



INTEGRIERTER
BANKENVERTRIEBS
BERICHT 2023

INHALTSVERZEICHNIS

1	Einleitung	3
2	Wesentliche Erkenntnisse	5
2.1	Anstieg an vermittelten Volumina an Hypothekar- und Immobilienkrediten im 1. HJ 2022, Rückgang 2023 zu erwarten	5
2.2	NEU: NPL-Quoten 2022 bei Verbraucher:innenkrediten wesentlich höher als bei Hypothekar- und Immobilienkrediten	5
2.3	Erstmaliger leichter Anstieg von Privatkund:innenbeziehungen seit 2019	5
2.4	Veranlagungstätigkeit 2022 lässt nach: Rückgang der Netto-Wertpapierprovisionen bei Banken	6
3	Österreichische Bankenlandschaft	8
3.1	Überblick Conduct-relevanter Banken	9
3.2	Vertriebstätigkeit der Conduct-relevanten Banken	10
3.3	Kund:innenanzahl	12
3.4	Risikolandschaft der Conduct-relevanten Banken	13
4	Banken spielen eine bedeutende Rolle beim Vertrieb von Finanzprodukten..... Fehler! Textmarke nicht definiert.	
4.1	81 % der österreichischen Anbieter von Wertpapierdienstleistungen sind Banken	16
4.2	Das Wertpapiergeschäft ist ein wichtiges Geschäftsfeld für Banken.....	17
4.3	Privatkund:innen spielen für Banken bei Wertpapierdienstleistungen eine dominante Rolle	18
5	Der Vertrieb von Versicherungsprodukten gehört zum Geschäftsmodell der meisten österreichischen Banken	20
6	Kreditvergabe	23
6.1	Hypothekar- und Immobilienkredite.....	24
6.2	Verbraucherkreditverträge.....	26
7	Cross-Border Tätigkeit österreichischer Banken	29
7.1	Dienstleistungsfreiheit.....	30
7.2	Prüfungsgegenstand 2023	34
7.3	Wesentlichen Erkenntnisse iZm Cross Border Schwerpunkt	34
8	Marktüberblick PRIIP-KIDs österreichischer Kreditinstitute.....	35
8.1	Ergebnisse der Analyse des Screenings:.....	37
9	Abkürzungsverzeichnis	39

1 EINLEITUNG

Ein entwickelter Finanzmarkt bietet den Verbraucher:innen eine breite Palette an Produkten, die unterschiedliche finanzielle Bedürfnisse abdecken – von klassischen Bankprodukten wie Spar- und Girokonten über Anlage- und Versicherungs- bis hin zu privaten Altersvorsorgeprodukten. Seit der globalen Finanzkrise 2008 wurden Vertriebsregeln für unterschiedliche Verbraucher:innenprodukte zunehmend harmonisiert, um über alle Produktkategorien hinweg ein möglichst einheitliches Schutzniveau für Kund:innen zu erreichen – in den letzten Jahren durch die Einführung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD), die Verordnung über verpackte Kleinanleger:innenprodukte (PRIIP) und Wohlverhaltensanforderungen im Bankwesengesetz (BWG). Diese neuen Regelungen orientieren sich stark an den seit vielen Jahren etablierten Wohlverhaltensanforderungen für den Wertpapiervertrieb aus der Europäischen Finanzmarktrichtlinie (MiFID II), die als „Goldstandard“ im Bereich Wohlverhalten gelten.

Durch die starke Verflechtung des österreichischen Finanzmarktes nehmen Banken traditionell eine sehr starke Rolle als Vertriebskanal von Finanzprodukten an Verbraucher:innen ein. Sie sind für ihre Kund:innen integrierte Anbieter unterschiedlicher Produkte. Um für Kund:innen ein einheitliches Schutzniveau über alle Kategorien hinweg sicherzustellen, sind harmonisierte Regulierungen allein nicht ausreichend. Hand in Hand mit ihnen muss ein einheitlicher Aufsichtszugang zu allen Kategorien gehen, die über den Vertriebskanal Bank angeboten werden. Für Verbraucher:innen darf es letztlich keinen Unterschied machen, welches Produkt oder welche Dienstleistung sie über die Bank beziehen. Entscheidend für die Verbraucher:innen ist, dass die Produkte oder Dienstleistungen finanziellen Bedürfnisse angemessen sind und sie transparent informiert und fair beraten werden.

Die FMA ist als integrierte Finanzmarktaufsichtsbehörde etabliert und vereint insbesondere prudentielle und Wohlverhaltensaufsicht (Conduct-Aufsicht). Im Rahmen ihres Bekenntnisses zum kollektiven Verbraucher:innenschutz, legt die FMA einen verstärkten Fokus auf die Conduct-Aufsicht, insbesondere am Point of Sale. Der als „Integrierte Vertriebsaufsicht über Banken“ zu bezeichnende Conduct-Aufsichtsansatz ist dadurch charakterisiert, dass sich die FMA zu einem einheitlichen Niveau an aufsichtlichen Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Absatz von Dienstleistungen sowie von Bank-, Versicherungs- und Wertpapierprodukten durch Banken bekennt.

Das übergeordnete Ziel der „Integrierten Conduct Aufsicht über Banken“ ist es, den Bankkund:innen ein einheitliches Schutzniveau zu gewährleisten, unabhängig von der Art der Dienstleistung bzw. des Produkts (Bank-, Versicherungs-, Wertpapierdienstleistungen bzw. -produkte). Es gilt, die unterschiedlichen sektoralen Conduct-Regulierungen, die in einer Bank zusammenlaufen, möglichst konvergent zu beaufsichtigen und zu vollziehen. Der Bedeutung österreichischer Banken im Vertrieb bzw. bei Erbringung von Finanzdienstleistungen Rechnung tragend, erfolgt in der FMA – dem risikobasierten und integrierten Aufsichtsansatz entsprechend – die Conduct- und Vertriebsaufsicht über Banken seit 2018 nach dem One-Stop-Shop Prinzip, indem die Aufgaben und

Zuständigkeiten diesbezüglich im Bereich Integrierte Aufsicht, in der Abteilung Integrierte Conduct- und Vertriebsaufsicht über Banken, gebündelt sind.



Abbildung 1

Zur Veranschaulichung der Vertriebstätigkeiten der österreichischen Banken wurde ein „Integrierter Bankenvertriebsbericht“ erstellt. Der vorliegende Bericht bietet anhand der einschlägigen materiellen Rechtsgrundlagen einen Überblick über die Vertriebstätigkeiten von österreichischen Kreditinstituten im Inland im Geschäftsjahr 2022. Anhand der analysierten Daten und Kennzahlen wird dargestellt, welche Bedeutung Kreditinstituten beim Vertrieb von Kredit-, Versicherungs- und Wertpapierprodukten insbesondere an Verbraucher:innen bzw. Kleinanleger in Österreich zukommt.

Die verwendeten Daten wurden mit größter Sorgfalt erhoben. Irrtum und Fehler sowie Unvollständigkeit der Daten werden nicht ausgeschlossen. Der Integrierte Bankenvertriebsbericht 2023 (Datenstichtag 31.12.2022) in der vorliegenden Fassung wird für das dritte Geschäftsjahr in Folge veröffentlicht, zum zweiten Mal liegt ebenfalls eine englisch-sprachige Fassung vor.

2 WESENTLICHE ERKENNTNISSE

2.1 ANSTIEG AN VERMITTELTEN VOLUMINA AN HYPOTHEKAR- UND IMMOBILIENKREDITEN IM 1. HJ 2022, RÜCKGANG 2023 ZU ERWARTEN

Auf Basis der Volumenentwicklung an vermittelten Hypothekar- und Immobilienkrediten ist ersichtlich, dass die Vermittlungstätigkeit 2022 zugenommen hat. Potentielle Gründe liegen u.a. an der allgemeinen Zinsentwicklung im Jahr 2022, die aufgrund der gesteigerten Nachfrage an Fixzins-Krediten zu einer vermehrten Kreditvermittlung an die Bausparkassen führte. Generell konnte ebenfalls aufgrund der Einführung der KIM-V mit 01. August 2022 eine verstärkte Vergabe und Vermittlung von Hypothekar- und Immobilienkrediten im 1. Halbjahr 2022 festgestellt werden.

Im 1. Halbjahr 2023 ist noch ein Wachstum der aushaftenden Darlehen bei Bausparkassen festzustellen, allerdings hat sich das Wachstum deutlich abgeschwächt. Diese Entwicklung ist ebenfalls aus den der FMA vorliegenden "KIM-V-Daten" ersichtlich, seit dem 2. Halbjahr 2022 sinkt das aushaftende Kreditvolumen bei Banken.

Nähere Ausführungen hierzu siehe Kapitel 6.1

2.2 NEU: NPL-QUOTEN 2022 BEI VERBRAUCHER:INNENKREDITEN WESENTLICH HÖHER ALS BEI HYPOTHEKAR- UND IMMOBILIENKREDITEN

Seit 2022 werden die non performing loan (NPL-)Quoten erhoben und 2023 werden diese erstmalig in den Bankenvertriebsbericht aufgenommen. Die Verteilungen der NPL-Quoten 2022 zeigen, dass bei Verbraucher:innenkrediten, im Gegensatz zu Hypothekar- und Immobilienkrediten eine größere Streuung sowie höhere NPL-Quoten im Durchschnitt vorliegen. Der Großteil der Banken (ca. 72%) hat bei Verbraucher:innenkrediten eine NPL-Quote von <10%. Bei Hypothekar- und Immobilienkrediten liegt der Großteil der Banken bei einer NPL-Quote <4%. Die höheren NPL-Quoten bei Verbraucher:innenkrediten stehen jedoch niedrigeren aushaftenden Volumina gegenüber.

Nähere Ausführungen hierzu siehe Kapitel 6

2.3 ERSTMALIGER LEICHTER ANSTIEG VON PRIVATKUND:INNENBEZIEHUNGEN SEIT 2019

Aus den von den Kreditinstituten gemeldeten Zahlen zu ihren Privatkundenbeziehungen ist ersichtlich, dass entgegen den letzten Jahren 2022 ein leichter Anstieg von Privatkund:innen verzeichnet werden konnte.

Dies lässt sich primär auf folgende drei Sektoren zurückführen: Sparkassen (+116 Tsd. Privatkund:innen), Zweigstellen (+99 Tsd. Privatkund:innen) sowie Aktienbanken (+72 Tsd.

Privatkund:innen). Ein Anstieg zeigt sich ebenfalls in eröffneten Basiskonten (2021: 4.809, 2022: 11.263).

Dieser Steigerung steht jedoch weiterhin ein Rückgang bei den Bausparkassen von rund 220 Tsd. Privatkund:innenbeziehungen entgegen. Abzuwarten ist, ob dieser Trend bei den Bausparkassen aufgrund der Zinswende 2022 bestehen bleibt.

Nähere Ausführungen hierzu siehe Kapitel 3.3

2.4 VERANLAGUNGSTÄTIGKEIT 2022 LÄSST NACH: RÜCKGANG DER NETTO-WERTPAPIERPROVISIONEN BEI BANKEN

Hinsichtlich des Inkrafttretens der MiFID II Anfang 2018 wurde seitens der Kreditindustrie angenommen, dass das Wertpapiergeschäft aufgrund der neuen (strengen) Rahmenbedingungen einbrechen könnte. Betrachtet man jedoch die durchschnittlichen Provisionserträge der Kreditinstitute im Zeitraum von 2017 bis 2019, bewegen sich die erwirtschafteten Provisionen im Jahr 2022 weiterhin über dem Stand von 2018, wobei 2022 erstmals ein Rückgang zu verzeichnen war. Von diesem Rückgang waren, ausgenommen Sonderbanken, alle Sektoren betroffen.

Ein potentieller Grund betreffend den Rückgang könnten der vermehrte Anlegertätigkeit während der Pandemie 2020 sowie 2021 sein, dies zeigte sich bereits in der Auswertung der MiFIR-Transaktionsdaten. Der Rückgang 2022 ist weiterhin ebenfalls bei der Analyse der MiFIR-Transaktionen ersichtlich. Die aggregierten Netto-Mittelflüsse bei österreichischen Investment- und Immobilienfonds waren 2022 nach zwei starken Jahren (2020 & 2021) ebenfalls rückläufig. Diese Entwicklung könnte zudem auf geopolitische Faktoren zurückzuführen sein wie der Ukraine-Krieg, aber auch z.B. die Zinswende und die erhöhte Inflation, die aufgrund der damit verbundenen Unsicherheiten möglicherweise zu einer Reduktion im Veranlagungsbereich geführt haben.

Nähere Ausführungen hierzu siehe Kapitel 4.2.

2.5 VERSTÄRKTER VERTRIEB VON RISIKOVERSICHERUNG (OHNE ANLAGE), DADURCH GLEICHE VERTEILUNG ZWISCHEN ANLAGE- UND RISIKOVERSICHERUNGEN 2022

2022 zeigte sich ein Anstieg an vermittelten Prämienvolumina bei Risikoversicherungen (ohne Anlage) z.B. Er-/Ablebensversicherungen. Diesem steht ein Rückgang von vermittelten Prämienvolumina bei Versicherungsanlageprodukten entgegen. Durch diese Entwicklung ist nun die Verteilung an Vermittlungstätigkeiten durch Banken zwischen Risikoversicherungen zu Versicherungsanlageprodukten 2022 gleich, während bisher ein leichter Überhang im Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten verzeichnet wurde.

Bis auf Bausparkassen haben alle Sektoren einen Anstieg beim Prämienvolumen bei Risikoversicherungen verzeichnet. Dies lässt sich auf die aktuelle wirtschaftliche Situation (Energiekrise und hohe Inflation) zurückführen und die daraus resultierende veränderte Nachfrage

nach Finanzprodukten. Nach Wahrnehmungen der FMA stieg grundsätzlich der Kapitalbedarf (höhere Kreditnachfrage) und reduzierte sich die Veranlagungsneigung bei Kund:innen, wodurch ebenfalls eine höhere Nachfrage nach Risiko-Absicherung-Produkten für Kredite und eine geringere Nachfrage bei Versicherungsanlageprodukten entstanden ist.

Nähere Ausführungen hierzu siehe Kapitel 5

2.6 NEU: ZAHLEN UND ERKENNTNISSE AUS DEM AUFSICHTSSCHWERPUNKT "GRENZÜBERSCHREITENDE VERTRIEBSTÄTIGKEITEN ÖSTERREICHISCHER BANKEN

Aufgrund der Ausdehnung grenzüberschreitender Tätigkeiten im Wertpapierbereich in den letzten Jahren besteht auch die Notwendigkeit einer wirksamen lokalen Aufsicht. Ziel ist, dass Privatkund:innen unabhängig vom Sitzland des Kreditinstituts das gleiche Schutzniveau zukommt. Eine laufende Aufsicht erfolgte auf Basis der Datenerhebungen für die ESMA sowie im Rahmen der Risikoklassifizierung der FMA. Der Fokus lag hier unter anderem bei der Adressierung der spezifischen Risiken, wie insbesondere Informationen an Kunden, Beschwerdemanagement, Sprache oder organisatorische Anforderungen.

Nähere Ausführungen hierzu siehe Kapitel 7.

2.7 NEU: ERKENNTNISSE AUS DEM FMA-PRIIP MARKTBERICHT

Die FMA verfolgt bei der Aufsicht iZm der PRIIP-VO einen risikobasierten Ansatz. Zur Unterstützung der risikobasierten Aufsicht erstellt die FMA jährlich einen internen PRIIP-Marktbericht. Dieses Screening ist derzeit auf PRIIP-KIDs, die von österreichischen Kreditinstituten als Hersteller abgefasst wurden, beschränkt.

Die in Österreich angebotenen verpackten Finanzinstrumente sind einerseits heterogen in der Ausgestaltung und andererseits äußerst zahlreich. Mit Stichtag 15.-17. Dezember 2022 wurden insgesamt veröffentlichte 11.680 PRIIP-KIDs von österreichischen Kreditinstituten analysiert.

