternehmen des Gesundheitswesens ins Portfolio aufgenommen wurden. Der Fokus liegt

gleichermaßen auf defensiven Unternehmen wie auf Wachstumsunternehmen und unterliegt keinerlei Sektor- oder Länderrestriktionen. Seit 2022 werden bei der Aktienausswahl auch eigene ESG-Investmentstandards im Investmentprozess integriert.

### ... und die DJE Kapital AG

Auch die DJE Kapital AG agiert seit 50 Jahren auf den internationalen Kapitalmärkten und veranlagt ein Kundenvolumen von rund 16 Mrd €. Aktuell werden 25 Publikumsfonds angeboten. Andrea Huber, Head of Sales bei DJE, gab in ihrem Vortrag einen Blick auf die verschiedenen Marktphasen von Veranlagungen und gleich zu Beginn eine Prognose für 2025 – gibt es ein Traumszenario für den Kapitalmarkt in 2025 bzw. welche Rahmenbedingungen sprechen dafür?

Während der Binnenkonsum in den USA bereits 2023/24 für überraschend starke US-Wirtschaftszahlen sorgte, zeigt der US-Arbeitsmarkt erste Schwächen, die Inflation hingegen ist anhaltend zurückgegangen. Es ist zu erwarten, dass die bevorstehende US-Wahl Einfluss auf die weitere wirtschaftliche Entwicklung nehmen wird. Mit einer globalen Rezession wird jedoch nicht gerechnet. Europa liegt im BIP-Vergleich weiterhin hinter den USA zurück und wird seine strukturell schwächere Position weiterhin behalten. Es ist zu erwarten, dass die Inflation langsam weiter zurückgeht und die schwächere Konjunktur zu weiteren Zinssenkungen führen wird.

DJE Kapital AG reagiert mit dem Fonds „Multi Asset & Trends“ auf aktuelle wirtschaftliche Trends und investiert in ihrem Portfolio in sieben Trend-Schwerpunkte. Neben AI, Gesundheit, Infrastruktur, E-Commerce, Digitalisierung, Marken und Luxus wird auch in grüne Technologien investiert. Besonders im Segment Gesundheit und Luxus erwartet man sich globale Wachstumstreiber und Nachfragesteigerungen.

Der Multi Asset & Trends ist ein offensiver, themenorientierter, weltweiter Multi-Asset-Fonds, der von den Wachstumschancen globaler Aktienmärkte profitiert. Darüber hinaus ist eine flexible Beimischung von Anleihen und anderen Wertpapieren wie Zertifikaten auf Edelmetalle möglich.

Neben den anspruchsvollen und informativen Fachvorträgen trug das historische Ambiente mit der kurzweiligen Klosterführung und der hervorragenden Weinverkostung mit kleinen Häppchen zu einem gelungenen Austausch bei. ■



# Fondsgebundener Hoffnungsträger

In einem herausfordernden Marktumfeld setzen die Lebensversicherer verstärkt auf fondsgebundene Vorsorgelösungen, und dabei auf flexible, kosteneffiziente Produkte.

Von Christian Sec



Seit Jahren sinkt das Prämienvolumen in der Lebensversicherung. 2023 betrug der Rückgang in Österreich 4,5 %. Trotzdem gibt sich die Branche optimistisch. „Wir beobachten, dass die Notwendigkeit privater Pensionsvorsorge in der breiten Bevölkerung zunehmend erkannt wird und sich Konsumenten intensiver mit langfristigen Vorsorgeprodukten beschäftigen“, erklärt **Christian Nuschele**, Head of Distribution bei Standard Life Österreich, im Gespräch mit Geld & Rat. Allerdings gibt es noch viel Aufklärungsbedarf, da die gesetzliche Rentenversicherung zukünftig – aufgrund der demografischen Entwicklung – nur noch eine Basisversorgung darstellen wird, ergänzt **Stefan Otto**, Vertriebsdirektor Österreich der WWK Versicherungen.

## Kostengünstig liegt im Trend

Große Hoffnungen setzen die Lebensversicherer auf die fondsgebundene Lebensversicherung (FLV), die seit Jahren ein Wachstum im Neugeschäft verzeichnet. 2023 hat sich das Prämienvolumen im Neugeschäft im Vergleich zur Vor-Pandemie-Zeit fast verdoppelt. „Die Konsumenten sind deutlich aufgeschlossener gegenüber

investmentorientierten Produkten, wovon besonders auch Fondspolizzen profitieren“, so Nuschele.

