

Geld & Rat

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



Dringender Handlungsbedarf bei der KIM-Verordnung Seite 4



Rente ohne Reue:
Grüne Investmentfonds
beim Kunden beliebt Seite 8

Die BU kommt nicht vom
Fleck: Experten suchen
Lösungen Seite 10

Das Bausparen erlebt ein
Comeback Seite 14

**DAS INNOVATIVE GESCHÄFTSMODELL
FÜR FINANZDIENSTLEISTER:INNEN**



**ANADI CONNECT
TABLET-BASED
BANKING**

**KONTO UND KONSUMKREDIT
DIREKT ÜBER DAS TABLET**

Kein Startkapital.
Von Anfang an
**ATTRAKTIVE
ERTRAGS-
CHANCEN.**



Jetzt Partner:in werden!
anaditabletbanking.com

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

Liebe Leserinnen und Leser, liebe Kolleginnen und Kollegen,

auch wenn die neuerlichen Irritationen am Kapitalmarkt der vergangenen Wochen – ausgelöst durch die Pleite der Silicon Valley Bank in den USA sowie die ans Licht gekommenen (aber ganz anders gelagerten) Probleme der großen eidgenössischen Credit Suisse – zur absoluten Unzeit gekommen sind, sollte nach menschlichem Ermessen daraus keine zweite weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise entstehen.

Nichtsdestoweniger beweisen diese Anfälligkeit sowie die Probleme aufgrund der hohen Inflation bzw. der Zins-situation wieder einmal, dass unsere Kundinnen und Kunden aktuell mehr denn je eine Beraterin bzw. einen Berater an ihrer Seite benötigen.

Das zeigt sich eindeutig auch an der im vergangenen Jahr in Kraft getretenen sogenannten „Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung“ (kurz KIM-Verordnung), die an und für sich das Ziel hatte, eine Immobilienblase in Österreich zu verhindern.

Denn leider beschäftigt uns dieses Thema heute mehr denn je, da wir zur Kenntnis nehmen müssen, dass diese Verordnung in der Zwischenzeit ihre volle Wirkung mit allen Konsequenzen für Kreditnehmer und potenzielle Häuslbauer entfaltet hat.

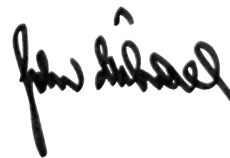
So können aktuell – und das bestätigen mir unzählige Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen in der jüngeren Vergangenheit – nur zwei bis maximal drei von zehn Finanzierungen letztlich auch durchgeführt werden, da die meisten Kunden die erforderlichen neuen Kriterien

nicht erfüllen. Das führt dazu, dass das gesamte Finanzierungsvolumen in Österreich heuer im Vergleich zum Vorjahr deutlich zurückgegangen ist. Das war zwar auch das Ziel von Nationalbank und Finanzmarktaufsicht, es geht aber keineswegs mit unseren Interessen konform. Denn Jungfamilien bekommen aktuell unter diesen Rahmenbedingungen kaum noch Kredite. Deshalb werden wir als Ihre Interessenvertretung auch am Thema dranbleiben und weitere Erleichterungen einfordern (→ S. 4).

Ein weiteres Thema dieser Ausgabe von Geld & Rat, auf das ich Sie explizit hinweisen möchte, ist die von der europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA und EU angestrebte Verhinderung von „Greenwashing“ bei Finanzprodukten (→ S. 16). Das Problem ist, dass wir einerseits angehalten sind, in der Beratung die Einstellung der Kundinnen und Kunden zum Thema ESG abzufragen, andererseits aber noch nicht alle notwendigen Informationen von den Produkthanbietern erhalten haben. Zusätzlich kommt noch dazu, dass es mittlerweile viele Gütesiegel gibt – welches aber ist das richtige? Auch das wird uns weiterhin beschäftigen.

Ich hoffe abschließend, dass wir Ihnen mit diesem Heft wieder ein paar interessante und hilfreiche Informationen liefern und wünsche Ihnen viel Erfolg im angelaufenen Jahr!

Ihr



Michael Holzer ist Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Kreditvergabe unter dem Regime der KIM-Verordnung

Seit Juni vergangenen Jahres berichten wir über die Kreditinstitute-Immobilienfinanzierungsmaßnahmen-Verordnung (KIM-V). Bereits in der dritten Ausgabe 2022 haben wir die ersten praktischen Auswirkungen aufgezeigt. Mittlerweile sind seit der Einführung acht Monate vergangen und die aktuelle Analyse zeigt ein erschreckendes Bild.

Von Michael Holzer

Viele Finanzierungen werden aufgrund der KIM-V nicht genehmigt, sondern einfach abgelehnt. Details zu den Gründen dieser Ablehnungen habe ich bereits in der dritten Ausgabe unseres Finanzdienstleistersmagazins *Geld & Rat* 2022 näher beschrieben. Im Moment werden tatsächlich nur zwei bis drei Finanzierungen von zehn genehmigt, weil eine der drei geforderten Rahmenbedingungen vom Finanzierungskunden nicht erfüllt werden kann.

Die seit 1. August 2022 gültigen Richtlinien

- 1) Die Beleihungsquote darf maximal 90 % vom Wert der Immobilie betragen (inkl. eventuell bestehender Immobilien, die belehnt werden können).
- 2) Die Schuldendienstquote – gemessen am Einkommen der Kreditnehmer – darf ab 1. August höchstens 40 % betragen.
- 3) Unbegrenzte Kreditlaufzeiten wird es nicht mehr geben, denn die Laufzeit für einen Wohnbaukredit wird auf maximal 35 Jahre limitiert.

Was man damit erreichen wollte: Es wird weniger finanziert, dadurch gibt es mehr Immobilien am Markt und dadurch wiederum sinken die Preise. Nach zahlreichen Gesprächen mit Maklern muss man feststellen, dass Preise wie noch vor sechs bis neun Monaten tatsächlich kaum mehr erzielbar sind und tendenziell weiter nachgeben. Da die Finanzierungsleistung im Jänner im Vergleich zum Vorjahr allerdings massiv zurückgegangen ist, ist der Traum vom leistbaren Wohnen für viele unserer Kunden in weite Ferne gerückt.

Dies hat auch das Finanzmarktstabilitätsgremium (FMSG) in einer Presseaussendung angesprochen. Das Gremium wurde zur Stärkung der Zusammenarbeit in makroprudenziellen Fragen und zur Förderung der Finanzmarktstabilität eingerichtet. In seiner 35. Sitzung am 13. Februar 2023 wurden schwerpunktmäßig die Entwicklungen bei Wohnimmobilienfinanzierungen seit der Einführung der KIM-V sowie deren Anpassungsbedarf diskutiert.

Empfehlung zur Abänderung der KIM-V

Das FMSG empfiehlt der FMA, die KIM-V insofern anzupassen, als dass Zwischenfinanzierungen, die im Zusammenhang mit dem Wechsel des Wohnsitzes von Kreditnehmern und deren Angehörigen stehen, vom Anwendungsbereich der KIM-V ausgenommen werden. Dabei darf diese Zwischenfinanzierung im Hinblick auf das Verwertungsrisiko bis zu 80 % des gemäß CRR geschätzten Marktwerts der zu veräußernden Immobilie betragen und für eine maximale Laufzeit von zwei Jahren vereinbart werden. Zur Vermeidung übermäßiger Schwankungen empfiehlt das Gremium, eine Untergrenze von 1 Mio € für das Ausnahmekontingent eines Kreditinstituts vorzusehen. Zudem empfiehlt das Gremium, bei Paaren als gemeinsame Kreditnehmer die bisher bestehende Geringfügigkeitsgrenze pro Person festzulegen.

Das FMSG empfiehlt der FMA weiters, die Vorfinanzierungen von nicht-rückzahlbaren Zuschüssen durch Gebietskörperschaften in Höhe dieser Zuschüsse für einen maximalen Zeitraum von zwei Jahren ebenfalls vom Anwendungsbereich der KIM-V auszunehmen, da diese Form der öffentlichen Zuschüsse die Verschuldung von Kreditnehmern nur vorübergehend erhöht. Damit wird einerseits die Flexibilität der KIM-V weiter erhöht, andererseits aber sichergestellt, dass die zusätzlichen Risiken daraus begrenzt bleiben. Das Gremium erinnert daran, dass bereits jetzt im internationalen Vergleich großzügige Ausnahmekontingente zur Verfügung stehen. Genau diese Forderung ist zu begrüßen und wird von uns als Fachgruppe selbstverständlich unterstützt und in den Gesprächen mit FMA und OeNB sowie Politik aufgezeigt.