Insgesamt zeigt sich, dass der Großteil der PRIIP-KIDs, die durch österreichische Kreditinstitute erstellt werden, unauffällig ist. Die Situation am Markt hatte sich schon seit den letzten Jahren substantiell verbessert.

Nähere Ausführungen hierzu siehe Kapitel 8.

3 ÖSTERREICHISCHE BANKENLANDSCHAFT

**520**Konzessionierte
Kreditinstitute**3.292**

Filialen

**21,74 Mio.**Kund:innen werden von österr.
Kreditinstituten betreut**100.345**

Beschwerden an Kreditinstitute

**406**Kreditinstitute mit
Wertpapiervertrieb**2,34 Mio.**

Privatkund:innendepots

**394**Kreditinstitute mit
Versicherungsvertrieb**1,84 Mrd.**über Banken vertriebenes
Prämienvolumen von
Versicherungsprodukten**37%**der Privatkund:innen werden
von Banken mit hohem Conduct-
Risiko betreut***1.014,1****Mrd.**Gesamtbilanzsumme der
Conduct-relevanten Banken*

Datenstichtag: 31.12.2022

* Conduct-relevante Banken: nicht umfasst sind Sonderbanken wie Kapitalanlagegesellschaften, Kapitalanlagegesellschaften für Immobilien sowie Betriebliche Vorsorgekassen

Credits: Sämtliche Icons erstellt von [Freepik auf www.flaticon.com](https://www.flaticon.com)

3.1 ÜBERBLICK CONDUCT-RELEVANTER BANKEN

Von den insgesamt 520 in Österreich konzessionierten Banken zum Stichtag 31.12.2022 werden 462 Kreditinstitute als sogenannte Conduct-relevante Banken eingestuft. Davon sind jene Kreditinstitute umfasst, die ob ihres Geschäftsmodells für die integrierte Conduct-Bankenaufsicht relevant sind und daher der jährlichen Conduct-Risikoklassifizierungserhebung unterliegen. Dazu zählen nicht Kapitalanlagegesellschaften, Immobilienkapitalanlagegesellschaften sowie betriebliche Vorsorgekassen.

Die in der Abbildung 2 ersichtliche Einteilung der in Österreich tätigen Kreditinstitute erfolgt nach den aufsichtlich regelmäßig verwendeten Basissektoren. Diese Einteilung beruht auf mehreren maßgeblichen Faktoren. Zunächst ist die Unterscheidung zwischen Banken mit einstufigen und mehrstufigen Sektorenaufbau von Bedeutung. Abgesehen von der Konstruktion des Sektors sind die Rechtsform und vor allem die Zugehörigkeit zum jeweiligen österreichischen Fachverband für die Einteilung wichtig. Darüber hinaus spielen auch der Konzessionsumfang, das spezielle Geschäftsmodell oder die Zugehörigkeit zu einer Einlagensicherungseinrichtung eine Rolle. In Österreich tätige Zweigstellen gemäß § 9 BWG werden in einem eigenen Sektor zusammengefasst. Unter „Sonderbanken“ werden nach dieser Logik Banken subsumiert, deren Geschäftsmodell derart ausgestaltet ist, dass sie nicht in sonstigen Kategorien fallen (zB die österreichische Kontrollbank oder auch Wohnbaubanken).

Anzahl conduct-relevanter Kreditinstitute nach Sektoren

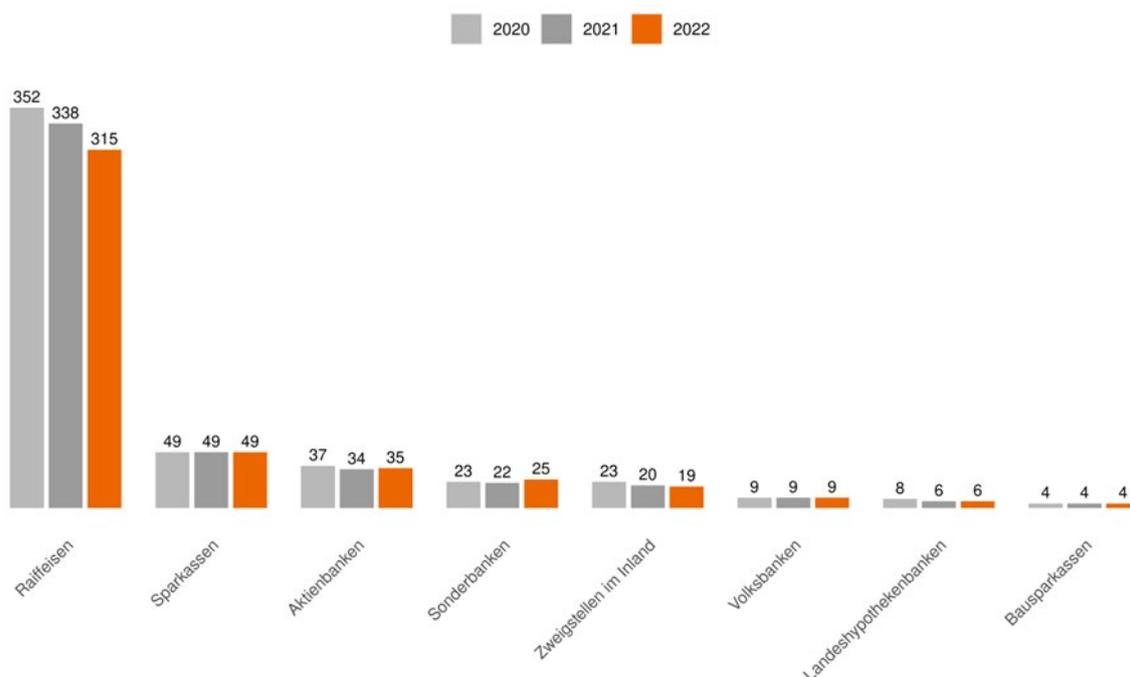


Abbildung 2

3.2 VERTRIEBSTÄTIGKEIT DER CONDUCT-RELEVANTEN BANKEN

Betrachtet man die Vertriebstätigkeit der insgesamt 462 Conduct-relevanten Kreditinstitute, vertreiben 86% davon Hypothekarkredite, 91% Verbraucherkredite, 85% Versicherungen und 88% Wertpapierdienstleistungen.

Folgende Abbildung stellt die Vertriebstätigkeit der vier im Bankenvertriebsbericht analysierten Produktbereiche (Hypothekarkredite im Sinne des Hypothekar- und Immobilienkreditgesetzes (HIKrG), Verbraucherkredite im Sinne des Verbraucherkreditgesetzes (VKrG), Versicherungen bzw die Erbringung von Wertpapierdienstleistungen) pro Basissektor im Jahresvergleich dar.

Vertriebstätigkeit nach Produktbereichen

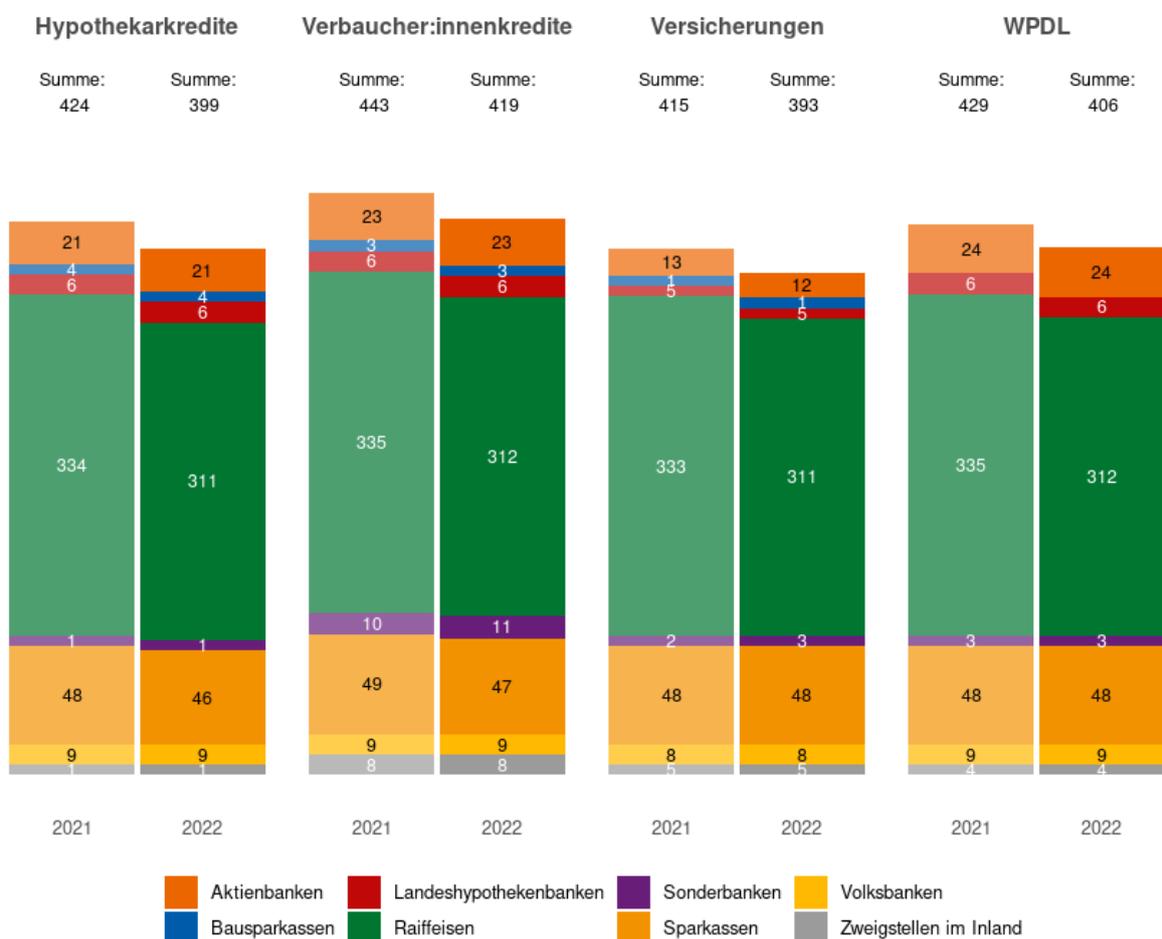


Abbildung 3

Aus diesem Vergleich ist ersichtlich, dass nahezu alle Raiffeisenbanken, Sparkassen und Volksbanken in allen vier Geschäftsbereichen tätig sind, im Schnitt über 95% pro Produktbereich (wobei aber nur 89% der Volksbanken im Versicherungsvertrieb tätig sind).

Alle Landeshypothekenbanken vertreiben Hypothekar- und Verbraucher:innenkredite, Wertpapierdienstleistungen und zum Großteil auch Versicherungen (83%).

Differenziertere Geschäftsmodelle finden sich bei den Aktienbanken: rund zwei Drittel vertreiben Hypothekarkredite oder Verbraucher:innenkredite und bieten Wertpapierdienstleistungen an, jedoch vertreiben nur knappe 34% Versicherungen.

Bei Zweigstellen im Inland bieten rund 42% Verbraucher:innenkredite an. Wertpapierdienstleistungen und Versicherungen werden nur noch von rund einem Viertel vertrieben. Hypothekarkredite werden sogar nur von einer Zweigstelle (5%) vertrieben.

Sektor	Hypothekarkredite	Verbraucher:innenkredite	Versicherungen	WPDL
Aktienbanken	60 %	66 %	34 %	69 %
Bausparkassen	100 %	75 %	25 %	0 %
Landes-Hypothekenbanken	100 %	100 %	83 %	100 %
Raiffeisen	99 %	99 %	99 %	99 %
Sonderbanken	4 %	44 %	12 %	12 %
Sparkassen	94 %	96 %	98 %	98 %
Volksbanken	100 %	100 %	89 %	100 %
Zweigstellen im Inland	5 %	42 %	26 %	21 %

Tabelle 1

3.3 KUND:INNENANZAHL

Im Jahr 2022 betreuten österreichische Kreditinstitute insgesamt ca. 20,68 Mio. Privatkund:innen¹ (2021: 20,63 Mio.). Unter Privatkund:innen werden in diesem Zusammenhang Veranlagungs-, Finanzierungs- oder sonstige Kund:innenbeziehungen des Unternehmens verstanden und sind sowohl Privat- als auch Firmenkund:innen umfasst. Entgegen den letzten Jahren konnte somit erstmals ein leichter Anstieg der Privatkund:innen verzeichnet werden (siehe Abbildung 4).

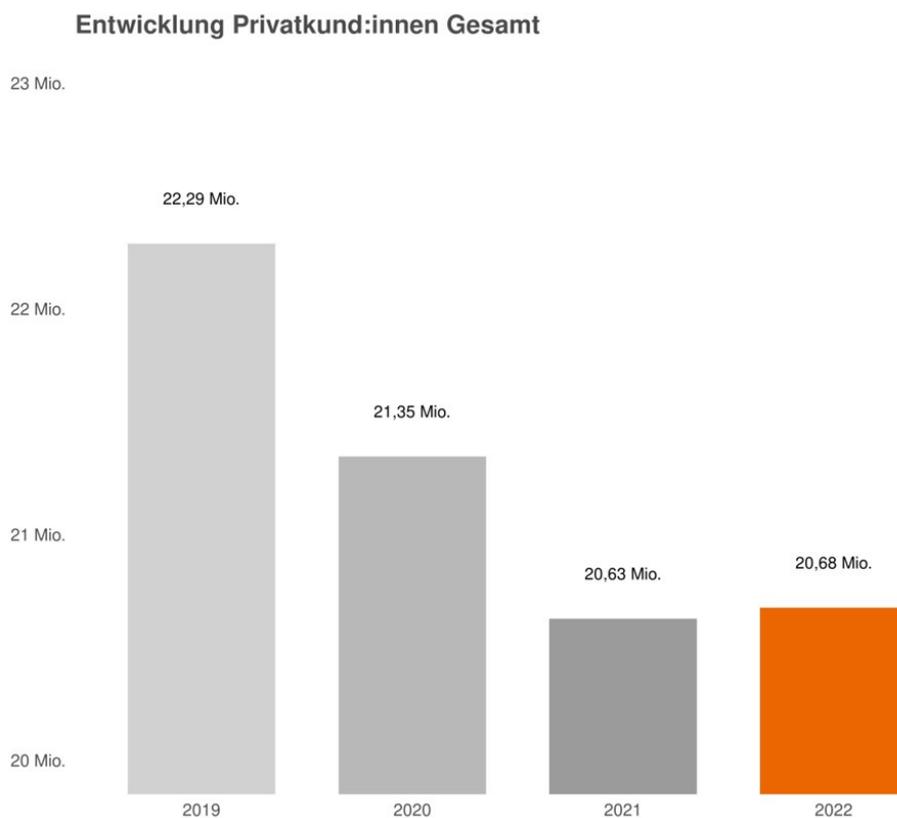


Abbildung 4

Den Großteil teilen sich der Aktienbanken-, Raiffeisen-, Bausparkassen- und Sparkassensektor mit insgesamt 17,25 Mio. (2021: 17,26 Mio.) Kund:innen. Entgegen den letzten Jahren konnte 2022 ein leichter Anstieg von Privatkund:innen verzeichnet werden, dies lässt sich primär auf folgende drei Sektoren zurückführen: Sparkassen (+116 Tsd. Privatkund:innen), Zweigstellen (+99 Tsd. Privatkund:innen) sowie Aktienbanken (+72 Tsd. Privatkund:innen). Ein Anstieg zeigt sich ebenfalls in eröffneten Basiskonten gemäß VZKG (2021: 4.809, 2022: 11.263). Abzuwarten ist, ob dieser Trend auch bei den Bausparkassen aufgrund der Zinswende 2022 bestehen bleibt, insbesondere da die Vermittlung von Bausparkrediten 2022 zugenommen hat (siehe Kapitel 6.1).

¹ Ein einzelner natürlicher Kunde kann bei mehreren Kreditinstituten eine Bankverbindung haben.