Standard Life bietet seinen Kundinnen und Kunden mehr als 100 Fonds zur Auswahl an, eine ähnliche Zahl stellt auch die WWK zur Verfügung. Um die Fondskosten so gering wie möglich zu halten, setzt die WWK bei aktiv gemanagten Fonds neben institutionellen Anteilsklassen auf sogenannte „Clean Share Classes“, welche Vertriebsprovisionen (Kickbacks) und versteckte Gebühren ausschließen. „Im Vergleich zu herkömmlichen Publikumsfonds erzielen unsere Kunden langfristig beachtliche Kostenvorteile“, betont Otto.

Bei Standard Life werden mit dem Kundenbonus Flex Rückvergütungen wie Vertriebsprovisionen, die der Versicherer erhält, abzüglich einer Pauschalgebühr von 0,05 % direkt an die Kundinnen und Kunden weitergegeben. Zudem zeichnet sich ein Trend hin zu kostengünstigen ETFs ab. „ETFs werden in der FLV in den letzten Jahren merklich häufiger genutzt“, erklärt **Markus Spellmeyer**, Vorstand der Merkur Lebensversicherung. Sie hat daher in

den vergangenen Jahren ihr ETF-Angebot auf insgesamt elf Fonds erweitert.

### Zusatz Berufsunfähigkeit

Die Flexibilität in Bezug auf Prämienzahlungen, Entnahmephasen oder Fondswechsel ist ein entscheidender Faktor für die Attraktivität der FLV. Bei Standard Life ist es jederzeit möglich, Fonds kostenlos und steuerfrei zu wechseln. Die WWK bietet flexible Beitragsanpassungen und Fondswechsel, die sich nach persönlichen Zielen und der Marktlage richten.

In der Rentenphase kann das Kapital bei der WWK weiterhin in Fonds investiert bleiben; eine ähnliche Leistungsvariante bieten auch die Merkur Versicherung und Standard Life an.

Eine weitere positive Entwicklung im Vertrieb ist der verstärkte Verkauf ungezillmerter Tarife, so Nuschele. Bei dieser Tarifvariante werden die Abschlusskosten wie Vermittlerprovisionen und Verwaltungskosten über die

gesamte Vertragslaufzeit verteilt, sodass die Versicherungsnehmenden von Anfang an einen höheren Anteil der Prämie investieren können. Dies wirkt sich positiv auf den Rückkaufswert und die Verzinsung aus. (Bei gezillmerten Tarifen werden die Abschlussgebühren typischerweise auf die ersten fünf Jahre verteilt, Anm.)

Was die zusätzliche Absicherung biometrischer Risiken betrifft, so ergibt diese laut Otto nur dann Sinn, wenn sie den Kundinnen und Kunden einen tatsächlichen Mehrwert bietet. Die WWK setzt hier beispielsweise auf Kindervorsorge. „Mit der BioRisk Option garantieren wir jungen Menschen nach Abschluss ihrer Ausbildung einen Berufsunfähigkeitsschutz“, erklärt Otto. Auch die Merkur Lebensversicherung empfiehlt die Einbindung eines Berufsunfähigkeitsschutzes. „Im Versicherungsfall übernimmt sie die Prämienzahlung für die FLV inklusive aller eingeschlossenen Zusatzversicherungen“, so Spellmeyer. Zudem können Kundinnen und Kunden durch die Mitversicherung einer Rente den Einkommensverlust im Falle einer Berufsunfähigkeit absichern. ■

Werbung



**WIR FINDEN  
DIE PASSENDE  
FINANZIERUNG**

**IHR KOMPETENTER  
PARTNER**

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



## Latest Finanzdienstleister News – die Fachgruppe Niederösterreich informiert

Gewerbliche Vermögensberater benötigen gemäß § 136a Abs 12 GewO eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Die Mindestversicherungssummen sind für die Vermögensberatung und Versicherungsvermittlung unterschiedlich hoch und werden unterschiedlich angepasst:

### Gewerbliche Vermögensberatung inklusive Kreditvermittlung

Die aktuellen Mindestversicherungssummen in der Vermögensberatung betragen seit dem 15. Jänner 2023 1,503.730 € pro Schadensfall, bzw. 2,255.594 € für alle Schadensfälle eines Jahres. Mindestens 750.000 € der insgesamt 2,255.594 € sind für die Vermittlung von Hypothekarkrediten vorzusehen.

Die Summe für alle Schadensfälle eines Jahres, die aus der Tätigkeit der Vermögensberatung entstehen, wird dadurch weder erhöht noch vermindert. Die nächste Indexierung erfolgt mit 15. Jänner 2028.