Auch die Immobilienmakler in Wien, zuletzt **Michael Pisecky**, Obmann der Fachgruppe Immobilien und Wirtschaftstreuhänder in der Wirtschaftskammer Wien, würden die vorgeschlagenen Maßnahmen des FMSG begrüßen. Sie plädieren allerdings auch für weitere Erleichterungen, nämlich das Anheben der Schuldendienstquote auf ➔





60 % so wie in Deutschland, zumindest bei Fixzinsen mit einer Vereinbarung über die Hälfte der Laufzeit. Weitere Unterstützungen, die insbesondere Jungfamilien und Ersterwerbenden helfen würden, sich Wohnen im Eigentum leisten zu können, sind für den Fachgruppenobmann:

- Erlassen der Grunderwerbssteuer und der Grundbucheintragungsgebühr beim Ersterwerb von Wohnungseigentum sowie
- Streichen der Eintragungsgebühr von Hypothekendarlehen ins Grundbuch beim Ersterwerb von Wohnungseigentum.

„Wir appellieren daher erneut an das Finanzministerium und an die Finanzmarktaufsicht (FMA) um baldige weitere Adaptionen dieser Vorgaben“, fordert Pisecky weitere Erleichterungen bei der Vergabe von Krediten zur Schaffung von Wohnraum.

Als Fachgruppenobmann der Finanzdienstleister kann ich mich dieser Forderung vollinhaltlich anschließen. Wir werden als Fachverband Finanzdienstleister genau in dieselbe Richtung argumentieren. Gerade für Jungfamilien, die sich Wohnungseigentum schaffen wollen, ist es mit der aktuellen KIM-V fast unmöglich, einen Kredit zu bekommen. Die massiv gestiegenen Zinsen, mit denen aktuell die Haushaltsrechnungen durchkalkuliert werden, führen zu einer weiteren und noch höheren Hürde, sodass die 40 % Schuldendienstquote nicht geschafft werden kann.

Aktueller Stand: Die KIM-VO soll geändert werden

Im Zuge der Novellierung der KIM-VO werden Zwischenfinanzierungen vom Anwendungsbereich der KIM-VO gemäß § 2 Abs 2 ausgenommen. Zwischenfinanzierungen werden gemäß § 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 Erwerb von Wohnimmobilien getilgt werden.

Die Prolongation einer ab dem 1. April 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 gemäß § 9 KIM-VO für gemeinsame Kreditnehmer auf 100.000 € angehoben. Die Definition gemeinsamer Kreditnehmer umfasst Ehegatten, eingetragene Partner und Lebensgefährten iSd § 72 Abs 2 StGB.

Die novellierte KIM-VO soll ab 1. April 2023 in Kraft treten. Die davor neu vereinbarten Zwischenfinanzierungen gelten weiterhin als Finanzierungen im Anwendungsbereich der KIM-VO.

Ich denke, dass dies zwar ein richtiger und wichtiger Schritt ist, aber noch lange nicht das Ende der Diskussion darstellen kann: Die Parameter gehören weiter abgeschwächt und der Kreditzugang muss deutlich erleichtert werden. Wir als Fachverband Finanzdienstleister werden uns dafür einsetzen, dass die Bedingungen gelockert werden. Wenn Sie dazu Erfahrungen, Input oder Anregungen haben, senden Sie diese bitte per E-Mail an die Fachgruppe: ic5@wknoe.at. ■

7. Bildungs-KickOff brachte Rekordteilnehmerzahlen

Zum siebten Mal fand im Jänner die größte Weiterbildungsveranstaltung für Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler statt: der (seit Corona vornehmlich digitale) Bildungs-KickOff 2023. Die Fachorganisationen Finanzdienstleister aller Bundesländer hatten dafür wieder ein sehr umfangreiches Programm erstellt.

Insgesamt gab es mehr als 2.400 Anmeldungen und in Summe knapp 17.300 Teilnahmen in neun Webinaren, die von 17. bis 27. Jänner aus den einzelnen Bundesländern übertragen wurden. Folglich wurden mehr als 65.000 Stunden Weiterbildung zur Verfügung gestellt. Die Zufriedenheitsrate liegt laut einer Befragung bei über 97 %.

Die Fachgruppe Niederösterreich bot ihren Mitgliedern die Möglichkeit, zusätzliche Weiterbildungsstunden in Präsenz in St. Pölten zu lukrieren. Knapp 50 Finanzdienstleister folgten dem Ruf und wohnten dem exklusiven Beitrag „Aktuelle Leasingthemen“ bei. ■

Rückspiegel



Im Bild v.l.n.r.: die Vortragenden Peter Stanzer und Klemens Widhalm mit Ombudsmann Gerhard Windegger und Gastgeber Fachgruppenobmann Michael Holzer.

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

Rente ohne Reue

Nachhaltige Investmentfonds sind längst mehr als nur ein Trend und werden in Zeiten des Klimawandels auch von Kunden mehr und mehr nachgefragt.

Von Harald Kolerus



Der Klimawandel schreitet voran, die Zeit drängt, um gegenzusteuern. Als Konsequenz boomen ESG-Fonds. Da liegt der Gedanke nahe, dass diese Produkte sich für den langfristigen Vermögensaufbau bzw. die Pensionsvorsorge der Kunden eignen. Nur, wie gelingt das am besten? *Geld & Rat* sprach zum Thema mit Branchenexperten.

Starker Trend

Damit diese Vorsorge-Idee aufgeht, muss natürlich vorausgesetzt werden, dass es sich bei ESG um keine „Eintagsfliege“ handelt. **Johannes Rogy**, Head of Sales Central & Eastern Europe von Nordea, meint: „Natürlich stellen sich Anleger die Frage, ob es sich bei ESG über die Aufmerksamkeit des Momentums hinaus auch um einen langfristigen Trend handelt? Davon ist auszugehen, denn Aufsichtsbehörden, Institutionen, die EU-Kommission und prinzipiell die Politik setzen alles daran, um ESG gesetzlich zu verankern. Nachhaltiges Investieren wird sich zum ‚new normal‘ oder besser gesagt, zum neuen Mainstream entwickeln. Alles abseits davon wird wohl zur Ausnahme werden. Für den langfristigen Vermögensaufbau ist es natürlich sehr sinnvoll, auf die Nachhaltigkeits-Thematik zu setzen – ansonsten läuft man Gefahr, sich einmal in einer Nische zu bewegen.“ Aus dem Hause Nordea steht eine umfassende Palette an ESG-Fonds zur Verfügung,

die unter dem Begriff „STARS“ zusammengefasst werden. Wobei praktisch weltweit investiert werden kann.

Breit Anlegen

Auf Diversifizierung setzt auch **Anita Frühwald**, Country Head Austria & CEE bei BNP Paribas Asset Management. Zu *Geld & Rat* sagt sie: „Vor allem für langfristiges Anlegen ist Diversifikation das oberste Gebot. Hierzu kann man auf aktiv gemanagte Investmentfonds oder auf die kostengünstigere Variante, also ETFs, zurückgreifen. Aber auch Fondsgebundene Lebensversicherungen (FLV) sind ein Thema.“ Denn es werden bei der FLV biometrische Risiken abgesichert, was im Sinne des Vorsorgegedankens natürlich kein Fehler ist. Außerdem nehmen Spezialisten anhand eines klaren Due-Diligence-Prozesses potenzielle Fonds sehr genau unter die Lupe. So werden Portfolios bzw. Strategien zusammengestellt, unter denen der Anleger auswählen kann.