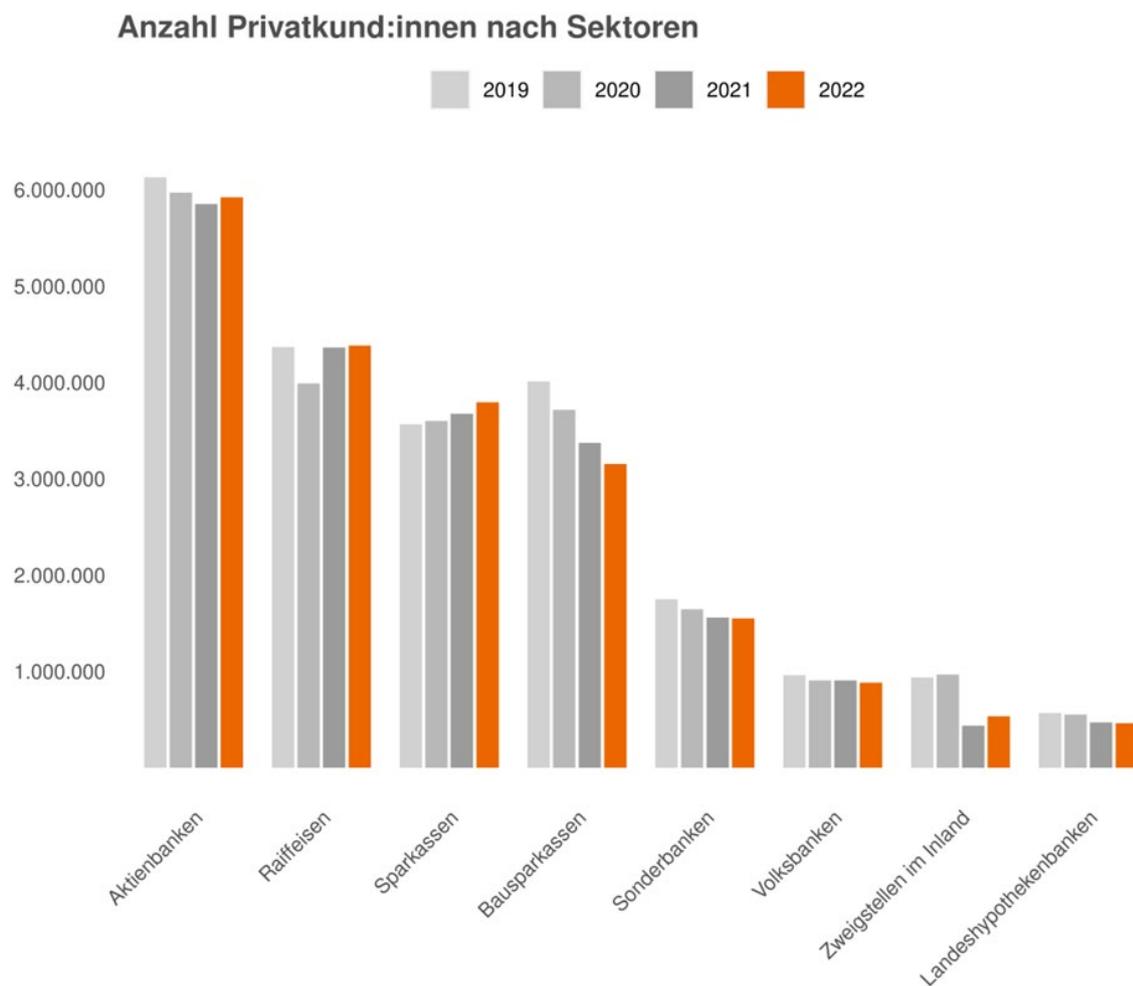


Abbildung 5

Die Bank mit der höchsten Anzahl an Privatkund:innenbeziehungen (3 Mio.) hat ungefähr die doppelte Anzahl im Vergleich zur zweitgrößten Bank. Die fünf größten Banken betreuen insgesamt etwa 7,69 Mio. Privatkund:innen (2021: 7,68 Mio.). Anders ausgedrückt betreut nur ein Prozent der Banken knapp 37,19 % (2021: 37,23 %) der Privatkund:innen.

Das Ranking der fünf Banken mit den meisten Privatkund:innen blieb zwischen den Geschäftsjahren 2021 und 2022 unverändert. Die zehn größten Banken betreuen zusammen bereits über die Hälfte (ca. 51,09%) der Privatkund:innen.

3.4 RISIKOLANDSCHAFT DER CONDUCT-RELEVANTEN BANKEN

Zur Sicherstellung einer effektiven und effizienten Conduct-Aufsicht verfolgt die FMA einen risikobasierten Ansatz. Hierfür erfolgt eine jährliche Conduct-Risikoklassifizierung aller Conduct-relevanten Banken. Die Einstufung erfolgt in vier Risikokategorien (1 = niedrig/grün, 2 = moderat/gelb, 3 = erhöht/orange und 4 = hoch/rot). Grundlage für die Einstufung sind im Wesentlichen die Daten und Kennzahlen aus dem Vertrieb von Versicherungsprodukten und Wertpapierdienstleistungen sowie die Vertriebskennzahlen im Kreditvergabebereich der Banken.

Conduct-Risikolandschaft nach Sektoren

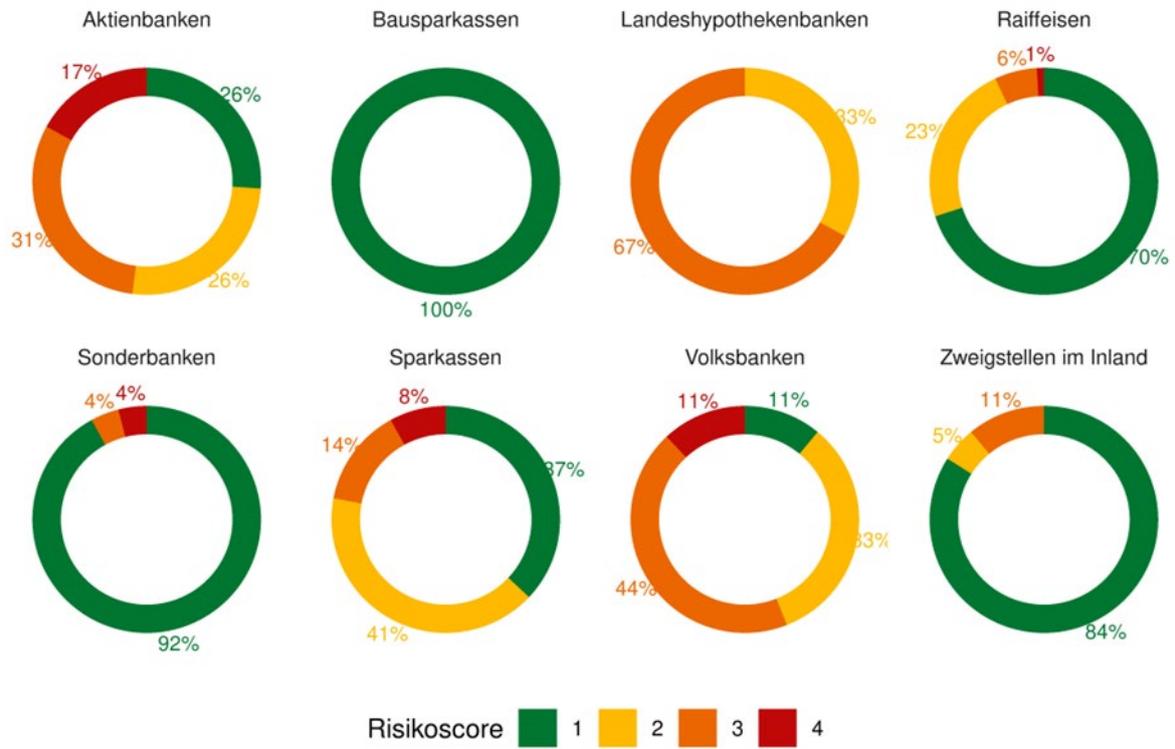


Abbildung 6

Conduct-Risikolandschaft 2022

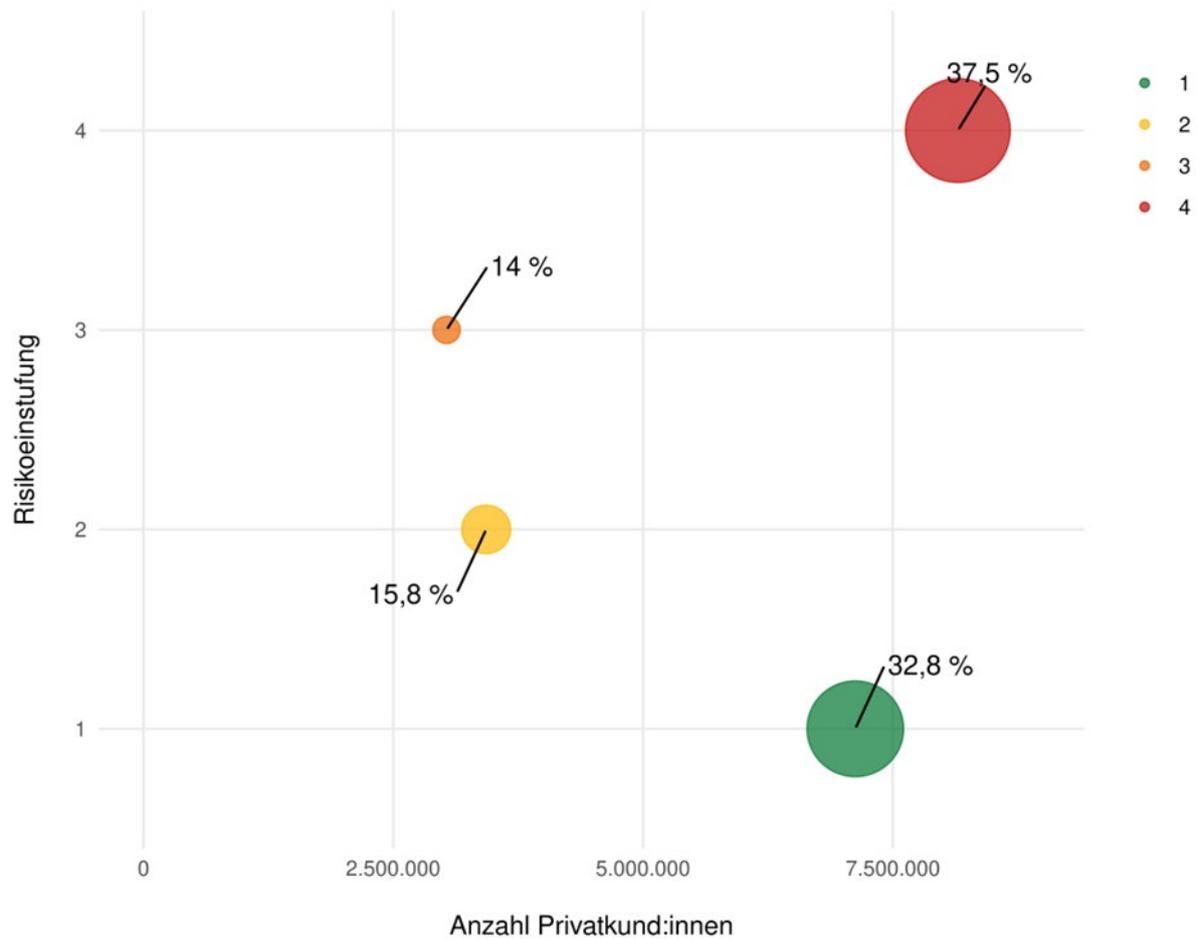


Abbildung 7

Betrachtet man das Ergebnis der Conduct-Risikoeinstufung für das Jahr 2022 und stellt diese mit der Anzahl der Kund:innen gegenüber wird ersichtlich, dass 37,5 % aller Kund:innen von 15 Conduct-relevanten Banken mit einem hohen Risikoprofil (Stufe 4) betreut werden.

In der erhöhten Risikostufe (Stufe 3) befinden sich 14% der Kund:innen, die wiederum von 48 Conduct-relevanten Kreditinstituten betreut werden. In der moderaten Risikostufe (Stufe 2) befinden sich 15,8 % der Kund:innen. Die restlichen 32,8% sind Kund:innen bei Kreditinstituten, die sich in der untersten Risikostufe (Stufe 1) befinden.

4 BANKEN ALS WICHTIGE DREHSCHIBE BEIM VERTRIEB VON FINANZPRODUKTEN

4.1 81 % DER ÖSTERREICHISCHEN ANBIETER VON WERTPAPIERDIENSTLEISTUNGEN SIND BANKEN

Anlageberatung, Portfolioverwaltung und Annahme und Weiterleitung von Orders sind die wesentlichen Wertpapierdienstleistungen, die (Klein-)Anleger:innen von Finanzdienstleistern beziehen. Die Erbringung dieser Wertpapierdienstleistungen ist konzessionspflichtig, wobei Kreditinstitute in Österreich hierfür grundsätzlich² über eine Legalkonzession verfügen. Andere Anbieter von Wertpapierdienstleistungen in Österreich sind Wertpapierfirmen, Wertpapierdienstleistungsunternehmen sowie Kapitalanlagegesellschaften (in Folge „KAG“) und Alternativer Investmentfonds Manager (in Folge „AIFM“) mit Zusatzkonzession.

Konzessionierte Anbieter von Wertpapierdienstleistungen 2022

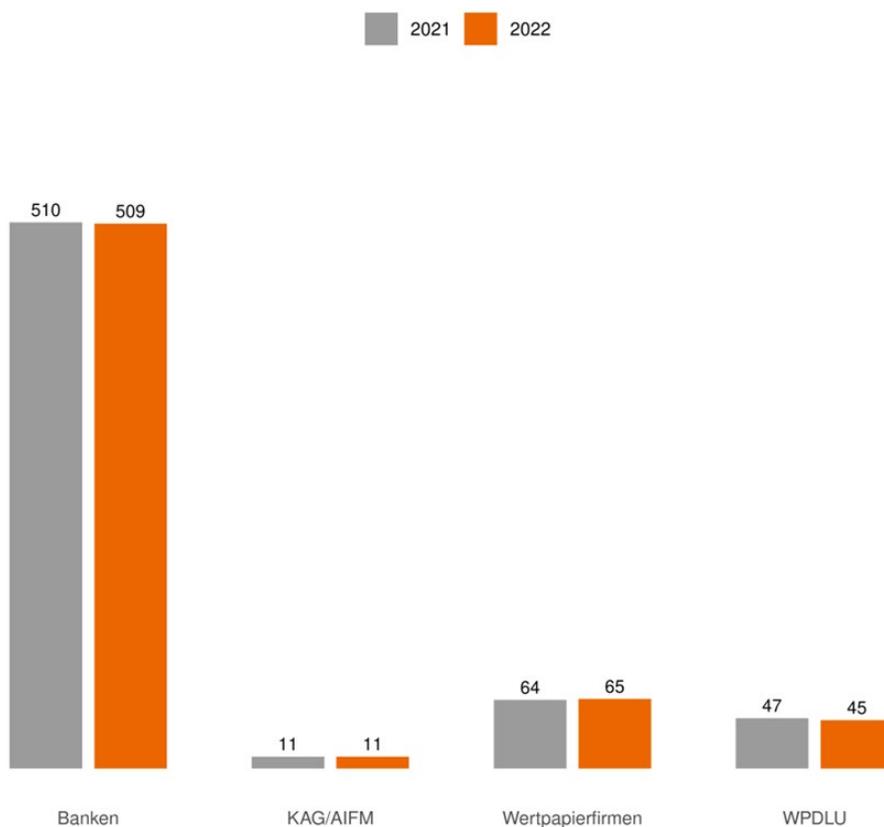


Abbildung 8

² Einige Kreditinstitute sind nicht per Legalkonzession zur Erbringung von Wertpapierdienstleistungen berechtigt, wie beispielsweise Kapitalanlagegesellschaften, die dafür eine Zusatzkonzession benötigen.