### Gewerbliche Vermögensberatung inklusive Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen

Für den Bereich der Versicherungsvermittlung wird

zusätzlich eine Mindestversicherung in Höhe von 1,300.380 € (seit 12. Juni 2020) pro Schadensfall und 1,924.560 € (seit 12. Juni 2020) für alle Schadensfälle eines Jahres benötigt. Künftig werden diese Mindestversicherungssummen voraussichtlich auf 1,564.610 € pro Schadensfall bzw. 2,315.610 € insgesamt pro Jahr angehoben (Anm.: Konsultation der EIOPA, der Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung, läuft noch).

Die Versicherungssummen für alle Schadensfälle aus der Tätigkeit der Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen unterliegen den Änderungen entsprechend den technischen Regulierungsstandards der Insurance Distribution Directive (IDD).

Anstelle der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ist für den Bereich der Versicherungsvermittlung auch eine gleichwertige Deckungsgarantie zulässig.

Weitere regelmäßige Informationen erhalten Sie auch auf der Internet-Seite unserer Fachgruppe sowie des Fachverbandes. ■

## Das Geld & Rat kostenlos für Ihr Büro:

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

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

## K O N T A K T

Wirtschaftskammer Niederösterreich  
Fachgruppe Finanzdienstleister  
Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten  
Obmann: Michael Holzer, Tel.: 02233/212 92 30  
Geschäftsführerin: Mag. Helga Meierhofer  
Tel.: 02742/851-18710  
Sekretariat: Tina Buschenreiter  
Tel.: 02742/851-19722  
e-Mail: [finanzdienstleister@wknoe.at](mailto:finanzdienstleister@wknoe.at)  
Internet: [www.finanzdienstleister-noe.at](http://www.finanzdienstleister-noe.at)

### Impressum:

**Herausgeber:** Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe Finanzdienstleister, A-3100 St. Pölten, Wirtschaftskammer-Platz 1  
**Für den Inhalt verantwortlich:** Obmann Michael Holzer; für namentlich gekennzeichnete Artikel der jeweilige Autor bzw. die jeweilige Autorin  
**Produktion & Koordination:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentszgasse 15  
**Druck:** Bauer Druck & Medien GmbH, 1030 Wien, Baumannstraße 3/1  
**Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2024  
**Fotos:** S.1: Jörg Lantelme (AdobeStock), S.3: Hans (pixabay), S.3 unten: Andreas Kraus, S.4: WKNÖ, S.5 oben: WKNÖ, S.5 unten: Keitas Welt (pixabay), S.6: WKNÖ, S.7, S.8 und S.10: Teodor Lazarev (AdobeStock), S.12: Photo Simonis Wien, S.15 oben: MK-Photo (AdobeStock), S.15 unten: Helmut Hiesinger, S.16: Tumisu (pixabay), S.19: New Africa (AdobeStock), S.20: adam121 (AdobeStock), S.22-23: WKNÖ, S.24: James Thew (AdobeStock)  
**Offenlegung nach §25 Mediengesetz:**  
**Medieninhaber:** Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe Finanzdienstleister [http://portal.wko.at/wk/offenlegung\\_dst.wk?dstid=1162&back=0](http://portal.wko.at/wk/offenlegung_dst.wk?dstid=1162&back=0)  
**Sitz:** A-3100 St. Pölten, Wirtschaftskammer-Platz 1  
**Tätigkeitsbereich:** Interessenvertretung sowie Information, Beratung und Unterstützung der jeweiligen Mitglieder als gesetzliche Interessenvertretung  
**Blattlinie:** Förderung der Ziele des Tätigkeitsbereiches

## Fachgruppen-Ausschuss

Name	e-Mail	PLZ	Ort	Straße	Telefon
<b>Obmann</b>					
Michael Holzer	holzer@finanzpuls.com	3012	Wolfsgaben	Hauptstraße 3c	0699/192 120 12
<b>Stellvertreter</b>					
Daniel Reisinger	daniel.reisinger@efs-ag.at	5071	Wals	Seeparksiedlung 10	0664/540 45 00
Martin Trettler, MFP	martin.trettler@team-leo.at	2880	Otterthal	Otterthal 34/2	0660/772 00 11
<b>Weitere Mitglieder</b>					
Thomas Berger	thomas.berger@finance4you.org	2104	Spillern	Wiesener Straße 12	0699/152 187 77
Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	2544	Leobersdorf	W.-A.-Mozart-Gasse 28	0676/302 81 03
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	2172	Schrattenberg	Zwölfquanten 43	0699/123 42 070
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
Werner Zainzinger, MBA	werner.zainzinger@fw-noe.at	3300	Amstetten	Südtirolerstraße 8	0699/188 285 25
<b>Kooptierte Mitglieder</b>					
DI Stefan Brozyna, MBA	s.brozyna@kontrakta.at	2042	Grossnondorf	Grossnondorf 79	0660/888 77 20
<b>Österreichweite Ombudsstelle</b>				Gerhard Windegger, MAS (fdl.ombudsstelle@wko.at)	

## Bezirksrepräsentanten der Finanzdienstleister

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



Markus Herzl, MSc – Leitung Digital Sales Anadi Bank

# Anadi Connect: Die Erfolgsgeschichte geht weiter!

Nach der Abspaltung des Filialnetzes fokussiert sich die Bank auf die Geschäftsbereiche Digital Banking, Corporate Banking und Public Finance. Tablet-Based Banking dient in der Digitalstrategie als zentrales Element.