FLV haben laut Frühwald noch einen weiteren großen Vorteil: „Nach einer Laufzeit von 15 Jahren sind die Kapitalerträge steuerfrei. Hinzu muss man aber wissen, dass vorab 4 % Versicherungssteuer gezahlt werden müssen. Und will oder kann man keine 15 Jahre veranlagt bleiben, fällt eine Strafsteuer von 7 % der Gesamtinvestition an.“

Da ist man mit dem Kauf von Investmentfonds doch deutlich flexibler aufgestellt. Wahlweise auch in Form eines Ansparplans, so kann man mit regelmäßigen Beträgen zu Vermögensaufbau und -erhalt sorgen, der in der Pension sicher gerne gesehen wird. Frühwald gefällt folgende Langfriststrategie: „Als breite Basis könnte der ETF „MSCI World SRI S-Series PAB 5 % Capped“ (ISIN: LU1615092217) herangezogen werden, der den Weltaktienindex anhand von ESG-Kriterien abbildet. Als Ergänzung eignen sich Impact-Fonds, die auf Themen wie Wasser, Energie-Transformation oder Smart Food setzen.“

Bessere Performance

Aber wie sieht es mit der ESG-Rendite aus? **Christian Petter**, Head of Austria and CEE bei J. Safra Sarasin, dazu: „Ein wichtiger Aspekt ist die Erzielung einer zumindest gleich guten oder sogar besseren Performance gegenüber herkömmlichen Fonds auf risikoadjustierter Basis. Inzwischen bestätigen dies zahlreiche empirische Metaanalysen – z.B. die Hamburger Studie von **Timo Busch** oder der Oxford University. 80 % aller Einzeluntersuchungen

belegen, dass die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten einen positiven Einfluss auf die Anlagerendite hat. Ein zusätzlicher Aspekt ist, dass jene Unternehmen, die die ESG-Kriterien und Vorgaben des Gesetzgebers nicht entsprechend umsetzen, mittelfristig stark an Marktanteilen verlieren bzw. verschwinden werden.“

Bei J. Safra Sarasin sind 85 % aller Fonds nach nachhaltigen Kriterien und einem im Investmentprozess integrierten Ansatz gemanagt. Bereits 1994 wurde bei Sarasin der erste Fonds mit Umweltkriterien aufgelegt. Petter abschließend: „Heute ist das Thema vielschichtiger: Geht es nur um Ausschlusskriterien (Waffen, Tabak etc.), oder soll ESG als Prinzip systematisch integriert sein? Oder möchte man neben den finanziellen Zielen auch einen konkreten Beitrag leisten (Impact)? Jeder Anleger muss zuerst für sich klären, ob der Fonds wirklich das umsetzt, was er als Kunde anstrebt. Z.B. Biodiversität oder das Erreichen der Pariser Klimaziele. Letztlich gilt: Hält die Strategie, was sie verspricht?“ Dem Anleger bleibt also die Auseinandersetzung mit diesen Fragen nicht erspart. ■

Werbung

Lässt Sie nicht hängen.

Die Haftpflichtversicherung für Versicherungs- und Finanzdienstleister in Österreich.



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

Fehler und Irrtümer sind nicht nur ärgerlich, sondern oft genug auch teuer, weil aus ihnen Ansprüche erwachsen, für die man haften muss. Als selbständiger Versicherungs- und Finanzmakler haften Sie nicht nur für Ihre eigenen Fehler, sondern auch für Schäden, die Ihre Mitarbeiter verschuldet haben. Und mit ein bisschen Pech kann man Sie sogar haftbar machen für Schäden, die nur vorgeblich auf Ihr Verhalten oder das Ihrer Mitarbeiter zurückzuführen sind.

for broker GmbH
assekurateur 

Die BU kommt nicht vom Fleck

Nur wenige sind berufsunfähigkeitsversichert, nur wenige schließen neu ab. Versicherungsexperten plädieren für eine breitere Bewusstseinsbildung. Eine Hauptrolle spielen dabei Berater.

Von Emanuel Lampert



Schon vor 20 Jahren hieß es: Viel zu wenige sind berufsunfähigkeitsversichert. Geändert hat sich daran bis heute kaum etwas. Nur ein niedriger einstelliger Prozentanteil der Österreicher ist BU-versichert. Von den 18.649 Mio € an Prämien, die die heimischen Versicherer 2021 verrechnet haben, flossen gerade einmal 69 Mio € in die Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung; das Neugeschäft schrumpfte sogar: laut Versicherungsverband von 9.520 (2020) auf 8.808 (2021) Verträge.

Laufend gesunken ist in den letzten Jahren auch die Anzahl der Pensionen, die die Sozialversicherung aufgrund

geminderter Arbeitsfähigkeit auszahlt: Ende 2021 waren es 133.333, ein Fünftel weniger als fünf Jahre zuvor. **Stephan Aigner**, Market Manager für den Bereich Lebensversicherung bei der Allianz Österreich, fürchtet, dass dieser Rückgang ein falsches Bild vermittelt. Denn nicht die Menschen würden gesünder, das Zuerkennungsreglement sei schlicht strenger geworden.

Schulterschluss

Dass sich in der privaten BU wenig bewegt, liegt aus Sicht von **Stefan Otto**, Vertriebsdirektor der WWK Lebensversicherung in Österreich, nicht zuletzt an der Politik. ➔



WASSER

INVESTITIONSMÖGLICHKEIT MIT POSITIVEM IMPACT

Wasser wird knapp. Die Nachfrage nach dem kostbaren Nass steigt. Unternehmen, die intelligente Lösungen für eine effiziente Wasserwirtschaft anbieten, können von den hohen notwendigen Investitionen profitieren.

Das Jahr 2022 war eines der teuersten Jahre in Bezug auf wasserbedingte Katastrophen. Dürren in Europa kosteten mehr als 20 Mrd. USD, ebenso wie Dürren und Überschwemmungen in China. Ähnliche Vorfälle in Südafrika, Brasilien, Pakistan und Australien verursachten weitere 20 Mrd. USD an Schäden. Das Ziel 6 der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung lautet daher zu Recht, die Verfügbarkeit und nachhaltige Bewirtschaftung von Wasser und sanitären Einrichtungen für alle zu gewährleisten, indem es die Infrastruktur verbessert, einen verantwortungsvollen Umgang fördert und den Zugang zu Trinkwasser und sanitären Einrichtungen sicherstellt.

Wir stehen vor den entgegengesetzten Klimakatastrophen Dürre und Überschwemmungen, aber diese könnten durch Investitionen in vier Bereichen gelöst werden. Erstens muss für Regenwasser eine bessere Infrastruktur geschaffen werden, d.h. effizientere Pump- und Entwässerungssysteme, als sie derzeit vorhanden sind. Zweitens sind bei Trockenheit bessere Lösungen erforderlich, um das wenige verfügbare Wasser optimal zu nutzen, und drittens eine groß angelegte Aufbereitungsinfrastruktur, damit das Wasser wiederverwendet werden kann. Viertens müssen die Versorgungsunternehmen sicheres Trinkwasser bereitstellen, sich um die Abwasserentsorgung kümmern und in eine Infrastruktur investieren, die die Verschwendung (Leckagen) minimiert

und die Lieferung maximiert. Diese Möglichkeiten sind nicht nur eine Folge der Auswirkungen des Klimawandels, sondern auch die Auswirkung jahrzehntelanger Unterinvestitionen in die Infrastruktur. Wasser ist allgegenwärtig: Jede wirtschaftliche Aktivität verbraucht Wasser, und wir glauben, dass fast jedes Unternehmen seinen Umgang mit Wasser verbessern muss. Um diese Probleme zu bewältigen, werden neben größerer politischer Unterstützung durch Regierungen und Staaten erhebliche Investitionen in neue Technologien und Dienstleistungen erforderlich sein, diese wiederum könnte gut positionierten Unternehmen langfristige Wachstum bescheren.

MILLIARDEN VON DOLLAR ERFORDERLICH

Die American Society of Civil Engineers bezifferte das Investitionsdefizit auf 2 Mrd. USD im Jahr 2019, das sich bis zum Jahr 2039 auf 14 Mrd. USD oder rund 3.300 USD pro Haushalt versiebenfachen wird, wenn nicht schnell und ernsthaft etwas dagegen unternommen wird.

Die jüngsten US-Infrastrukturinvestitionsgesetze, die Straßen, Brücken, Eisenbahnen und das Stromnetz betreffen,

werden das langfristige Wirtschaftswachstum fördern. Wir glauben, dass dies die Nachfrage nach Wasserprodukten steigern wird.

In Europa legt die EU-Wasserrahmenrichtlinie den Schwerpunkt auf die Ergebnisse und nicht auf die Messung von Schadstoffen, die in die Wasser-

systeme gelangen. Sie kann dazu beitragen, dass Unternehmen (und Regulierungsbehörden) Prioritäten setzen, z.B. bei der Qualität von Badegewässern.