Im Jahr 2022 waren in Österreich insgesamt 509 (2021: 510) Banken³ per Legalkonzession berechtigt, Wertpapierdienstleistungen gemäß WAG 2018 anzubieten. Davon gaben insgesamt 406 (2021: 429) Banken (=80%, 2021: 84%) an, dass sie tatsächlich Wertpapierdienstleistungen anbieten.

Neben Banken sind in Österreich im Jahr 2022 insgesamt 65 (2021: 64) Wertpapierfirmen, 45 (2021: 47) WPDLU sowie insgesamt 11 (2021: 11) KAGs bzw. AIFM berechtigt, Wertpapierdienstleistungen gemäß WAG 2018 anzubieten.

4.2 DAS WERTPAPIERGE SCHÄFT IST EIN WICHTIGES GESCHÄFTSFELD FÜR BANKEN

Die Netto-Wertpapierprovisionserträge⁴ der Kreditinstitute aus der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen betragen im Jahr 2022 insgesamt 1,57 Mrd. EUR (1,67 Mrd. EUR in 2021) und sind 2022 um rund 6% gesunken. Durchschnittlich entspricht dies ca. 9% der Gesamtbetriebserträge.

Hinsichtlich des Inkrafttretens der MiFID II Anfang 2018 wurde seitens der Banken angenommen, dass das Wertpapiergeschäft aufgrund der neuen (strengen) Rahmenbedingungen einbrechen könnte. Betrachtet man jedoch die durchschnittlichen Provisionserträge der Kreditinstitute im Zeitraum von 2017 bis 2019 (siehe Abbildung "Entwicklung erwirtschaftete Netto-Wertpapierprovisionen", Abbildung 9), bewegen sich die erwirtschafteten Provisionen im Jahr 2022 weiterhin über dem Stand von 2018, wobei 2022 erstmals ein Rückgang zu verzeichnen war.

Ein potentieller Grund betreffend den Rückgang könnte die vermehrte Anlegertätigkeit während der Pandemie 2020 sowie 2021 liegen wie auch die Auswertungen der MiFIR-Transaktionsdaten zeigen. Der Rückgang 2022 ist ebenfalls aus der Analyse der MiFIR-Transaktionen ersichtlich. Die aggregierten Netto-Mittelflüsse bei österreichischen Investment- und Immobilienfonds waren 2022 nach zwei starken Jahren (2020 & 2021) ebenfalls rückläufig. Diese Entwicklung könnte zudem auf geopolitische Faktoren zurückzuführen sein, wie der Ukraine-Krieg, aber auch z.B. die Zinswende und die erhöhte Inflation, die aufgrund der damit verbundenen Unsicherheiten möglicherweise zu einer Reduktion im Veranlagungsbereich geführt haben.

³ Aktienbanken, Sparkassen, Raiffeisenbanken, Volksbanken, Hypothekenbanken und EU- Zweigstellen. Nicht Bausparkassen, KAGs, betriebliche Vorsorgekassen und Wechselstuben/Finanztransferinstitute.

⁴ Diese errechnen sich aus den (Brutto-)Wertpapierprovisionserträgen minus den Wertpapierprovisionsaufwänden laut VERA-V. Bei den Wertpapierprovisionserträgen/-aufwendungen sind sämtliche Provisionen und Gebühren (auch Handelsspannen bzw. Bonifikationen), die im Wertpapierhandel, aber auch im Emissionsgeschäft (Emission für Dritte) anfallen sowie Wertpapier- und Kuponeinlösungsprovisionen und andere Erträge bzw. Aufwendungen aus der Wertpapierverwaltung (Depotgebühren etc.) berücksichtigt.

Entwicklung erwirtschaftete Netto-Wertpapierprovisionen nach Sektoren

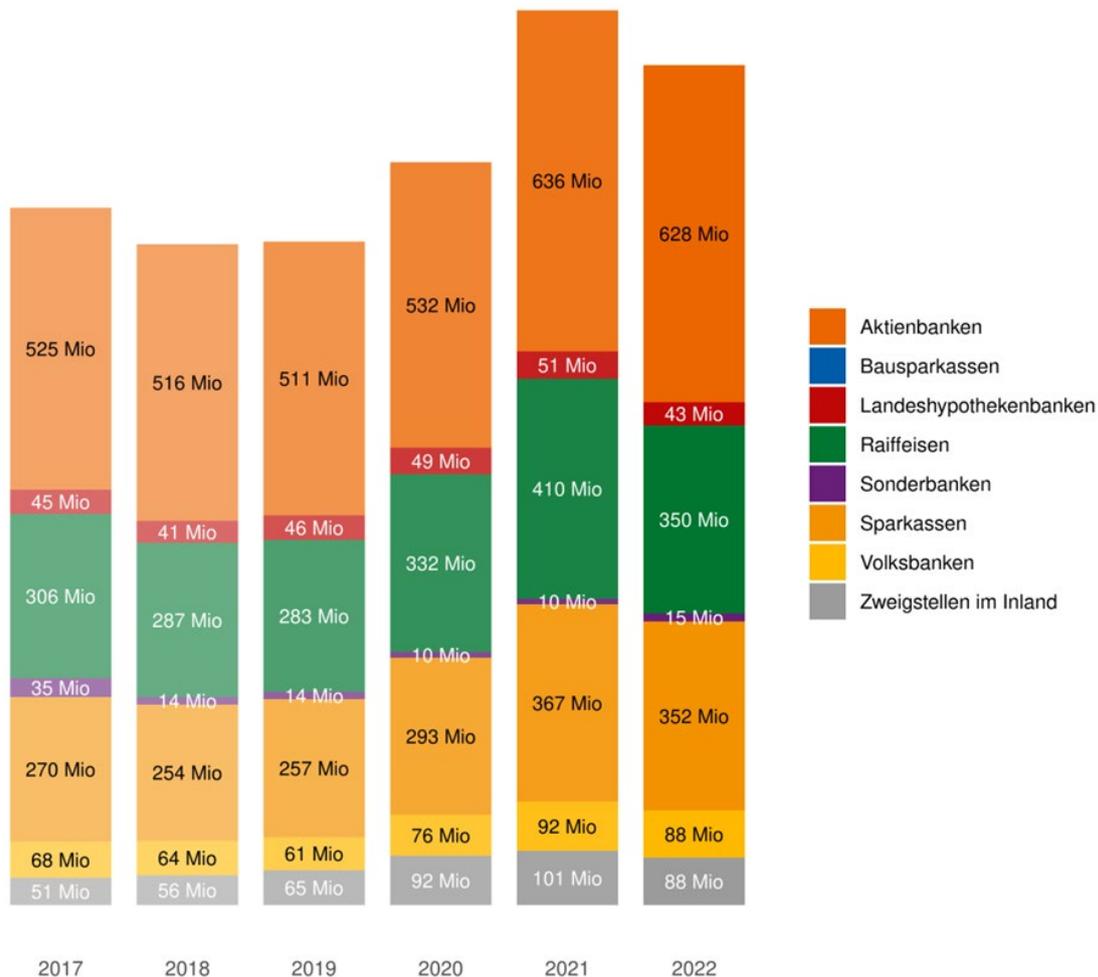


Abbildung 9

4.3 PRIVATKUND:INNEN SPIELEN FÜR BANKEN BEI WERTPAPIER-DIENSTLEISTUNGEN EINE DOMINANTE ROLLE

In österreichischen Banken wurden 2022 insgesamt 2,34 Mio. (2021: 2,23 Mio.) Wertpapierdepots geführt. Davon handelt es sich bei ca. 98% (2,29 Mio.) um Depots von Privatkund:innen gemäß WAG 2018. Die restlichen 44.939 Depots (ca. 2%) werden von professionellen Kund:innen und geeigneten Gegenparteien gehalten. Im Rahmen der individuellen Portfolioverwaltung verwalteten Kreditinstitute insgesamt 45.339 Depots mit einem Gesamtvolumen von 17,37 Mrd. EUR. Im Jahr 2021 waren es 44.798 Depots mit einem Gesamtvolumen von 19,4 Mrd. EUR.

Insgesamt führen die fünf im Ranking führenden Institute mit 903.334 Depots knapp 39% aller Depots von Privatkund:innen. Es zeigt sich, dass Kreditinstitute, die ebenfalls im Online-Broker Geschäft tätig sind, stark vertreten sind.

Bei der Betrachtung nach Sektoren zeichnet sich in Bezug auf Privatkund:innendepots folgendes Bild (siehe Abbildung 10): Der Aktienbankensektor führt 30% (2021: 32%), der Raiffeisensektor 29% (2021: 28%) und der Sparkassensektor 23% (2021: 21%) der Privatkund:innendepots, der Rest (18%, 2021: 19%) verteilt sich auf die übrigen Sektoren. Die Verteilung blieb Großteils trotz Anstieg der gesamten Privatkund:innendepots unverändert.

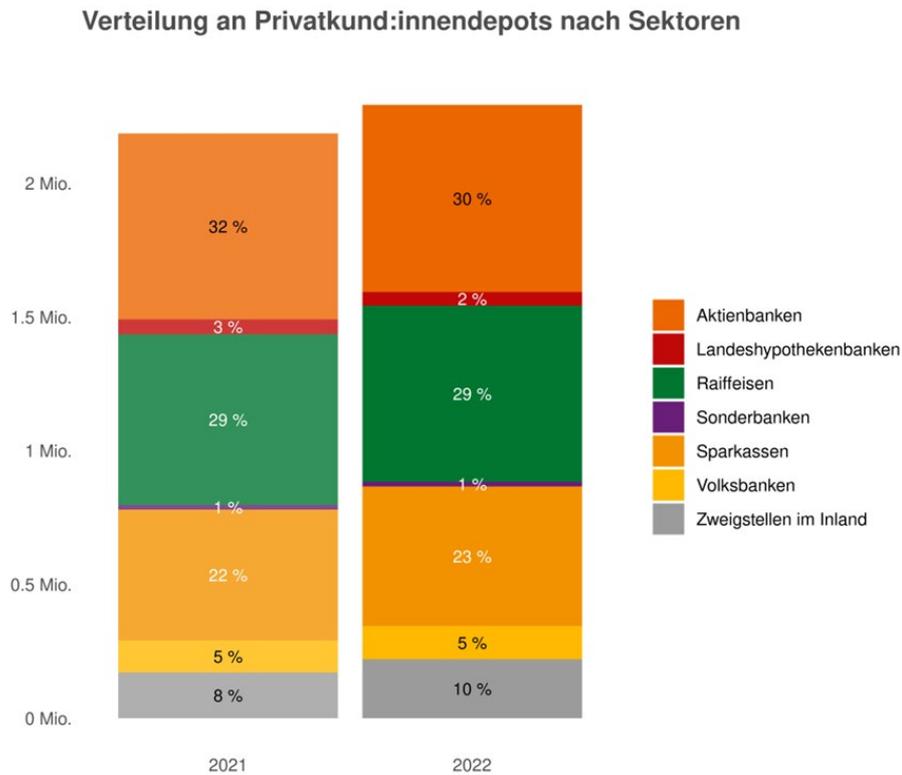


Abbildung 10

5 DER VERTRIEB VON VERSICHERUNGSPRODUKTEN GEHÖRT ZUM GESCHÄFTSMODELL DER MEISTEN ÖSTERREICHISCHEN BANKEN

Im Kalenderjahr 2022 haben 78,29% aller österreichischen Kreditinstitute (393) Versicherungen vertrieben, das entspricht 85,06% aller Conduct-relevanten Kreditinstitute. Dabei wurde von Banken ein Prämienvolumen von 1,84 Mrd. EUR (2021: 1,86 Mrd. EUR)⁵ an 342.193 (2021: 367.961) Kund:innen vertrieben. Davon waren 55.670 (2021: 69.008) Versicherungsanlagekund:innen mit einem Prämienvolumen von 936,09 Mio. EUR (2021: 1.036,33 Mio. EUR).

Kreditinstitute mit Versicherungsvertrieb

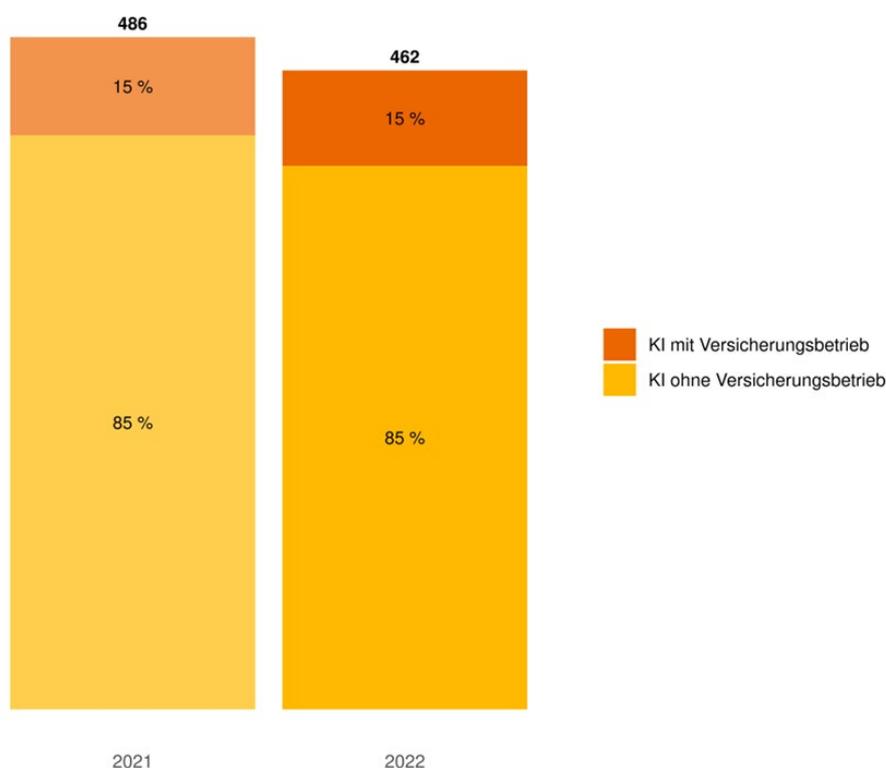


Abbildung 11

Versicherungsprodukte	Vermitteltes Volumen in Mio. EUR		Anzahl Kund:innen	
	2021	2022	2021	2022
Risikoversicherung (ohne Anlage)	827,46	904,6	298.953	286.523
Versicherungsanlage	1.036,33	936,09	69.008	55.670
Versicherungsvermittlung gesamt	1.863,79	1.840,69	367.961	342.193

Tabelle 2

⁵ Darin enthalten ist das gesamte eingenommene Prämienvolumen (dh sowohl Bestandsprämie als auch Neuprämienvolumen).