Mit 14. September wurde die Abspaltung des Betriebs „Retail Banking Kärnten“ der Anadi Bank an die Bank Burgenland der GRAWE Bankengruppe rechtswirksam („Closing“). Mehr als 20.000 Kund:innen, ca. 180 Mitarbeiter:innen und eine Bankbilanz von rund EUR 1,5 Mrd. verbleiben in der Anadi Bank.

## Generiertes Kapital für Investitionen im Rahmen der Strategie 4.0

Die Gesamtkapitalquote der Anadi Bank wird durch die Transaktion signifikant gesteigert. Die hohe Kapitalisierung der Anadi Bank wird in den kommenden Jahren für Investitionen, primär in Digitalisierungsinitiativen, im Rahmen der Strategie 4.0 verwendet werden, wozu neben Produkt- und Prozess-Innovationen auch die Expansion in andere Länder geplant ist. Die Erträge in den drei Geschäftsbereichen Digital Banking, Corporate Banking und Public Finance werden über die Zeit ebenfalls zur weiteren Stärkung der Kapitalbasis der Anadi Bank beitragen. *„Damit können wir unsere ambitionierten Wachstumsziele aus eigener Kraft heraus finanzieren. Wir erreichen mit der Übergabe dieses Geschäfts den finalen Meilenstein in unserer Strategie 3.0, welche die Tür zu Strategie 4.0 öffnet. Nach dem Abschluss der Transaktion fokussieren wir uns als hoch kapitalisierte und wachstumsstarke Bank auf die Geschäftsfelder Digital Banking, Public Finance und Corporate Banking“*, unterstreicht Christian Kubitschek, CEO der Anadi Bank.

## Anadi Bank baut Digitalstrategie weiter aus

Ein zentraler Baustein der Digitalstrategie ist das einfach skalierbare Tablet-Based-Banking. Diese Lösung kann mit unterschiedlichsten Partnern in neuen Märkten kostengünstig und schnell ausgerollt werden. So eröffnen etwa in Österreich schon mehr als 150 Trafiken unter dem

Namen „MARIE“ einen einfachen und niederschweligen Zugang zu den Produkten der Anadi Bank. Mehr als 850 Finanzdienstleister:innen in Österreich können mit „Anadi Connect“ ihren Kund:innen den Abschluss von Girokonten und Konsumkrediten anbieten. Die Expansion von Anadi Connect nach Deutschland wurde bereits mit einem Pilotprojekt gestartet.

## Internationale Anerkennung des Vertriebsmodells Anadi Connect

Mit dem skalierbaren Vertriebsmodell Anadi Connect wurde die Anadi Bank nun auch international als „Best BaaS Provider of the Year by a Bank“ im Rahmen des Global BankTech Awards ausgezeichnet. „Wir sind sehr stolz auf unser Team und die Sichtbarkeit des innovativen Erfolgsmodells Anadi Connect über die Grenzen hinweg“, erklärt Markus Herzl, Head of Digital Sales bei der Anadi Bank.

## Stärkung des Kärntner Standorts

Aktuell arbeiten bereits mehr als 140 Mitarbeiter:innen der Anadi Bank in digitalen Banking Jobs. Die im Vorjahr gestartete strategische Kooperation mit der Universität Klagenfurt zur Förderung junger Talente treibt darüber hinaus zukunftssträchtige Themen wie Digitalisierung und KI voran. In den nächsten Jahren plant die Anadi Bank die Schaffung zusätzlicher neuer Arbeitsplätze. CEO Christian Kubitschek kündigt an: *„Wir sind für unsere weitere Expansion bestens gerüstet. Mit einem kundenzentrierten Ansatz und dem Ausbau von innovativen Banking-Lösungen werden wir von Kärnten aus unseren Erfolgslauf in weiteren EU-Ländern fortsetzen.“*

Austrian Anadi Bank AG – Inglitschstraße 5A, 9020 Klagenfurt  
a. Ws., Tel.: +43 (0) 50202 0, Internet: [anadibank.com](http://anadibank.com)