Wie jeder Wandel bringt auch dieser Chancen für Investoren mit sich. BNP Paribas Asset Management hat dafür die passende Anlagestrategie entwickelt. Der BNP Paribas Aqua investiert in ausgewählte Unternehmen entlang der Wasser-Wertschöpfungskette: Wasserinfrastruktur, -versorgung und -aufbereitung. Auf diese Weise bekommen Kunden die Möglichkeit, vom Wachstumspotenzial dieser innovativen Unternehmen zu profitieren.

Das gesetzliche Umfeld, das sowohl den Klimawandel als auch die unzureichenden Investitionen in die Infrastruktur anspricht, dürfte direkte positive Auswirkungen auf etablierte und Start-up Unternehmen haben, die Wasserlösungen anbieten.



„Wir glauben, dass fast jedes Unternehmen seinen Umgang mit Wasser verbessern muss.“

Anita Frühwald, Country Head Austria & CEE bei BNP Paribas Asset Management

Ergebnisse der Vergangenheit sind kein Hinweis für künftige Erträge und der Wert einer Investition in ein Finanzinstrument kann sowohl fallen als auch steigen. Investoren erlangen möglicherweise nicht ihren ursprünglich investierten Betrag zurück.

Diese Werbemitteilung wurde von BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Holding, einer Aktiengesellschaft französischer Rechts mit Gesellschaftssitz in: 1 boulevard Haussmann 75009 Paris, France, RCS Paris 682001904 herausgegeben. BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Holding besteht aus mehreren Gesellschaften. Weitere Informationen finden Sie auf www.bnpparibas-am.com. Investoren, die erwägen in das Finanzinstrument zu investieren sollten die gesetzlich geforderten Verkaufsunterlagen (insb. Verkaufsprospekt, Halbjahresjahresberichte, KIID) lesen, welche auf der Internetseite vorgehalten werden. Meinungsäußerungen, welche in diesem Material enthalten sind, stellen eine Beurteilung der Verwaltungsgesellschaft zum angegebenen Zeitpunkt dar und können sich ohne weitere Mitteilung ändern.

Sie trage zu dem Glauben bei, der Staat kümmere sich ohnehin um alles. Die Folgen der Reform der Invaliditätspension von 2014 würden in der Bevölkerung bis heute nicht ausreichend wahrgenommen.

Angesichts der geringen BU-Versorgungsdichte plädiert **Christian Wagner**, Leiter des Produktmanagements bei der HDI Lebensversicherung in Österreich, für mehr gemeinsame Anstrengungen der Branche und darüber hinaus für einen „Schulterschluss zwischen Gesetzgeber, Verbraucherschützern und Versicherungsgemeinschaft“.

Aigner meint, Finanz- und speziell Versicherungsbildung sollten aufzeigen, welche Risiken der Staat decke und welche nicht. Ansonsten drohe ein Wissens-„Vakuum“, das durch Mutmaßungen oder Auskünfte aus unzuverlässigen Quellen gefüllt werden könnte. Otto sieht eine zentrale Aufgabe beim Berater: Dieser halte einen Schlüssel zur Hebung des Risikobewusstseins in der Hand.

Ähnlich **Thomas Pollmer**, Leiter Produktmanagement Leben im Continentale Versicherungsverbund: Es sei wichtig, dass Versicherer und Vermittler sensibilisieren – und Vorurteile abbauen: Oft sei die Sorge, im Ernstfall werde nicht gezahlt. Fakt sei aber: „Nur 0,5 % aller Leistungsanträge werden mit Hinweis auf Klauseln abgelehnt.“

Willi Bors, Österreich-Direktor der Dialog Lebensversicherung, hält das relativ hohe Durchschnittsalter der Vermittler für einen Faktor: Ältere Vermittler hätten auch mehr ältere Kunden; wenn dann ein Versicherer ältere Kunden ablehne, überlege es sich der Vermittler, ob er weiter auf dem Feld der BU aktiv sein wolle. Bors' Ansatz: jüngere Vermittler mit jüngeren Kunden ansprechen. „Da ist die Antragsannahme in der Regel problemlos.“

Reaktion auf Inflation?

Nicht so problemlos ist für so manchen infolge gestiegener Lebenshaltungskosten derzeit die finanzielle Lage. Spüren Versicherer bereits Storni in der BU? Die Erfahrungen sind unterschiedlich. Die Anzahl der Kündigungen und Wünsche nach Beitragsfreistellung haben deutlich zugenommen, berichtet Otto. Stornowilligen werde – nicht immer mit Erfolg – zunächst eine Beitragsfreistellung ans Herz gelegt, um den Versicherungsschutz innerhalb von sechs Monaten ohne erneute Gesundheitsprüfung wiederaufnehmen zu können.

Die Allianz registriert laut Aigner noch keine vermehrten Storni oder Zahlungsausfälle. Er hält es aber für möglich, dass die Inflation die Haushalte in den kommenden Monaten über Sparpotenziale nachdenken lässt. Auch

HDI Leben war bislang nicht mit gehäuften Storni oder Zahlungsausfällen konfrontiert, so Wagner. Effekte im Lauf des Jahres hält er zwar für möglich, er rechnet aber nicht damit. Bei HDI Leben habe sich historisch gezeigt, dass es in Krisenphasen eher weniger zu negativen Auswirkungen auf die Absicherung existenzieller Risiken komme.

Wie kann man verhindern, dass der Rotstift bei der Vorsorge angesetzt wird? „Aufklärung, Aufklärung, Aufklärung“, antwortet Bors und ergänzt: Erwerbsunfähigkeitsversicherungen etwa könnten als Basisabdeckung eine kostensparende Alternative sein. Damit nicht bei vermeintlich Verzichtbarem gespart wird, „gilt es, Bewusstsein zu schaffen und zu sensibilisieren“, sagt **Markus Spellmeyer**, Vertriebsvorstand der Merkur Lebensversicherung. „Denn gerade die Berufsunfähigkeitsversicherung ist ein Produkt, das im Ernstfall wirklich hilft.“

Eine längerfristig hohe Inflation zöge neuen Beratungsbedarf nach sich, sagt Pollmer: „Denn in diesem Fall stellt sich die Frage, ob sich der Lebensstandard mit der vereinbarten BU-Rente auf Dauer halten lässt.“ Deshalb sei die Vereinbarung einer Dynamik empfehlenswert.

Hellhörig bleiben

Mit Covid-19 und Long Covid sind neue Risiken aufgetreten. Auch in Zukunft sind solche nicht auszuschließen. Muss sich die BU also geänderten Anforderungen anpassen? Bors erachtet sie aktuell als flexibel genug, „hellhörig“ müsse man dennoch sein, um rasch auf allfällige neue Berufsbilder oder neue Krankheiten reagieren zu können.

Aigner geht davon aus, dass sich die Produkte mit dem Arbeitsmarkt – weniger Arbeiter, mehr Dienstleister und wohl auch mehr Selbstständige – ändern werden. Spellmeyer sieht die Anforderungen an eine BU-Versicherung dem Wandel unterworfen: Das reiche von Berufsbildern, die ständig im Fluss sind, bis hin zu neuen Zugängen zur Beurteilung psychischer Erkrankungen.

„Es gibt jetzt schon sehr viele Berufsbilder, die gar nicht mehr versicherbar sind“, sagt Otto und prognostiziert, dass es aufgrund geänderter Krankheitsbilder noch mehr werden dürften. Hier werde man gegensteuern müssen, zumindest mit Erwerbsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsdeckungen. Im Übrigen sieht er Entwicklungspotenzial in Richtung Pflegeversicherung.

Es fallen nicht nur Berufsbilder weg, es kommen auch neue dazu, gibt Wagner zu bedenken und nennt die Stichworte Digitalisierung und Industrie 4.0. „Da gibt es einen immens hohen Bedarf auch für neu zu versichernde Berufe.“ ■

INVESTMENTTREND SELTENE ERDEN



Werden Sie Teil unserer Mission!

GOLDEN GATES hat sich auf die Fahne geschrieben, essentielle und heiß begehrte Seltene Erden für interessierte Anleger zugänglich zu machen. Unterstützen Sie uns bei unserer Mission, ein Bewusstsein für diese knappen Rohstoffe und deren Sinnhaftigkeit am Anlagemarkt zu schaffen.