Entwicklung des durch KI vermittelten Prämienvolumens

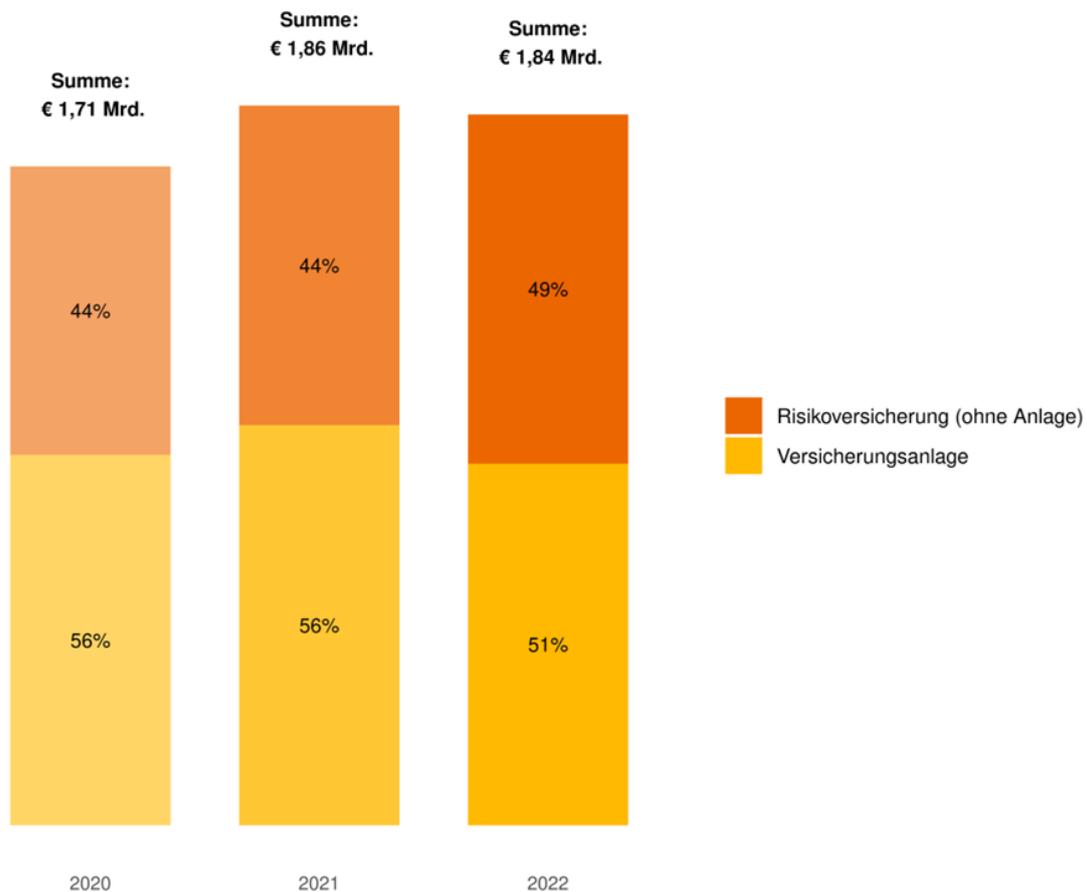


Abbildung 12

Diese Darstellungen zeigen, dass zwar die gesamte Anzahl der Versicherungskund:innen (Anzahl der Versicherungsverträge) gesunken ist, jedoch die vermittelten Volumina eher stabil geblieben sind. Dies ist insbesondere auf die Risikoversicherung (ohne Anlage) zB Er-/Ablebensversicherungen zurückzuführen. Bis auf Bausparkassen haben alle Sektoren einen Anstieg beim Prämienvolumen bei Risikoversicherungen verzeichnet. Dies lässt sich nach Rückfrage auf die aktuelle wirtschaftliche Situation (Energiekrise und hohe Inflation) zurückführen und die daraus resultierende veränderte Nachfrage nach Finanzprodukten. Angabegemäß stieg grundsätzlich der Kapitalbedarf (höhere Kreditnachfrage) und reduzierte sich die Veranlagungsneigung bei Kund:innen, wodurch ebenfalls eine höhere Nachfrage nach Risiko-Absicherung-Produkten für Kredite und eine geringere Nachfrage bei Versicherungsanlageprodukten entstanden ist. Durch diese Entwicklung ist ersichtlich, dass nun die Verteilung an Vermittlungstätigkeiten von Risikoversicherungen zu Versicherungsanlageprodukten 2022 gleich ist, während bisher ein leichter Überhang im Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten verzeichnet wurde.

Im Geschäftsjahr 2022 wurden über den Vertriebskanal Bank ca. 8 % der verrechneten Prämien (1,8 Mrd. EUR) im Vergleich zu den anderen Vertriebskanälen (zB Direktvertrieb durch Versicherungen, Versicherungsvermittler) vertrieben.

Anteil an vermittelten Prämienvolumen des Bankvertriebs am Gesamtvolumen im Versicherungsvertrieb

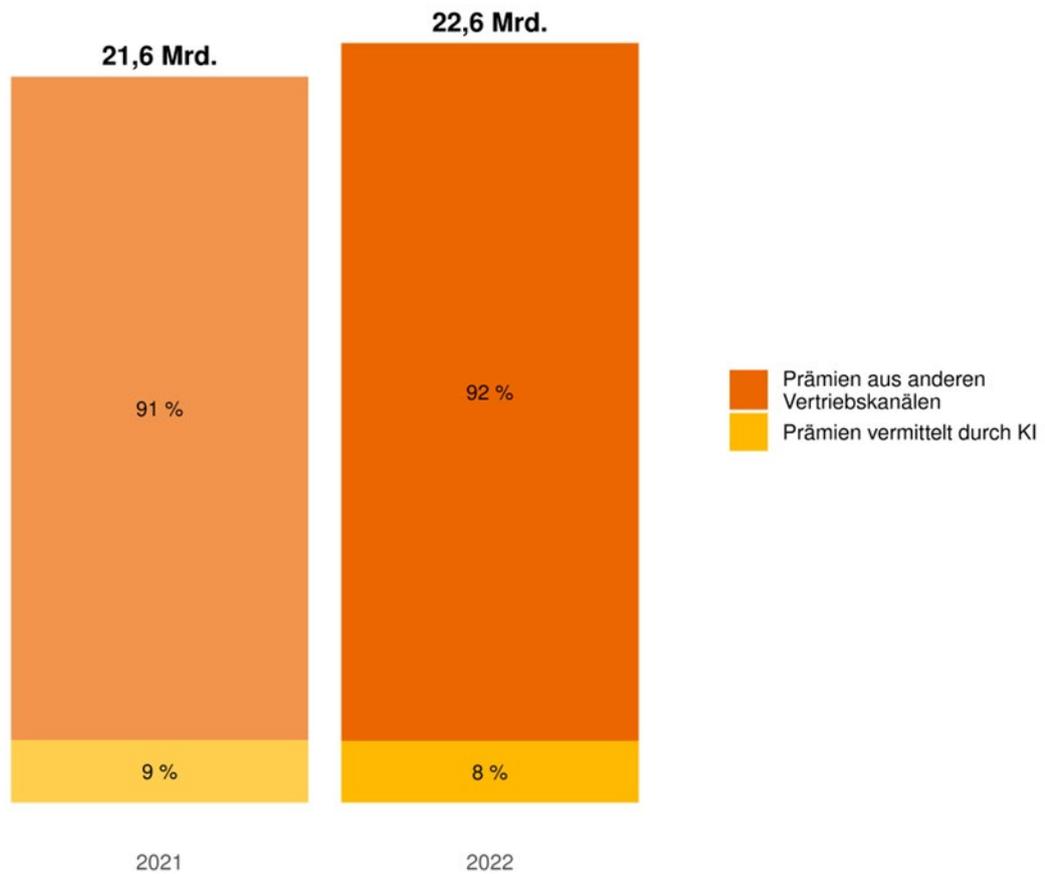


Abbildung 13

Im Hinblick auf Prämien aus Versicherungsanlageprodukten beträgt der Anteil des Vertriebs durch Banken ca. 16%.

Anteil an vermittelten Prämienvolumen des Bankvertriebs am Gesamtmarktvolumen für Versicherungsanlageprodukte

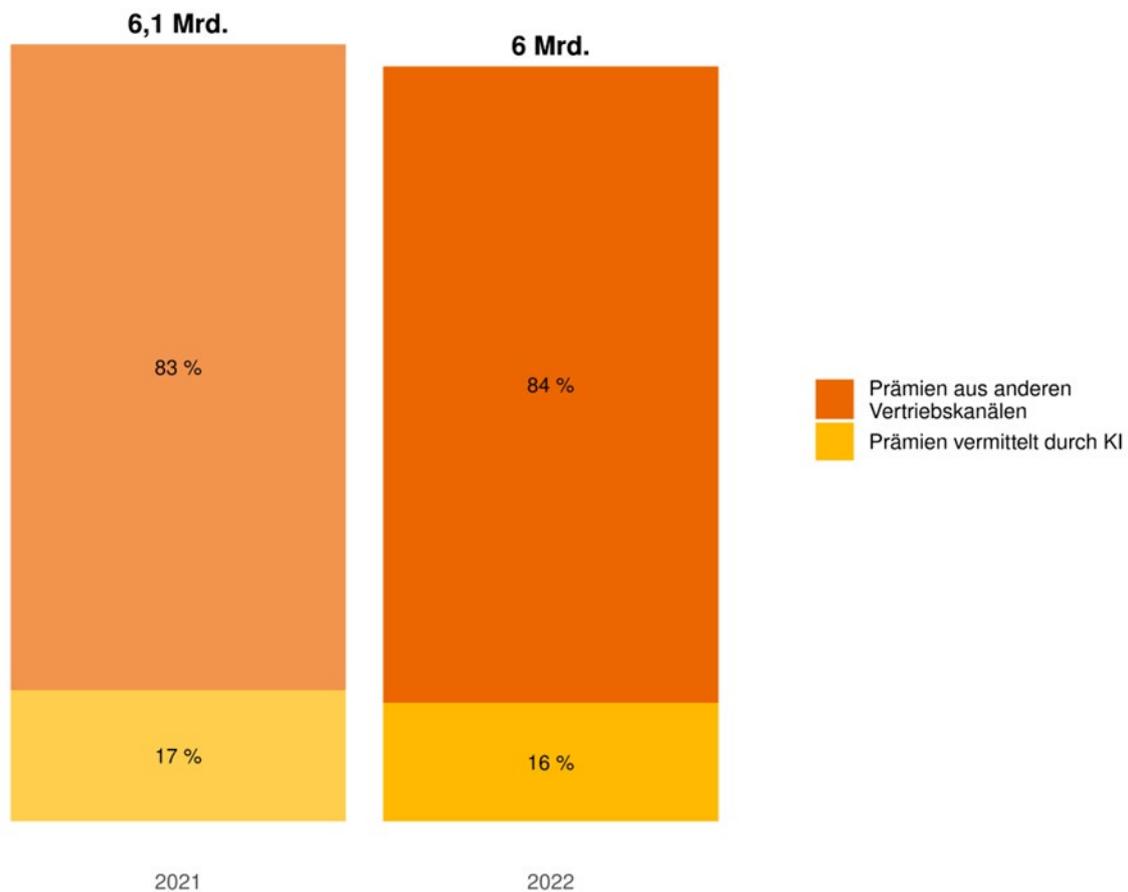


Abbildung 14

6 KREDITVERGABE

Die erhobenen Zahlen betreffend der vertriebenen (im Sinne von vergebenen) und vermittelten Kreditverträge, sowohl betreffend Hypothekar- und Immobilienkredite als auch betreffend Verbraucher:innenkredite, belegen die Wichtigkeit der Conduct-Aufsicht in diesem Bereich. Seit 2022 konnten durch eine Markterhebung sowie die Setzung eines Aufsichtsschwerpunktes insbesondere hinsichtlich der Informationen an Verbraucher:innen in Zahlungsschwierigkeiten etwa verbesserte Mahnschreiben in zwei Sektoren initiiert werden. Bei der EBA liegt derzeit ebenfalls ein Conduct-Fokus auf diesen Themen. Weiters wird die "Consumer Credit Directive" (in Folge „CCD II“) um die Anforderungen auf Konsumkredite erweitert werden.

6.1 HYPOTHEKAR- UND IMMOBILIENKREDITE

Aus der folgenden Abbildung ist erkennbar, dass weit über die Hälfte der österreichischen Kreditinstitute Hypothekar- und/oder Immobilienkredite sowohl anbieten (vertreiben) als auch vermitteln. 13% der Kreditinstitute bieten Hypothekar- und/oder Immobilienkredite an, vermitteln aber keine. Für ca. 14% der Kreditinstitute sind Hypothekar- bzw. Immobilienkredite gar nicht Teil ihres Geschäftsmodells. Im Zeitverlauf ist ersichtlich, dass die Zahl der Banken, die Hypothekar- und Immobilienkredite vermitteln, leicht zugenommen hat.

Anzahl der Kreditinstitute mit Vertrieb und/oder Vermittlung von Hypothekar- und Immobilienkrediten

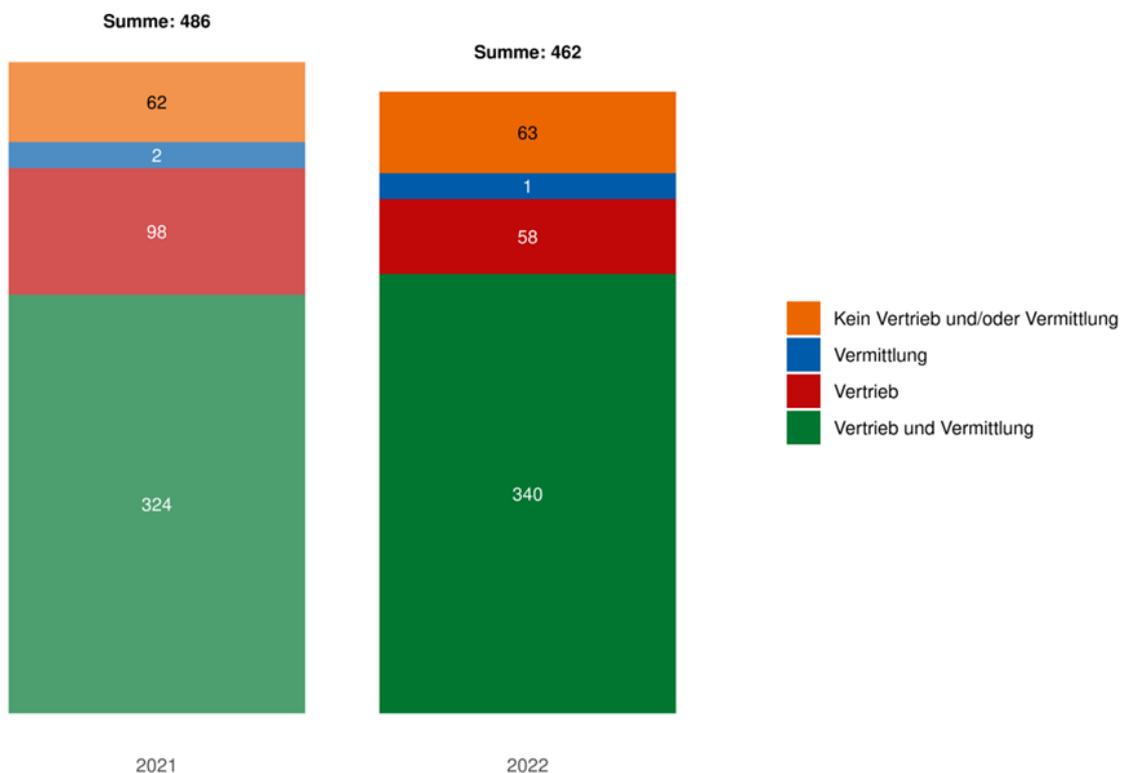


Abbildung 15

Die untenstehende Abbildung zeigt die Verteilung⁶ der Non-Performing-Loans (NPL)-Quoten 2022. Es ist ersichtlich, dass der überwiegende Teil der Banken eine NPL-Quote <4% aufweist, lediglich wenige Kreditinstitute haben eine höhere NPL-Quote.