Als erfahrener und mehrfach ausgezeichnete Edelmetallhändler versuchen wir uns immer am Zahn der Zeit zu bewegen. Aus diesem Grund widmen wir uns in unserem neuesten Sparplan-Produkt „Green Economy“ den substantziellen Rohstoffen des Klimawandels, den Seltenen Erden.

Keine modernen Technikgeräte wie Smartphones oder Computer und auch keine erneuerbaren Energiesysteme funktionieren ohne Seltene Erden. Was glauben Sie? Wie viele Tonnen Seltene Erden werden benötigt, um die Energiewende erfolgreich zu gestalten?

Viele Länder steigen auf erneuerbare Energiesysteme um bzw. rüsten massiv auf. Der Bedarf an Seltenen Erden ist also enorm. Nun nimmt es die Begrifflichkeit schon etwas vorweg: Seltene Erden gibt es nicht wie Sand am Meer. Vielmehr werden sie als „kritische Rohstoffe“ aufgeführt. Der Name impliziert bereits ein extrem knappes Angebot.

Unser **neuer Sparplan „Green Economy“** bietet Ihrem Vertriebsnetzwerk und neugierigen Anlegern die Möglichkeit, zielgerichtet Geld in diese begehrten Rohstoffe und nachhaltigen Technologien anzulegen und von dieser langfristigen Anlagestrategie zu profitieren.

GOLDEN GATES
AUSTRIA GmbH



- ✓ Zielgerichtete Geldanlage in ausgewählte Seltenerdmetalle (Iridium, Ruthenium, Neodym, Terbium, Praseodym, Dysprosium).
- ✓ Endlich auch für Privatanleger verfügbar.
- ✓ Ab 50 Euro monatlich abschließbar; frei wählbare und aussetzbare monatliche Beiträge.

Darum lohnt sich eine Zusammenarbeit mit der GOLDEN GATES AG:

- ✓ ... ein erfahrener Edelmetallhändler, seit 2009 erfolgreich am Markt.
- ✓ ... mehrmals ausgezeichneter Goldsparplan-Testsieger und Wachstums-Champion (Focus Business und Statista).
- ✓ ... innovative Sparplan-Produkte am Zahn der Zeit für jedes Budget (z. B. Seltene Erden, Technologiemetalle, Silbermünzen).
- ✓ ... ein Partner auf Augenhöhe.

Stellen Sie Ihre Kunden zukunftssicher auf und kommen Sie an Bord! Vermögensschutz kann so einfach sein. Jetzt Vertriebspartner bei Golden Gates werden!

KONTAKT:

Dir. Helmut Horeth | Golden Gates Österreich
Telefon: +43 664 43 67 333
E-Mail: office@goldakademie.at

Bausparen ist wieder stark im Kommen

Jahrzehntlang war Bausparen das Flaggschiff des monatlichen Ansparens. Fast jeder Haushalt hatte mindestens einen Bausparvertrag. In der Niedrigzinsphase ist es etwas ruhiger darum geworden. Steigt hier eben der Phönix aus der Asche?

Von Rudolf Erdner



Wie sehen die Bausparkassen das Ende der Niedrigzinsphase?

Mit sehr gemischten Gefühlen: Einerseits hat das Ende der jahrelangen Niedrigzinsphase das Comeback des Bausparens eingeläutet. Seit Oktober 2022 erfreuen wir uns stetig wachsender Abschlusszahlen. Denn gerade in bewegten Zeiten kann das Bausparen als entspanntes, sicheres Ansparprodukt punkten. Auf der anderen Seite bedeuten steigende Zinsen auch für unsere neuen Kundinnen und Kunden eine höhere Zinsbelastung beim Bauspardarlehen. Hinzu kamen dann im August 2022 noch die strengeren Richtlinien für Wohnbaukredite (KIM-V).

Der Bausparkassenverband Österreich (BVO) hat im März bei einem Pressegespräch zum Jahresbericht 2022 eine interessante Umfrage präsentiert: Herr und Frau Österreicher sparen wieder mehr. Die durch das Institut Integral im September 2022 durchgeführte Umfrage zum Thema Sparen und Bausparen ergab, dass die Mehrheit der Österreicher vor allem spart, um auf Unerwartetes vorbereitet zu sein. Befragt zum Motiv des Bausparens reichte der Bogen in absteigender Reihenfolge vom einfachen Wunsch „regelmäßig sparen“ über „risikolose Anlageform“, „Vorsorge/Notgroschen“, „Bequemlichkeit/sich sechs Jahre nicht kümmern müssen“, „Bausparprämie“, „konkretes Anschaffungsziel in sechs Jahren“ bis zu „Grundlage für zukünftige Wohnraumfinanzierung“.

Über die aktuellen Entwicklungen sprach *Geld & Rat* mit **Christian Reingruber**, Vorstandsvorsitzender der s Bausparkasse, die aktuell den Vorsitz beim BVO innehat.

Wie wirkt sich das allgemein gestiegene Zinsniveau auf Ansparverträge aus? Werden sie wieder mehr nachgefragt?

Ja, dadurch, dass sich Sparen wieder auszahlt, werden auch mehr Bausparverträge abgeschlossen. Dieser Trend hat im vierten Quartal 2022 begonnen – hier gab es eine Steigerung bei den neu abgeschlossenen Bausparverträgen um +14 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Dieser Trend setzt sich auch in den bisherigen Monaten 2023 fort: Im Vergleich zu den Zahlen im Jänner und Februar 2022 wurden in den ersten Monaten 2023 bereits +75 % mehr Bausparverträge abgeschlossen. An diesen Zahlen sieht man unter anderem, dass das Bausparsystem gerade in bewegten Zeiten seine Stärken als sicheres, verlässliches und einfaches Ansparprodukt ausspielen kann.

In welchen Bereichen bewegen sich derzeit die Zinsen für Ansparverträge?

In der s Bausparkasse haben wir z.B. ein Angebot, dass

neue Bausparerinnen und Bausparer im ersten Jahr fixe 3 % Zinsen bekommen – die staatliche Prämie kommt hier noch dazu. Danach ist die Verzinsung an den 12-Monats-Euribor gebunden.

Und wo bewegen sich die Darlehenszinsen?

Die Zinssätze der Bauspardarlehen sind unter anderem abhängig von der Fixzinlaufzeit sowie den weiteren Finanzierungsdetails. Der aktuell gültige Darlehenszinssatz bewegt sich in der Bandbreite zwischen 3,75 % und 4,5 %.

Die Zinssatzobergrenze bei Darlehen bleibt weiterhin bei 6 %?

Ja, beim Bauspardarlehen gibt es den Vorteil der kostenlosen Zinssatzobergrenze für bis zu 20 Jahre. Zusätzlich bieten die Bausparkassen interessante, langfristige Fixzinskonditionen an.

Wie hoch ist die Darlehensobergrenze, bzw. ist in inflationären Zeiten an eine Erhöhung dieser Grenze gedacht?

Sie sprechen hier einen hochaktuellen Punkt an. Die Darlehensobergrenze liegt derzeit bei 240.000 € pro Person beim Bauspardarlehen. Zwei Darlehensnehmer können

einen Betrag von bis zu 480.000 € in Anspruch nehmen. Daher fordern die österreichischen Bausparkassen schon länger eine Anpassung der Darlehensobergrenze an die aktuellen Immobilienpreise. Hier ist der Regulator gefordert, endlich die notwendige Anpassung vorzunehmen.

Wie wirken sich die seit dem Vorjahr bei allen Geldinstituten geltenden Eigenmittelvorschriften für Kreditnehmer auf die Bausparkassen aus?

Die Bausparkassen unterliegen ohnehin den Vorgaben des Bausparkassengesetzes und der zugehörigen Verordnung. Seit Einführung der KIM-V unterliegen Bauspardarlehen einer weiteren Regulatorik.

Was ist weiters noch interessant für die nähere Zukunft?

Der BVO hat folgende Forderungen:

- Rückgängigmachung der im Jahr 2012 durchgeführten Halbierung der staatlichen Bausparprämie.
- Senkung der Nebenkosten beim erstmaligen Immobilieneinkauf wie z.B. der Grunderwerbssteuer.
- Vereinfachung der Regeln der KIM-V wie z.B. eine einheitliche Ausnahmequote. ■

Werbung

Helvetia FairFuture Lane

helvetia.at

Nachhaltig. Zukunftsorientiert. Investieren.

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

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

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung



ESMA und EU wollen Greenwashing verhindern



Im Sinne der EU-Taxonomie-Verordnung sprechen wir von „Greenwashing“, wenn ein Finanzprodukt als umweltfreundlich beworben und damit ein unfairer Wettbewerbsvorteil erlangt wird, obwohl grundlegende Umweltstandards nicht eingehalten werden. Dieser Praxis, neuerdings als „Grünfärberei“ bezeichnet, wollen ESMA und EU einen Riegel schieben.

Von Andreas Dolezal

ESMA-Leitlinien zu „grünen“ Fondsnamen

Am 20. Februar 2023 lief die Konsultationsfrist für den Entwurf der europäischen Wertpapieraufsicht ESMA zu Leitlinien für die Verwendung von ESG- oder nachhaltigkeitsbezogenen Begriffen in Fondsnamen ab. Diese strengen Regeln für Fonds sollen gewährleisten, dass wo „grün“ draufsteht, auch wirklich „grün“ drinnen ist. Begeisterung löst diese Idee in der Fondsbranche nicht aus.

Die ESMA schlägt vor, dass ein Fonds, der ein ESG-bezogenes Wort im Namen trägt, eine nachhaltige Anlagestrategie verfolgen muss, die zu mindestens 80 % ökologische oder soziale Merkmale gemäß der EU-Offenlegungs-Verordnung aufweist.

Trägt ein Fonds das Wort „nachhaltig“ oder einen davon abgeleiteten Begriff im Namen, soll mindestens die Hälfte der 80%-Quote, also 40 % des Fondsvermögens, im Sinne der Definition von „nachhaltigen Investitionen“ laut EU-Offenlegungs-Verordnung getätigt werden.

Schätzungen einer großen Rating-Agentur besagen, dass derzeit nur etwa 18 % aller Artikel 8-Fonds den Ideen der ESMA entsprechen. Ein Grund dafür ist, dass es an klaren Kriterien für das Berechnen und Bewerten von

nachhaltigen Investitionen mangelt. Fondsanbieter befinden sich also auf rechtlich dünnem Eis.

Viele Artikel-9-Fonds wurden deshalb bereits herabgestuft. Zu befürchten ist, dass die strengen ESMA-Regeln (so sie in dieser Form tatsächlich kommen) auch der Todesstoß für Artikel-8-Fonds sind – und damit für die ganze EU-Idee des nachhaltigen Investierens.

EU-Verbraucherschutz-Richtlinie

Auf EU-Ebene wird derzeit ein Entwurf zu einer Richtlinie „hinsichtlich der Stärkung der Verbraucher für den ökologischen Wandel durch besseren Schutz gegen unlautere Praktiken und bessere Informationen“ diskutiert.

Die EU-Kommission hat in einer Studie 150 Umweltaussagen bewertet und kam zum Ergebnis, dass in einem breiten Spektrum von Produktgruppen ein wesentlicher Anteil (53,3 %) vage, irreführende oder unbegründete Informationen über die Umwelteigenschaften der Produkte enthält. Das ist der EU ein Dorn im Auge.

Daher soll die EU-Verbraucherschutz-Richtlinie, neben einem Beitrag zur kreislauforientierten, sauberen und grünen EU-Wirtschaft, Verbraucher vor unlauteren

Geschäftspraktiken, neudeutsch „Grünfärberei“, besser schützen. Gleichzeitig sieht der Richtlinienentwurf ein Verbot von unzuverlässigen und nicht transparenten Nachhaltigkeitsiegeln vor. Die EU will also auch den Wildwuchs an (fallweise fragwürdigen) ESG-Siegeln eindämmen.

Als unlautere Geschäftspraktik hinsichtlich Grünfärberei wird das Treffen einer allgemeinen Umweltaussage definiert, wobei die anerkannte hervorragende Umweltleistung, auf die sich die Aussage bezieht, nicht nachgewiesen werden kann. In dieser Definition steckt große Sprengkraft, denn es stellt sich die Frage, was in der Praxis eine „anerkannte hervorragende Umweltleistung“ ist, wer das entscheidet und wie der Nachweis aussehen muss.

Der Entwurf nennt explizit eine Vielzahl an allgemeinen Umweltaussagen, die ohne Nachweis verboten werden sollen, wie zum Beispiel: „umweltfreundlich“, „öko“, „grün“, „ökologisch“, „klimafreundlich“, „CO₂-neutral“, „CO₂-positiv“ und „energieeffizient“. Wie weisen Sie als Unternehmen unzweifelhaft nach, dass Sie oder Ihre

Produkte „klimaneutral“ oder sogar „klimapositiv“ sind? Das könnte schwierig werden.

Zum Beispiel wäre die auf ein Produkt bezogene Aussage „biologisch abbaubar“ eine allgemeine Aussage und daher verboten. Erlaubt, weil ausreichend spezifisch, wäre hingegen die Aussage: „Die Verpackung ist im Falle der Eigenkompostierung innerhalb eines Monats biologisch abbaubar.“

Vorsicht in Gesprächen und auf Internetseiten

Die Pläne der ESMA und EU sind noch Zukunftsmusik. Trotzdem werfen Verbraucherschutzorganisationen, Rechtsanwälte und Journalisten-Netzwerke bereits heute ein strenges Auge auf ESG-bezogene Aussagen und irreführend verwendete Gütesiegel. Zu den rechtlichen Konsequenzen gesellen sich erhebliche Reputationsrisiken gegenüber Konsumenten und der Öffentlichkeit.

Ratsam ist es daher, schon heute in Kundengesprächen, auf dem Webauftritt sowie in Marketingunterlagen vorsichtig bei der „grünen“ Wortwahl zu sein. ■

Werbung



**WIR FINDEN
DIE PASSENDE
FINANZIERUNG**

**IHR KOMPETENTER
PARTNER**

KFZ-LEASING, FLEXIKAUF, FUHRPARKMANAGEMENT, MOBILIENLEASING



Neues von der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung

Geld & Rat sprach mit den Experten Sven Ratzke und Uta Thiebel über Neuerungen im Bereich der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH).

Von Rudolf Erdner

Sven Ratzke ist Geschäftsführer der for broker GmbH assekuradeur. **Uta Thiebel** ist Prokuristin und Leiterin der Abteilung VSH für GewO-Risiken.

Wie unterscheiden sich die VSH in den Berufsgruppen gewerblicher Vermögensberatung, Wertpapiervermittler und Versicherungsvermittler bzw. was ist ihnen gemein?

Uta Thiebel: Für gewerbliche Vermögensberater und Versicherungsvermittler gibt es eine gesetzliche Verpflichtung zur VSH. Der Versicherungsumfang bemisst sich an den gesetzlichen Vorgaben. Mindestdeckungssummen und die Ausgestaltung der Nachhaftung sind genau geregelt. Für Wertpapiervermittler besteht keine Verpflichtung zu einer Berufshaftpflichtversicherung. Die Tätigkeit der Wertpapiervermittler und der vertraglich gebundenen Vermittler kann aber versichert werden. In einigen Fällen wird diese Deckung von Haftungsdächern als Voraussetzung zur Kooperation gefordert.

Sven Ratzke: Gemeinsam ist allen die Wirkungsweise einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, nämlich die Befriedigung berechtigter und die Abwehr unberechtigter Ansprüche Dritter.

Aktuell sind Erhöhungen der Haftungssummen im Gespräch. Weiß man schon etwas über die neuen Beträge?

Thiebel: Am 6. März 2023 wurden die neuen Pflichtdeckungssummen für gewerbliche Vermögensberatung mit 1,503.730 € pro Schadenfall bzw. 2,255.594 € insgesamt pro Jahr durch die WKO bekannt gegeben. Die neuen Pflichtdeckungssummen für Versicherungsvermittler stehen noch nicht fest.

Welche Auswirkungen wird dies auf die Prämienhöhe haben?

Thiebel: Nach Rücksprache mit all unseren Risikoträgern erfolgt die Versicherungssummenerhöhung für gewerbliche Vermögensberater prämienneutral, sofern die vertraglich vereinbarte Versicherungssumme mindestens 1,5 Mio € beträgt. Wir haben bei den meisten Verträgen eine Deckungssumme von mindestens 1,5 Mio € vereinbart.

Was bedeutet Vorhaftung und Nachhaftung und warum ist die Begriffsbestimmung so wichtig?