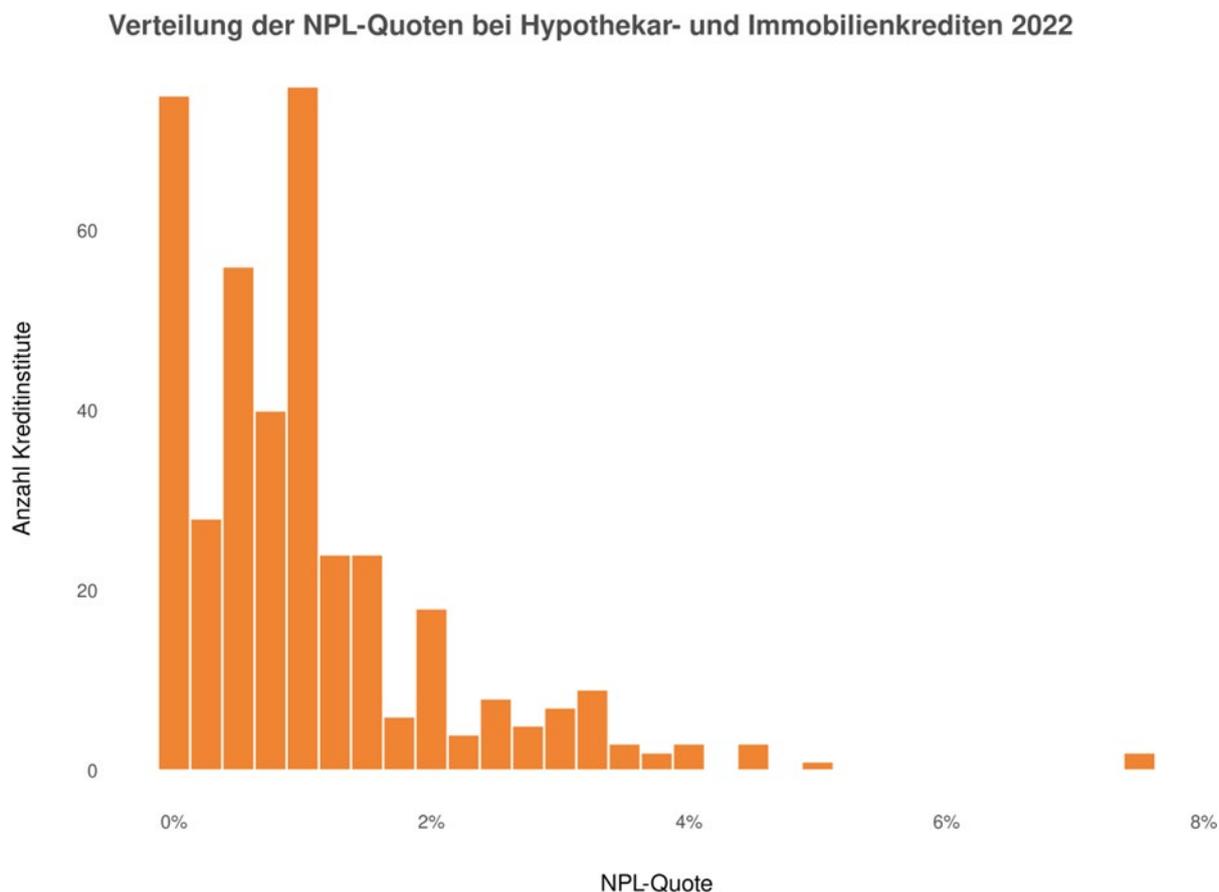


Abbildung 16

Auf Basis der allgemeinen Volumenentwicklung (siehe Abbildung 17) ist ersichtlich, dass die Vermittlung von Hypothekar- und Immobilienkrediten zugenommen hat. Dies lässt sich auf die allgemeine Zinsentwicklung im Jahr 2022 zurückführen. Aufgrund der gesteigerten Nachfrage an Fixzins-Krediten führte dies zu einer vermehrten Kreditvermittlung an die Bausparkassen.

Generell konnte ebenfalls aufgrund der Einführung der KIM-V mit 01. August 2022 eine verstärkte Vergabe und Vermittlung von Hypothekar- und Immobilienkrediten im 1. Halbjahr 2022 festgestellt werden.

Im 1. Halbjahr 2023 ist noch ein Wachstum der aushaftenden Darlehen bei Bausparkassen festzustellen, allerdings hat sich das Wachstum deutlich abgeschwächt. Diese Entwicklung ist ebenfalls aus den KIM-V Daten⁷ ersichtlich, seit dem 2. Halbjahr 2022 sinkt das aushaftende Kreditvolumen bei Banken.

⁶ Umfasst alle Kreditinstitute, die mindestens einen Vertrag gemäß Risikoklassifizierungstool an Hypothekar- oder Immobilienkredite vergeben haben

⁷ Kreditvolumenbestand (Eigenbedarf und Vermietung) an privaten Wohnimmobilienfinanzierung

Entwicklung vermittelter Volumina von Hypothekar- und Immobilienkrediten

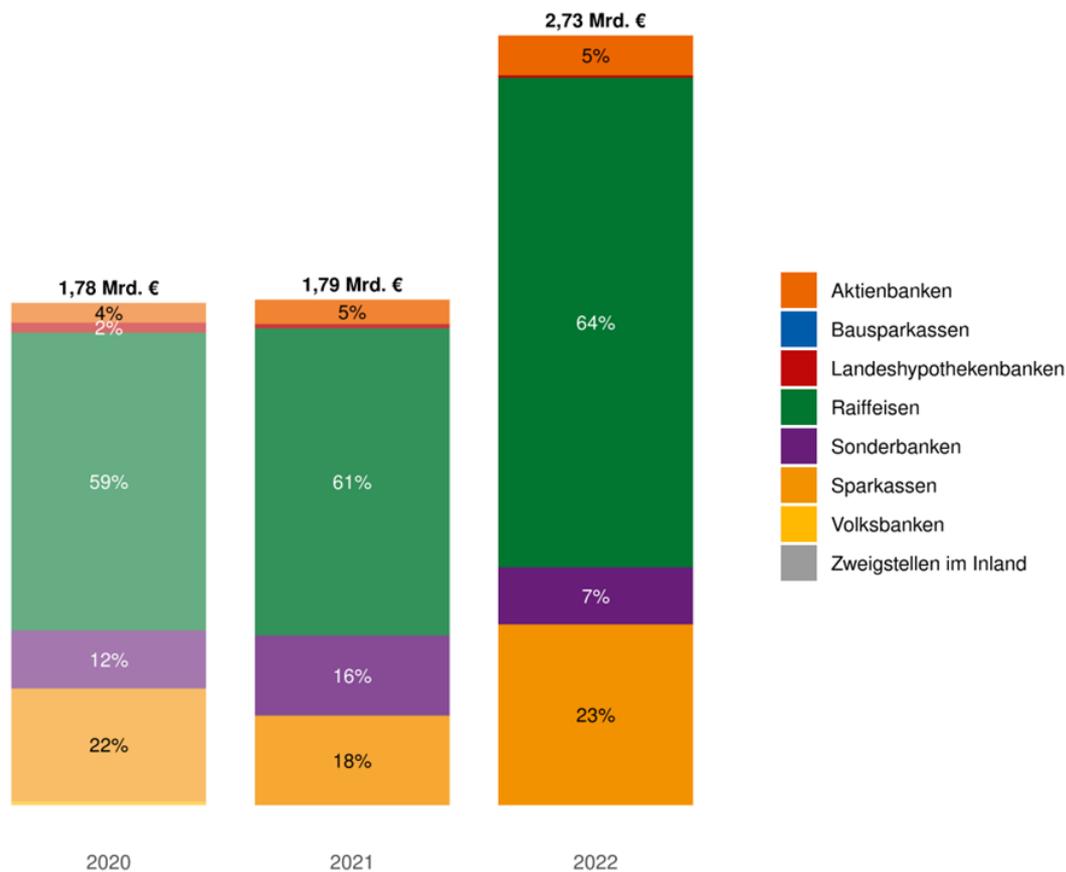


Abbildung 17

6.2 VERBRAUCHERKREDITVERTRÄGE

Das Konsumkreditgeschäft unterscheidet sich wesentlich vom Hypothekar- und Immobilienkreditgeschäft, wenn man die unterschiedlichen Rankings der Topanbieter vergleicht. Die Analyse der Kreditinstitute, welche Konsumkredite anbieten, zeigt, dass sich andere Banken auf das Konsumkreditgeschäft spezialisieren als jene Banken mit Fokus auf Hypothekar- und Immobilienkrediten. 9 % der Banken (43) gaben an, weder selbst Konsumkredite zu vergeben noch Kredite anderer Banken zu vermitteln. Für 56 % der Banken (258) ist die Vergabe von Konsumkrediten Teil ihres Geschäftsmodelles, aber nicht die Vermittlung. Während über zwei Drittel der Banken Hypothekar- bzw. Immobilienkredite sowohl selbst vergeben als auch vermitteln, ist dieser Anteil bei Konsumkrediten rund ein Drittel (159). Ein Sektor vertreibt Konsumkredite hauptsächlich im Wege der Vermittlung.

Anzahl der Kreditinstitute mit Vertrieb und/oder Vermittlung von Verbraucher:innenkreditverträgen

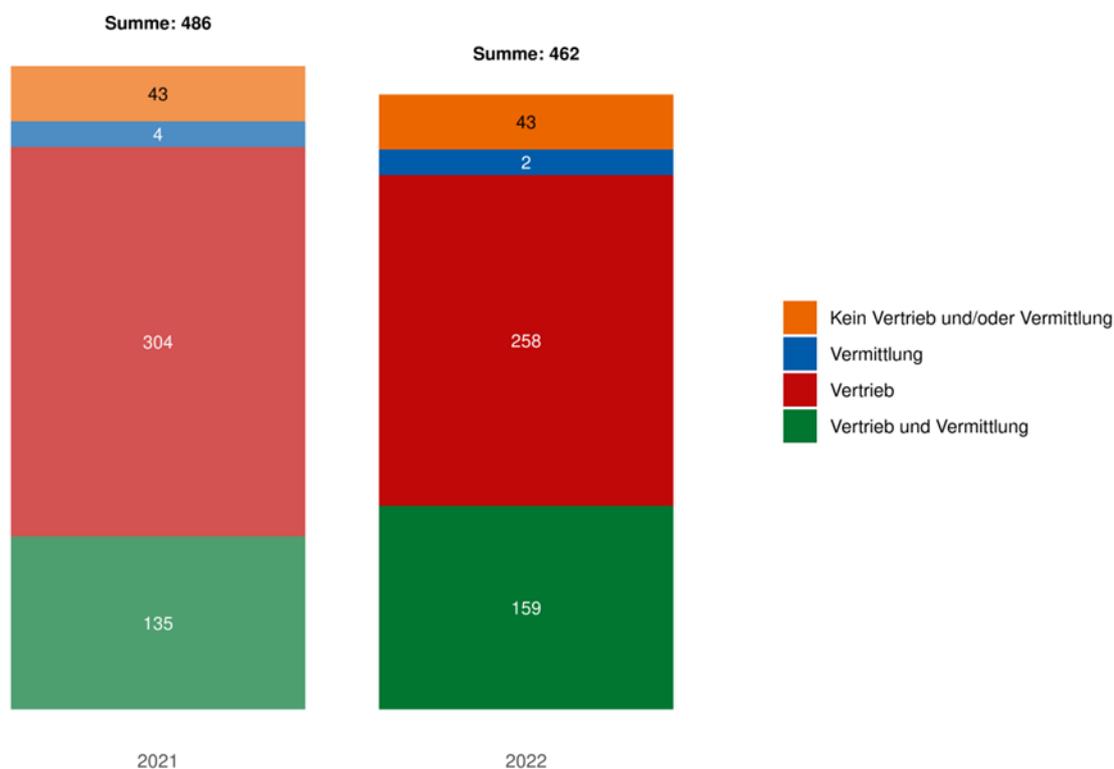


Abbildung 18

Die nächste Abbildung zeigt die Non-Performing-Loans (NPL-Quoten) der Banken bei Verbraucher:innenkrediten. Festzuhalten ist jedenfalls, dass die NPL-Quoten im Schnitt wesentlich höher sind als bei Hypothekar- und Immobilienkrediten. Die Verteilung⁸ der NPL-Quoten 2022 zeigt, im Gegensatz zu Hypothekar- und Immobilienkrediten, eine etwas größere Streuung sowie wie bereits erwähnt höhere NPL-Quoten im Durchschnitt. Es zeigt sich unabhängig davon, dass der Großteil der Banken (ca. 72%) eine NPL-Quote von <10% aufweist. Die höheren NPL-Quoten stehen jedoch niedrigeren aushaftenden Volumina gegenüber.

⁸ Umfasst alle Kreditinstitute, die mindestens einen Vertrag gemäß Risikoklassifizierungstool an Verbraucher:innenkredit vergeben haben

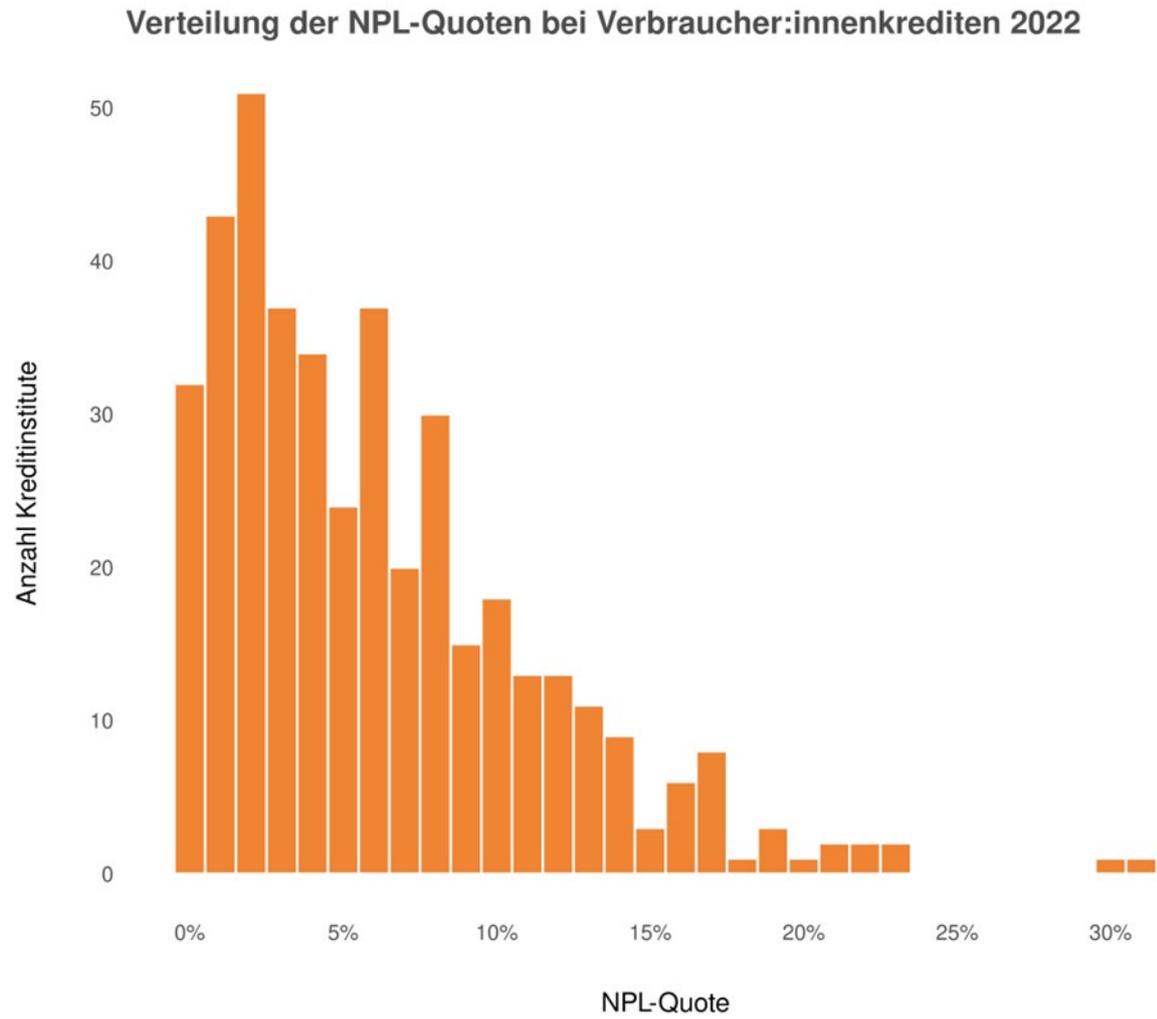


Abbildung 19

7 CROSS-BORDER TÄTIGKEIT ÖSTERREICHISCHER BANKEN

Insbesondere für die Europäische Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA ist eine wirksame Beaufsichtigung grenzüberschreitender Tätigkeiten im Wertpapierbereich (idF Cross Border-Tätigkeiten) durch die Heimat-NCAs von entscheidender Bedeutung, um sicherzustellen, dass Privatkund:innen unabhängig vom Sitz des Kreditinstituts, das diese Tätigkeiten erbringt, das gleiche (hohe) Schutzniveau genießen. Besonderer Fokus liegt hier auf Privatkund:innen, aber auch auf gekorene professionelle Kund:innen.

Neben der regelmäßigen Datensammlung zu Cross Border-Tätigkeiten der Kreditinstitute soll auch eine laufende Aufsicht durch die Heimat-NCAs erfolgen, um insbesondere spezifische Risiken in diesem Zusammenhang aufzudecken. Es soll u.a. sichergestellt werden, dass solche Risiken in den Kreditinstituten adäquat und risikobasiert adressiert werden.

ESMA nennt hier beispielsweise als Risikoindikatoren:

- Kund:innenart (Privatkund:innen, professionelle Kund:innen) – Schwerpunkte in der angestrebten Kund:innenschicht
- Produktarten (zB vanilla products vs. komplexe Produkte, hoch risikobehaftete Produkte, wie zB CFDs (Contracts for Difference/Differenzkontrakt)
- Verhältnis Kund:innen zwischen Heimmarkt und Dienstleistungs-/Niederlassungsfreiheit (zB das Kreditinstitut zielt nicht aktiv auf Kund:innen in seinem Heimmarkt ab)
- Marketingaktivitäten bzw. -strategien (zB aggressive Werbung, Werbung nur in der Sprache des Hauptsitzes, etc)
- Vertriebsaktivitäten (zB Einbindung von vertraglich gebundenen Vermittlern)
- Beschwerden iVm Cross Border-Tätigkeiten

Besonders hebt ESMA hier die Kombination aus dem Risiko der (Nicht-)Geeignetheit und dem Risiko der finanziellen (Unter-)Performance hervor. Neben strukturellen Faktoren wie Steuerrecht, Wettbewerb, Regulatorien, Finanzausbildung, etc) sind hier insbesondere die folgenden Faktoren noch relevant:

- Problem bei der Information („Misselling“, unzureichende Informationen an Kunden)
- Kognitive Fallen (zB Köder, Angst),

die zu psychologischen Nachteilen führen können, bzw.

- Risiko (besonders) hoher Gebühren
- Marktrisiko
- Gegenparteirisiko,

die zu finanziellen Nachteilen führen können.

Aus ESMA-Analysen ergibt sich, dass österreichische Wertpapierfirmen (einschließlich Kreditinstituten) im europäischen Vergleich in den Top 5 hinsichtlich Cross Border-Tätigkeiten sind, was die Notwendigkeit einer wirksamen Aufsicht unterstreicht.

Folgende Daten wurden im Zusammenhang mit Cross Border-Tätigkeiten 2023 über das Jahr 2022 erhoben:

7.1 DIENSTLEISTUNGSFREIHEIT

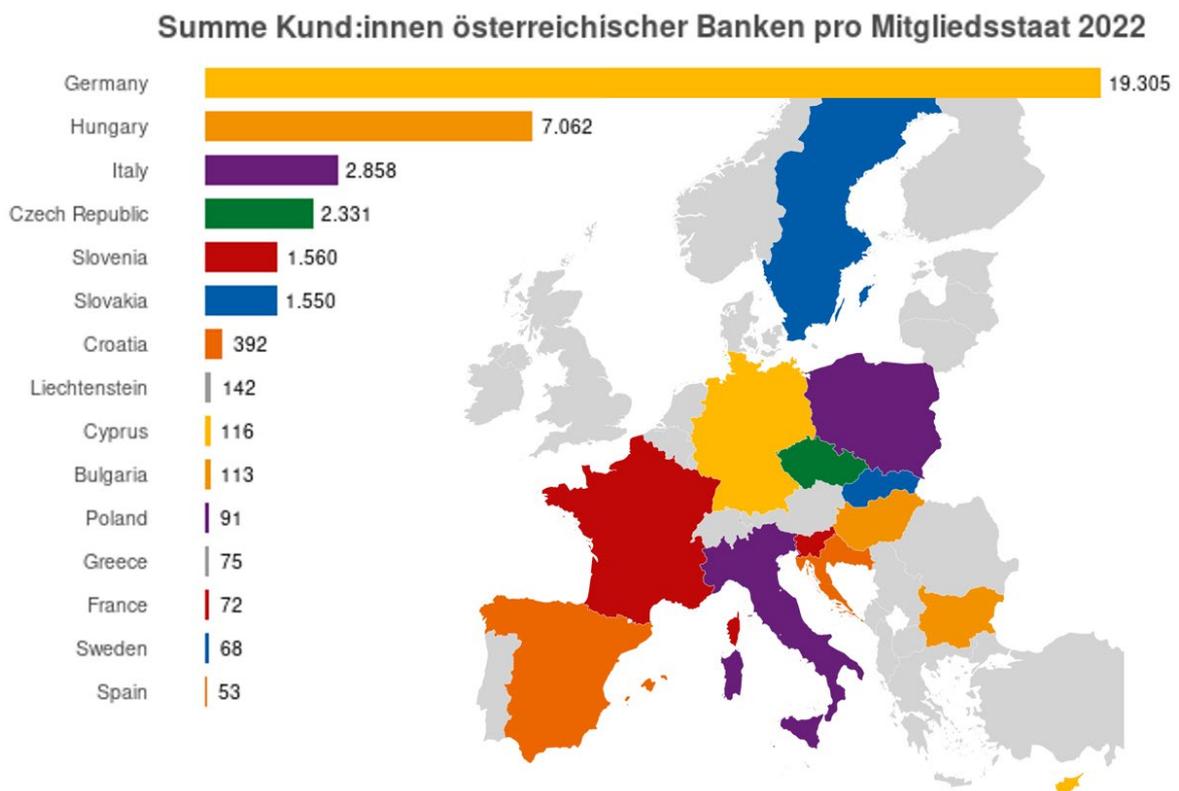


Abbildung 20

Die Erhebung bezog sich auf die Anzahl der Kund:innen im EU-Ausland und lässt insbesondere erkennen, dass österreichische Banken eine höhere Anzahl an Kund:innen in den Grenzgebieten zu Österreich haben.

Netto-Umsätze österreichischer Banken pro Mitgliedsstaat in Mio EUR 2022

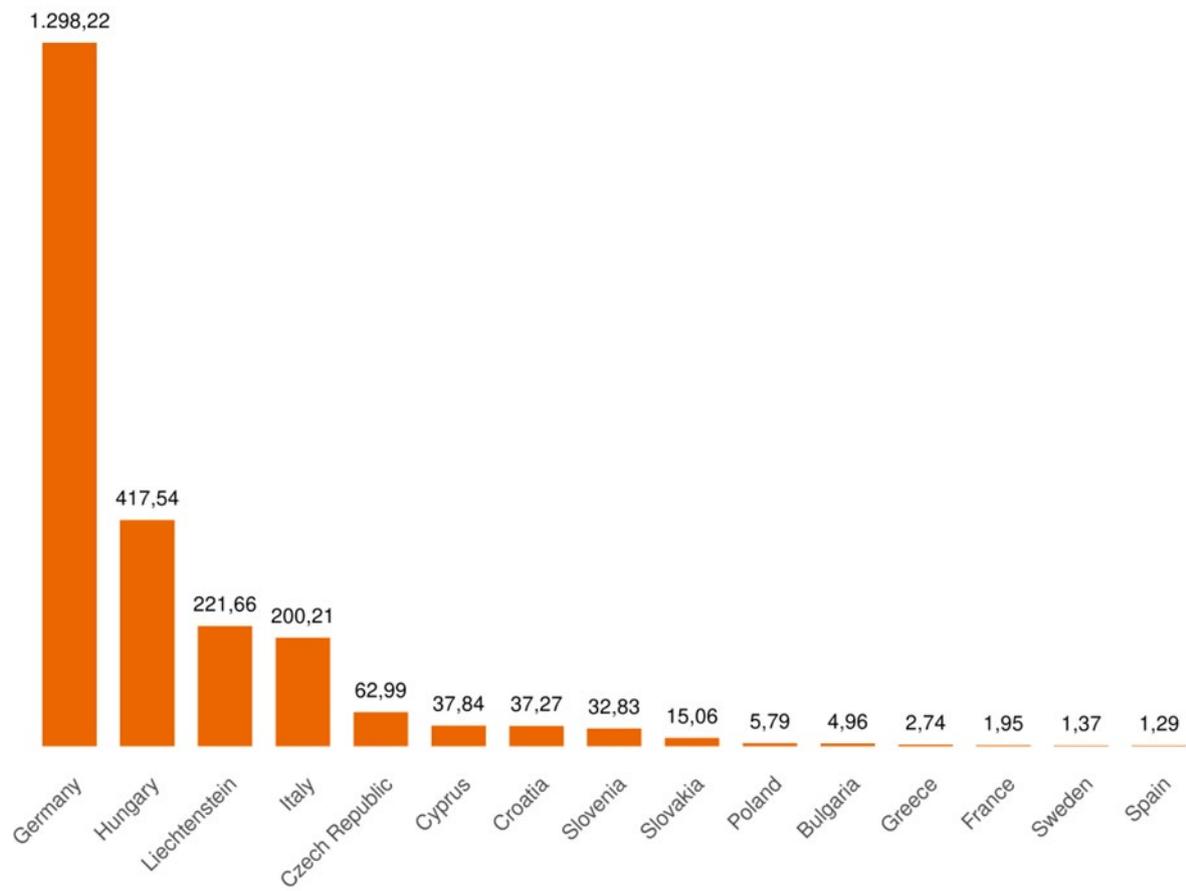
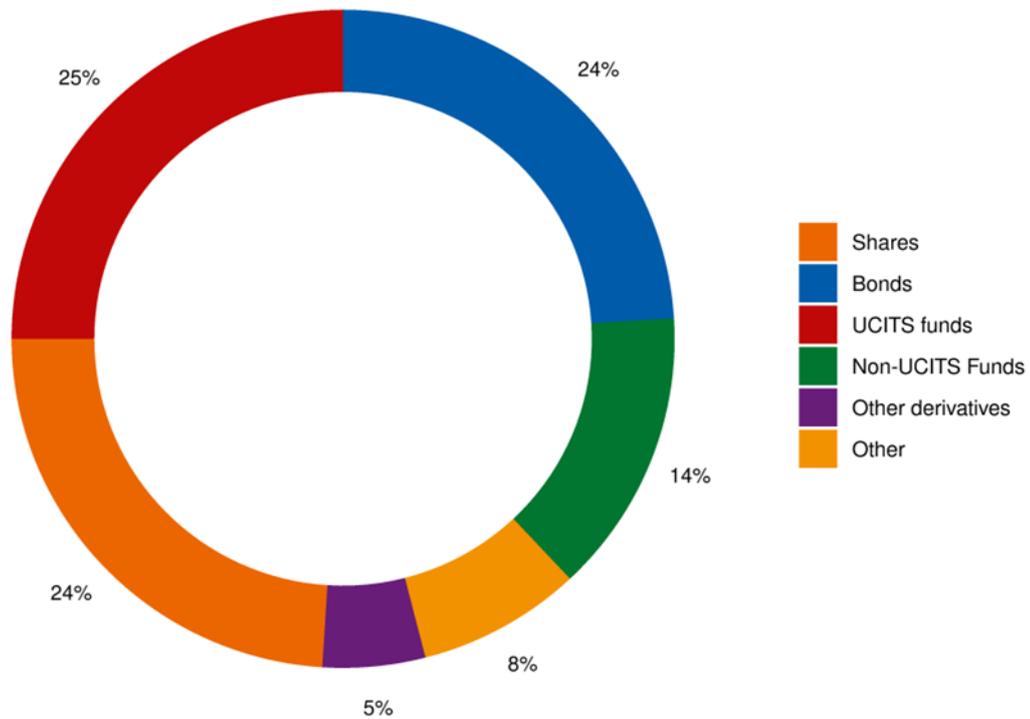


Abbildung 21

Auf Produktebene kann man erkennen, dass der Großteil der Wertpapiertransaktionen bei Cross Border-Tätigkeiten in Aktien, Anleihen und UCITS-Fonds erfolgt sind.

Anteil Produktart iZm Wertpapierdienstleistungen innerhalb der Dienstleistungsfreiheit 2022



Wertpapierdienstleistungen:
Beratungsfreies Geschäft, Ausführung von Aufträgen im Namen von Kunden,
Handel für eigene Rechnung, Portfolioverwaltung, Anlageberatung

Abbildung 22

In der Anlageberatung erfolgten ebenfalls die meisten Transaktionen in diesen Finanzinstrument-Klassen:

Kund:innen pro Wertpapierdienstleistung und Produkt iZm Dienstleistungsfreiheit 2022

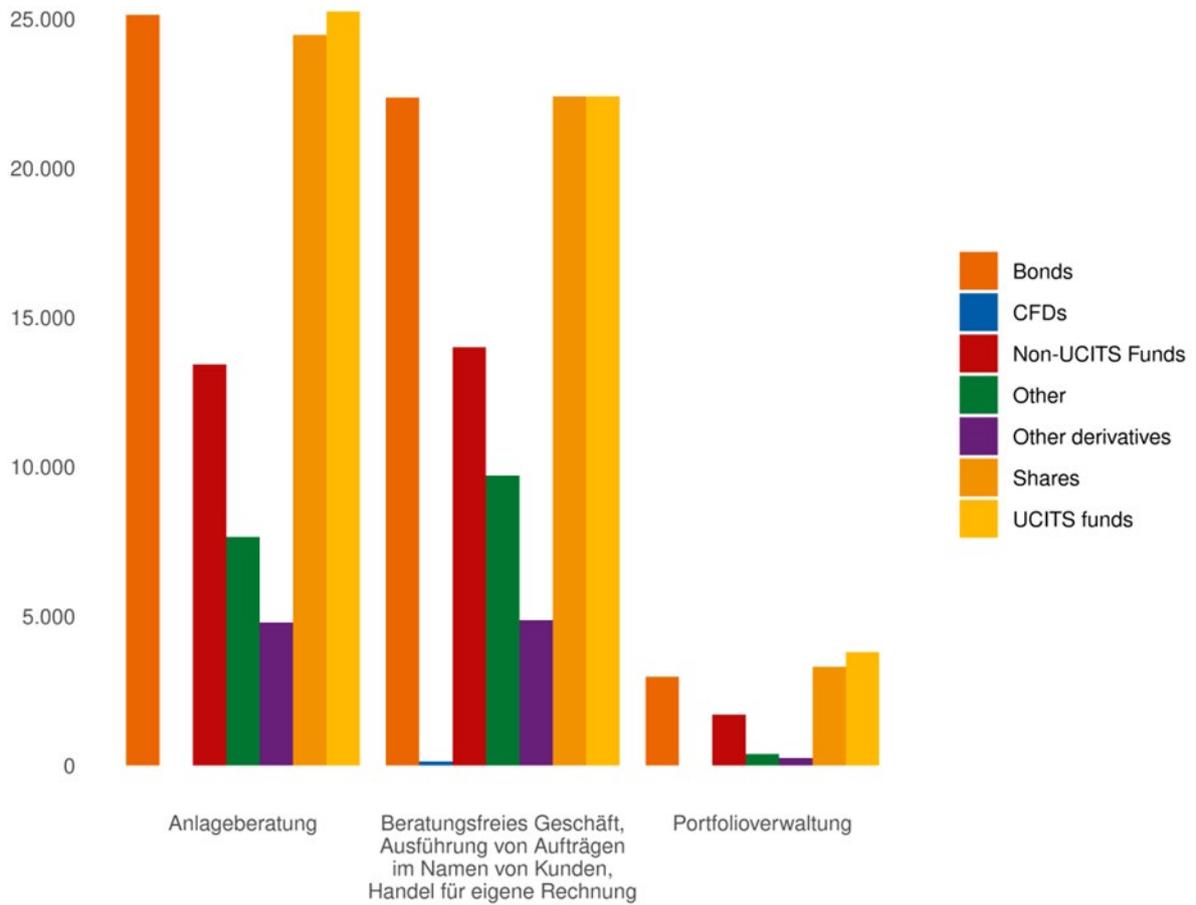


Abbildung 23

7.2 PRÜFSCHWERPUNKT 2023

Aufgrund der Ergebnisse der Auswertungen einerseits der ESMA-Erhebungen sowie andererseits der Erhebungen aus der Risikoklassifizierung 2022 und 2023 der FMA (Abteilung „Integrierte Conduct- und Vertriebsaufsicht über Banken“) wurde ein Prüfschwerpunkt 2023 bei tourlichen Aufsichtsmaßnahmen in Zusammenhang mit österreichischen Kreditinstituten mit Cross Border-Tätigkeiten (Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit) im EU-Ausland gelegt.