Thiebel: Diese Begriffe werden offensichtlich unterschiedlich definiert verwendet. Wenn wir davon ausgehen, dass die Vorhaftung die Rückwärtsdeckung meint, also den Versicherungsschutz in die Vergangenheit, dann ist sie in der Regel nicht notwendig. Gerade in dem Bereich, von dem wir sprechen, gibt es eine Verpflichtung zum Nachweis einer VSH, sonst wäre eine Gewerbezulassung (zumindest theoretisch) nicht möglich. Wenn Vorhaftung also Rückwärtsdeckung meint, dann ist diese durch die Übernahme der Nachhaftung bedingungsseitig geregelt. Bedarf es einer echten Rückwärtsdeckung, finden wir auch dafür eine Lösung.

Die Nachhaftung ist nach unserer Begrifflichkeit die Deckung des Risikoträgers nach Ende des Vertrages für in der Vertragslaufzeit begangene Verstöße. Sie ist ebenfalls gesetzlich geregelt. Ursprünglich waren für Versicherungsvermittlung gesetzlich fünf Jahre Nachhaftung gefordert. Seit dem 28. Jänner 2018 müssen die VSH-Versicherer für Versicherungsvermittlung unbegrenzte Nachhaftung gewähren. Für die gewerbliche Vermögensberatung fordert der Gesetzgeber nach wie vor nur fünf Jahre. In unserem aktuellen Tarif bieten wir für alle Risiken eine unbegrenzte Nachhaftung an, damit sich die Versicherungsnehmer sicher fühlen können, insbesondere bei Aufgabe ihrer Gewerbetätigkeit, um etwas Neues anzufangen oder in den Ruhestand zu gehen. Das bezieht sich nicht ausschließlich auf die Vermögensberatung und Versicherungsvermittlung, sondern, wenn mitversichert, ebenso auf Wertpapiervermittlung, Bauspar-/Leasingvermittlung sowie auf Nebengewerbe.

Ratzke: Zusammenfassend: Wir zeichnen die GewO-Risiken in Österreich mit einer unbegrenzten Nachhaftung.

Welche Deckungsergänzungen empfehlen Sie zusätzlich zur VSH?

Thiebel: Wichtig ist die Zusatzdeckung „Wissentliche Pflichtverletzung“, die ein üblicher Ausschluss in allen allgemeinen Haftpflichtbedingungen ist. Im Vertrag wird



dafür eine separate Deckungssumme vereinbart, damit für den Fall einer wissentlichen Pflichtverletzung Deckung bereitgestellt wird.

Zusätzlich kann man die „erweiterte Übernahme der Nachhaftung“ versichern, wenn es aus den Zeiten begrenzter Nachhaftung (also vor dem 28. Jänner 2018) noch potenzielle Risiken gibt.

Sinnvoll ist auch die Zusatzdeckung „Betriebshaftpflicht“. Sie ergänzt die VSH um eine Deckung für Personen- und Sachschäden.

Auch die „Cyber-Risk“-Annex-Deckung, der Versicherungsschutz gegen Datenverlust, Hackerangriffe etc., gewinnt mit zunehmender Digitalisierung an Bedeutung. Vor dem Angriff als Solchem kann diese Deckung freilich nicht schützen, aber die damit verbundenen finanziellen Risiken lassen sich absichern.

Ratzke: Wir verfügen über ein entsprechendes IT-Support-Team, welches schnelle Hilfe leisten kann. Im Schadenfall übernimmt das Support-Team alle notwendigen Schritte, um den versicherten Betrieb wieder zum Laufen zu bringen.

Was wollen Sie sonst noch mitteilen?

Thiebel: Stolz sind wir auf unbegrenzte Nachhaftung in unserem aktuellen Tarif. Eigens für die österreichischen Kollegen haben wir ein Berechnungsmodul auf unserer Website hinterlegt, mit dem Interessenten völlig anonym und individuell die Prämie für ihren Versicherungsbedarf berechnen – und bei Gefallen gleich online einen unterschreibungsfreien Antrag erzeugen können.

Ratzke: Wir haben drei Volljuristen in unserer Fachabteilung, die die Versicherungsnehmer im Schadensfall begleiten. Das ist eine ganz spezielle Dienstleistung, die findet man sonst nur bei den Risikoträgern selbst. ■

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 Mitarbeiter 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.

Wieder weniger Finanzdienstleister

Die Jahre 2020 und 2021 hatten den lange nach unten gehenden Trend durchbrochen. Damit ist allerdings schon wieder Schluss: 2022 sank die Anzahl der Kammermitgliedschaften abermals.

Von Emanuel Lampert

Lange Zeit ist die Anzahl der Finanzdienstleister in Österreich Jahr für Jahr gesunken. 2020 ging es aber wieder nach oben, und 2021 setzte sich der „Umkehrschub“, wenn auch weniger stark, fort. Das Jahr 2022 hat dem Aufwärtstrend aber auch schon wieder ein Ende bereitet: Die acht Fachgruppen der Finanzdienstleister zählten laut vorläufigen Daten der Statistik der Wirtschaftskammer Österreich per Jahresende insgesamt 6.123 aktive Mitglieder – im Jahresvergleich ein Rückgang um 2,8 %.

Hinweis zur Methodik: Ein Unternehmen kann gleichzeitig in mehreren Bundesländern Mitglied sein. Die Anzahl der Mitglieder ist daher nicht direkt mit der Anzahl der Unternehmen gleichzusetzen.

gefolgt von Niederösterreich mit 1.070. Gemeinsam stellen sie knapp die Hälfte (48,7 %) aller Finanzdienstleister.

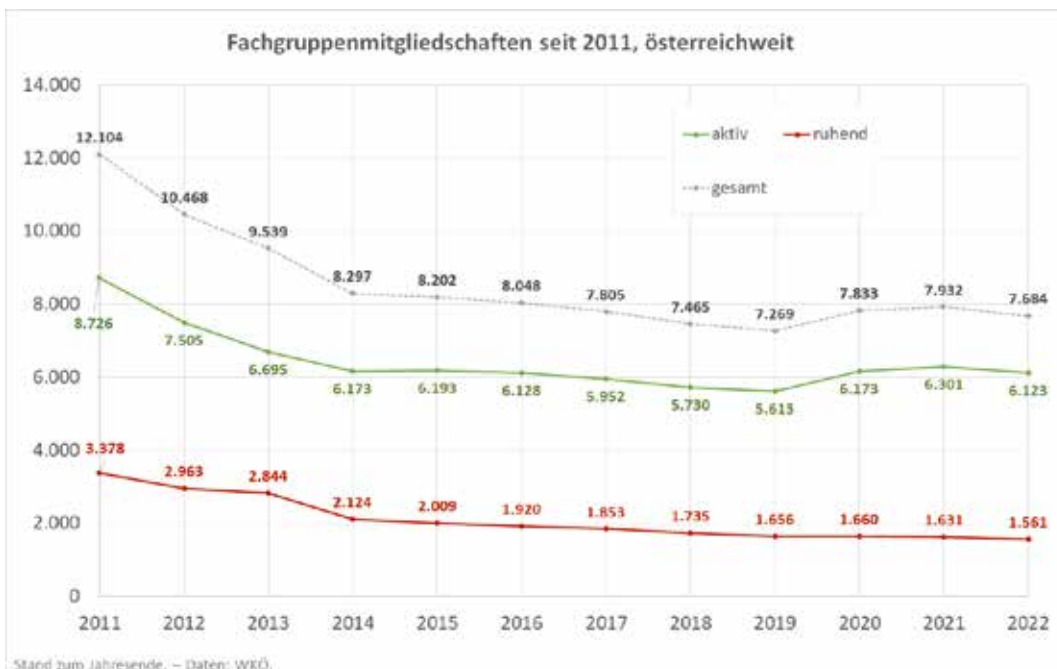
Bei den ruhenden Gewerben weisen die Daten für Österreich eine Verringerung um 4,3 % auf 1.561 aus. Aktive und Ruhende zusammengenommen, bedeutet das ein Minus von 3,1 % auf 7.684 Mitgliedschaften, absolut eine Verringerung um 248. Dieser Saldo ergibt sich aus 1.114 Zu- und 1.362 Abgängen.