Die Auswahl der vier Prüfkandidaten 2023 erfolgte nach einem risikobasierten Ansatz:

- auf Basis der Ergebnisse aus der jährlichen Abfrage der Kreditinstitute zum Risikoklassifizierungstool der FMA und dem ESMA-Fragebogen
- unter Berücksichtigung der höchsten Werte (Wertpapiervolumen, Kundenanzahl, etc) bzw.
- unter Berücksichtigung allfälliger Auffälligkeiten (zB Beschwerden).

Der Hauptfokus der Vor-Ort Prüfungen lag bei diesem Schwerpunkt insbesondere bei den Themengebieten:

- Organisatorische Anforderungen
 - Konzessionen
 - Richtlinien, Berichte, Kontrollen, Risikoanalyse
 - Schulungen relevanter Mitarbeitenden
 - Beschwerdewesen
- Sprache
 - bei der Erbringung der Wertpapierdienstleistungen
 - bei Marketingmitteilungen, Werbung
- Art der Dienstleistungen
 - direkter/indirekter Vertrieb
 - Anlageberatung – beratungsfreies Geschäft – Vermögensverwaltung

7.3 WESENTLICHEN ERKENNTNISSE IZM CROSS BORDER AUFSICHTS- UND PRÜFSCHWERPUNKT

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sowohl die organisatorischen sowie sprachlichen Anforderungen bei den geprüften Kreditinstituten grundsätzlich gut umgesetzt wurden, vereinzelt wurden Feststellungen getroffen wie insbesondere:

- nicht ausreichende Berücksichtigung der Cross Border-Tätigkeiten im Rahmen der Risikoanalyse des Kreditinstituts,
- nicht ausreichende Dokumentation eines Schulungskonzepts für relevante Mitarbeitende in Cross Border-Tätigkeiten,
- nicht ausreichende Organisationsstruktur,
- nicht ausreichende Dokumentation von Entscheidungsfindungsprozessen,
- nicht ausreichende Berichterstattung bzw. Berichtslinien und -prozesse,

- nicht ausreichende Festlegung von verantwortlichen Personen für Cross Border-Tätigkeiten,
- fehlende bzw. nicht ausreichende Kontrollmechanismen, um Interessenkonflikte zu vermeiden,
- nicht ausreichende Sprachkenntnisse für die Erbringung von Cross Border-Tätigkeiten bzw. Kontrollen.

Seitens der Abteilung „Integrierte Conduct- und Vertriebsaufsicht über Banken“ werden folgende nächste Schritte gesetzt:

- Fortlaufende Kommunikation an die Marktteilnehmer
 - Adressierung im Rahmen von Vorträgen
 - Adressierung von Auffälligkeiten im Rahmen von Aufsichtsmaßnahmen
- Beobachtung der Entwicklung auf internationaler Ebene, wie insbes. der Retail Investment Strategy, ESMA, etc
- Aktive Rechtsweiterentwicklung aufgrund von Datenauswertungen

8 MARKTÜBERBLICK PRIIP-KIDS ÖSTERREICHISCHER KREDITINSTITUTE

Die FMA verfolgt bei der Aufsicht iZm der PRIIP-VO einen risikobasierten Ansatz. Zur Unterstützung der risikobasierten Aufsicht erstellt die FMA jährlich einen internen PRIIP-Marktbericht. Dazu wird im Bereich der Marktüberwachung ein „Screening“ der durch österreichische Kreditinstitute gem. Art. 4 Abs. 4 PRIIP-VO hergestellten und in Österreich vertriebenen verpackten Anlageprodukte für Kleinanleger (PRIIPs) hinsichtlich der Einhaltung der Herstellerpflichten durchgeführt. Dies erfolgt ohne Mitwirkung der betroffenen Kreditinstitute (und somit ohne Aufwand für sie) und ermöglicht einen breiten Marktüberblick. Ein kurzer Überblick sowie die wesentlichen Erkenntnisse dieses Screenings werden nachfolgend dargestellt.

Die in Österreich angebotenen verpackten Finanzinstrumente sind einerseits heterogen in der Ausgestaltung und andererseits äußerst zahlreich. Mit Stichtag 15.-17. Dezember 2022 wurden insgesamt 11.680 veröffentlichte PRIIP-KIDs von österreichischen Kreditinstituten analysiert.

Die Analysen zeigen, dass die Anzahl der Emittenten PRIIP-KID-pflichtiger Finanzprodukte in Österreich relativ zur Anzahl der in Österreich konzessionierten Conduct-relevanten Kreditinstitute niedrig ist (36 von 462).

Gemessen an der Anzahl der untersuchten Produkte dominieren Hebelprodukte, Derivate und Zertifikate. Diese Aussage bezieht sich allein auf die Anzahl unterschiedlicher Produkte, für die KIDs aufzulegen waren. Eine Aussage zu investierten Volumina ist auf dieser Basis nicht möglich.

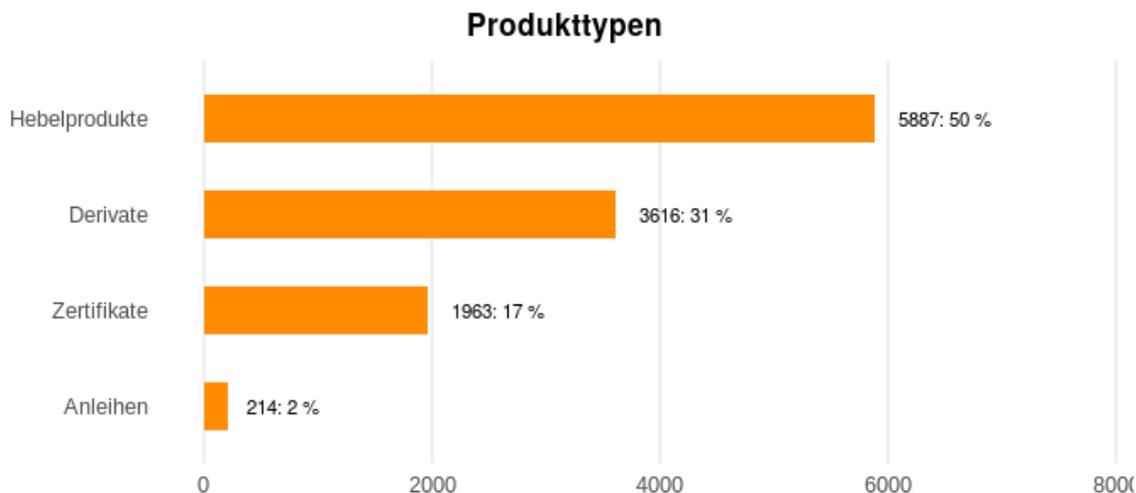


Abbildung 24

Die hohe Zahl von PRIIP-KIDs für Hebelprodukte (50%), Zertifikate (17%) und Derivate (31%) lässt sich durch die Vielzahl von Ausgestaltungsmöglichkeiten bei diesen Produkttypen erklären. In die Kategorie Anleihen (2%) wurden hingegen grundsätzlich weniger komplexe Produkte als beispielsweise in die Gruppe Zertifikate eingeordnet.

Der Großteil der untersuchten Produkte notiert in EUR (81%). Stärker vertreten sind neben EUR auch PLN (12%) und neu GBP (3%). Insbesondere im Bereich der Anleihen ist erkennbar, dass die Emissionen mit Ausnahme einiger weniger USD-Emissionen (2 Stück bzw. 0,9%) durchgehend in EUR erfolgen.

Produkttyp	CHF	EUR	USD	CZK	GBP	HRK	HUF	PLN	RON	RUB	Gesamt
Anleihen		212	2								214
Derivate	28	3.017	99	29	407			16		20	3.616
Hebelprodukte		4.412		9				1.315	151		5.887
Zertifikate		1.833	32	36		1	17	25	19		1.963
Gesamt	28	9.474	133	74	407	1	17	1.356	170	20	11.680

Tabelle 3

Der Risikoindikator ist ein Wert zwischen 1 („sehr niedrig“) und 7 („sehr hoch“), der sich aus dem Emittentenrisiko und dem Marktrisiko (der Volatilität) des Produkts ableitet. Er gibt an, wie hoch das Risiko potenzieller Verluste aus der künftigen Wertentwicklung ist. Insgesamt zeigt sich, dass die Mehrzahl der emittierten PRIIP-KIDs einen Risikoindikator von 5 – „mittelhoch“ oder höher enthalten (91%).

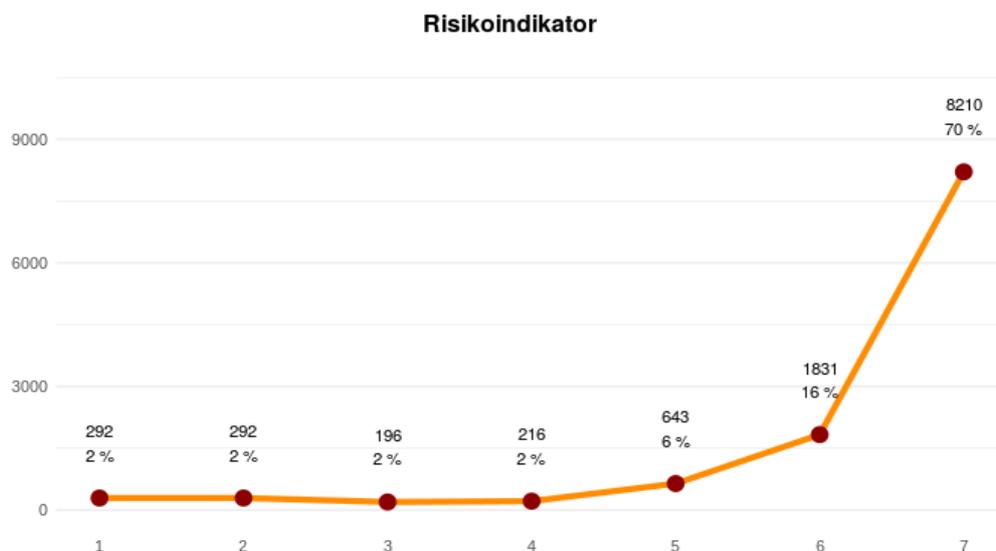


Abbildung 25

Das entspricht angesichts der vergleichsweise hohen Anzahl komplexer Produkte der erwarteten Verteilung.

8.1 ERGEBNISSE DER ANALYSE DES SCREENINGS

Inhaltlicher Fokus dieses Screenings sind:

- Verfügbarkeit von PRIIP KIDs auf den Websites der PRIIP-Hersteller
- formell korrekte Ausgestaltung (gesetzlicher Vorgaben entsprechend) und
- Plausibilität der angeführten Daten (Risikoindikator, Performance und Kosten).

Diese Untersuchung ist auf PRIIP-KIDs, die von österreichischen Kreditinstituten als Hersteller abgefasst wurden, beschränkt. Somit sind insbesondere Versicherungsanlageprodukte sowie Produkte von Herstellern mit Sitz im Ausland nicht umfasst.

Insgesamt zeigt sich, dass der Großteil der PRIIP-KIDs, die durch österreichische Kreditinstitute erstellt werden, unauffällig ist. Dies spricht dafür, dass der effiziente risikobasierte Aufsichtsansatz der FMA und bisherige Dialog mit dem Markt effektiv sind, um Rechtskonformität und kollektiven Verbraucher:innenschutz sicherzustellen, ohne unverhältnismäßig in den Markt einzugreifen. Die Situation am Markt hatte sich schon seit den letzten Jahren substantiell verbessert. Im Jahr 2022 ist die Qualität der PRIIP-KIDs am österreichischen Markt weiter allgemein sehr hoch. Die identifizierten Auffälligkeiten sind meist Grenzfälle der Auslegung oder Produkttypen, deren Umsetzung in der PRIIP-DelVO besonders komplex oder problematisch ist.

Zusammenfassend ergeben sich folgende Auffälligkeiten:

- Keine Auffälligkeiten iZm Verfügbarkeit von PRIIP-KIDs auf der Hersteller-Website.
- In 60 Fällen werden potentiell zu wenige Performance-Szenarien angegeben, wobei 34 Fälle von einem Hersteller stammen und der Grund nicht in der Berechnung der Szenarien liegt, sondern

auf einer falschen Bezeichnung des Szenarios zurückzuführen ist. Diese Auffälligkeit konnte im Jänner 2023 behoben werden.

- Über alle Produktgruppen hinweg gibt es insgesamt 15 KIDs (2021: 89), in denen alle Performance-Werte über die unterschiedlichen Szenarien und Zeitpunkte ident sind (alle Derivate, bei denen dies nachvollziehbar ist) und insgesamt 58 KIDs (2021: 166) (43 Anleihen sowie 15 Derivate) in denen gleiche Performance-Werte über die unterschiedlichen Zeitpunkte angegeben werden. Der Vergleich zum Vorjahr zeigt, dass sich diese Werte erheblich verbessert haben.
- In 170 Fällen werden Performance-Werte angegeben, die sowohl eine statistische als auch eine absolute Auffälligkeit vorweisen. Dies entspricht einen Anteil von 1,4% aller KIDs.
- In 7 Fällen (2021: 9 Fälle) werden negative Kosten am Ende der empfohlenen Haltedauer angegeben. In 446 KIDs (2021: 397 KIDs) wurden statistisch auffällige Kosten ausgewiesen. Die Anzahl der Auffälligkeiten bei Kosten ist eher konstant gegenüber dem Vorjahr 2021.
- Keine Derivate weisen auffällig niedrige Risikoindikatoren auf.

Die weitere aufsichtsrechtliche Beurteilung der Auffälligkeiten erfolgt im Rahmen risikobasierter Maßnahmen durch die Abteilung „Integrierte Conduct- und Vertriebsaufsicht über Banken“. Wo geboten, wird eine Kommunikation an den Markt erfolgen.

9 ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AIFM.....	Alternativer Investmentfonds Manager
BWG.....	Bankwesengesetz
ESMA.....	European Securities and Markets Authority
GewO.....	Gewerbeordnung
HIKrG.....	Bundesgesetz über Hypothekar- und Immobilienkreditverträge und sonstige Kreditierungen zu Gunsten von Verbrauchern (Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz – HIKrG)
IDD.....	Richtlinie (EU) 2016/97 vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (Insurance Distribution Directive)
KAG.....	Kapitalanlagegesellschaft
KI.....	Kreditinstitut
KID.....	Kundeninformationsdokument
KIM-V	Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) über Maßnahmen zur Begrenzung systemischer Risiken aus der Immobilienfinanzierung bei Kreditinstituten
MiFID II.....	Richtlinie (EU) 2014/65 vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/EU (Markets in Financial Instruments Directive)
MiFIR.....	Verordnung (EU) Nr. 600/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente und zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 648/2012
Mio.....	Millionen
Mrd.	Milliarden
PRIIPS.....	Packaged Retail and Insurance-based Investment Products
PRIIPS-VO.....	Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 vom 26. November 2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP)
SonderKI.....	Sonderkreditinstitut
VKrG.....	Bundesgesetz über Verbraucherkreditverträge und andere Formen der Kreditierung zu Gunsten von Verbrauchern (Verbraucherkreditgesetz – VKrG)
WAG 2018.....	Wertpapieraufsichtsgesetz 2018
WPDL.....	Wertpapierdienstleistung
WPDLU.....	Wertpapierdienstleistungsunternehmen
WPF.....	Wertpapierfirma
ZaDiG.....	Bundesgesetz über die Erbringung von Zahlungsdiensten 2018 (Zahlungsdienstegesetz 2018 – ZaDiG 2018)