Neugründungen auf Tiefpunkt

Auch die Neugründungsstatistik hat 2022 einen deutlichen Knick erlitten. Nach den leichten Steigerungen in den Jahren 2020 (467) und 2021 (541) wurde letztes Jahr mit 394 Neugründungen auch langfristig gesehen ein Tiefpunkt erreicht. Ein Blick auf die neu entstandenen Einzelunternehmen zeigt: 265 waren Gründer, 80 Gründerinnen. Der Frauenanteil betrug demnach 23,2 %. 2021 hatten 363 Männer und 115 Frauen ein Finanzdienstleistungsunternehmen aus der Taufe gehoben, das bedeutete einen Frauenanteil von 24,1 %.

Methodisch ist hier anzumerken, dass die Neugründungsstatistik die „echten“ Neugründungen herauszufiltern versucht,

sodass etwa bloße Rechtsformänderungen, Filialgründungen, Betriebszerlegungen oder Fusionen das Bild vom Gründungsgeschehen nicht verzerren. Die Zählweise orientiert sich an einer annähernden „Schwerpunktzuordnung“: Sie richtet sich danach, welcher Tätigkeit ein neugegründetes Unternehmen schwerpunktmäßig nachgeht.

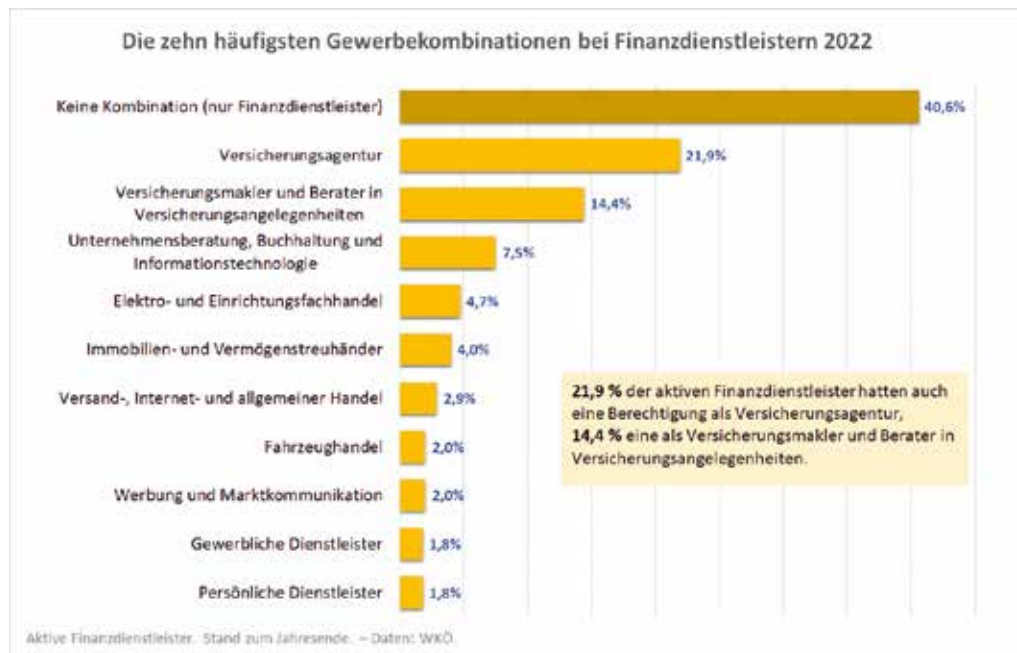


Regional sind kaum Unterschiede auszumachen, die Kurve zeigt in sieben Bundesländern nach unten. Lediglich in zwei Ländern haben die Aktiven Gesellschaft bekommen: In Tirol stieg die Mitgliederzahl von 429 auf 438 (+2,1 %), in Salzburg von 331 auf 335 (+1,2 %). Deutlich größte Gruppe ist übrigens Wien mit 1.911 aktiven Mitgliedern,

Die häufigsten

Gewerbekombinationen

Einige Unternehmen besitzen mehr als eine Gewerbeberechtigung. Unter den aktiven Finanzdienstleistern gilt das für die Mehrheit: 59,4 % der aktiven Finanzdienstleister üben noch zumindest ein weiteres Gewerbe aus, gehören also auch noch (mindestens) einer anderen Fachgruppe an. Ausschließlich als Finanzdienstleister tätig sind demnach 40,6 %, also 2.487 Mitglieder.



Häufigste Kombination ist jene mit dem Gewerbe Versicherungsagentur: 21,9 % der aktiven Finanzdienstleistungsunternehmen haben auch eine solche Berechtigung. An zweiter Stelle folgt das

Gewerbe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (14,4 %), an dritter eine UBIT-Gewerbeberechtigung (7,5 %). ■

Werbung

VersicherungsJournal.at

Österreichs Versicherungsbranche im Blick



Täglich bestens informiert. Das Wichtigste für Versicherungsprofis.

Rückspiegel Skifahren der Fachgruppe Finanzdienstleister in Schladming am 28. Februar und 1. März 2023



Wieder einmal war es soweit, die Fachgruppe hat zum Skifahren geladen, allerdings unter anderen Rahmenbedingungen. Die Zahl der Mitglieder, die mitfahren konnten, wurde auf 40 begrenzt und der Zuschuss wurde je Mitglied auf 50 € fixiert.

Wir nächtigten direkt bei der Talstation Planai im Tui Blue Hotel und trafen uns zum gemeinsamen Mittagessen auf der Schladminger Hütte. Diesmal waren 20 Teilnehmerinnen und Teilnehmer dabei und bedankten

sich beim Abendessen, das im Hotel Post – Restaurant Johann stattfand, bei unserem Sponsor **Martin Prndl**, Key Account Manager der Firma Corum. Der sehr gesellige Abend fand seinen Ausklang in einer gemütlichen Weinbar am Hauptplatz in Schladming. An dieser Stelle bedanken wir uns nochmals sehr herzlich für die Unterstützung.

Am zweiten Tag war nach dem Frühstück individuelles Fahren am Programm, und am Nachmittag reisten wieder alle wohlbehalten nach Hause. ■

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 Werbentarif 2023
Fotos: S.1: Yuliya (AdobeStock), S.3: Andreas Kraus, S.5: Photographee.eu (AdobeStock), S.6: studio v-zwoelf (AdobeStock), S.7: FinanzMedienVerlag, S.8: blacksalm (AdobeStock), S.10: Sergey Nivens (AdobeStock), S.14: zephyr p (AdobeStock), S.16: He2 (AdobeStock), S.19: Cmon (AdobeStock), S.22: Fachgruppe Finanzdienstleister NÖ
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	Wolfsgraben	Hauptstraße 3c	02233/212 92 30
Stellvertreter					
Marianne Breithut	marianne.breithut@swisslife-select.at	2172	Schrattenberg	Zwölfquanten 43	0669/12342070
Daniel Reisinger	daniel.reisinger@efs-ag.at	5061	Salzburg	Rabenfleckweg 8	0664/540 45 00
Weitere Mitglieder					
Thomas Berger	thomas.berger@wfp.co.at	2104	Spillern	Wiesener Straße 12	0699/15218777
Peter Bosezky	office@geldambulanz.at	2544	Leobersdorf	W.-A.-Mozart-Gasse 28	0676/3028103
Mag. Werner de Zordo	werner.dezordo@swisslife-select.at	2483	Ebreichsdorf	Gaernäckstraße 58	0699/16791679
Ing. Walter Kick	w.kick@effectiva.at	2344	Ma. Enzersdorf	Wienerbruckstr. 83/7	0669/12732528
Komm.-Rat Christian Klug	christian.klug@utanet.at	3153	Eschenau	Gelbing 3	0664/88 45 71 11
Markus Reßl	m.ressl@exakt.at	3511	Furth bei Göttweig	Austraße 209	067689881750
Harald Schatz	eureal@drei.at	2440	Gramatneusiedl	Zur Au 10	0676/315 25 00
Mag. Peter Stanzer	peter.stanzer@bestleasing.at	3012	Wolfsgraben	Hauptstraße 3c	0664/5457525
Martin Trettler, MFP	martin.trettler@team-leo.at	2880	Otterthal	Otterthal 34/2	06607720011
Werner Zainzinger, MBA	werner.zainzinger@ovb.at	3300	Amstetten	Südtirolerstraße 8	07472/252 22-14

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
Harald Schatz	schatz.invest@utanet.at	0676/3152500
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

Maßarbeit statt
Stangenware:

das 08|16 Fonds-Konzept

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

www.merkur-leben.at

Weil ich das Wunder Mensch bin.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG