

FACTS

Ausgabe 2/2019

www.wko.at/finanzdienstleister

INFORMATIONEN DES FACHVERBANDS FINANZDIENSTLEISTER



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Finanzdienstleister

www.wko.at/pro-kunden



© shutterstock

Recht RA Prof. Dr. Christian Winternitz zu Informationen über Vergütungen gemäß IDD	5
Europäische Union MEP Dr. Othmar Karas, M. B. L.-HSG zum neuen Europaparlament	10
EU-Lobbying Berichte vom BIPAR-Kongress und European Consumer Protection Day	12
Steuertipp von Mag. Cornelius Necas zur Besteuerung der FLV	16
Berufsgruppen	17
News	20

Neue Lehrpläne zur Weiterbildung für die Gewerbliche Vermögensberatung und Wertpapiervermittler

Am 11. Juli 2019 ist mit der Verlautbarung des Lehrplans des Fachverbands Finanzdienstleister zur Weiterbildung der Gewerblichen Vermögensberatung (kurz GVB-Lehrplan) der letzte Schritt zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) gesetzt worden. Damit ist jetzt fixiert, wie die 20 Stunden jährliche Weiterbildungsverpflichtung aufgeteilt sein

müssen. Der Lehrplan erstreckt sich über drei Jahre und die Stundenzuteilung hat sich gegenüber dem Begutachtungsentwurf (FACTS berichtete ausführlich in Ausgabe 1/2019) nicht geändert:

Geeignete Bildungsinstitution

Lehrgänge sind dann an die Weiterbildungsverpflichtung anrechenbar, wenn die

Schulungsinhalte dem Lehrplan entsprechen – die Schulungen also einschlägig sind und der Anbieter eine geeignete Bildungsinstitution ist. Dies ist im Lehrplan (im § 18) definiert:

Folgende Organisationen bzw. Einrichtungen gelten als geeignete Bildungsinstitutionen:

Liebe Kolleginnen! Liebe Kollegen!



„Es ist vollbracht!“: Die IDD ist in Österreich vollständig umgesetzt!

Begonnen hat es 2012, als die europäische Kommission erste Vorschläge zur Neugestaltung der IMD (Versicherungsvermittlungsrichtlinie) veröffentlicht hat. Im Zuge des Trilogs und der Einbindung der Stakeholder (wozu auch der Fachverband Finanzdienstleister gehört) wurde dann bemerkt, dass es sinnvoll ist, wenn auch Versicherungsunternehmen

neue Regeln bekommen und diese für alle Arten des Versicherungsvertriebs gelten, also auch für Versicherer. „Abgesegnet“ wurde die (nun) Versicherungsvertriebsrichtlinie im Sommer 2016. Bis 23.02.2018 sollte diese Richtlinie in allen EU-Mitgliedstaaten in nationales Recht umgesetzt werden. Schon im Jahr 2017 hat die Kommission bemerkt, dass sich das nicht ausgeht und die Frist auf 01.10.2018 verlängert. Leider war in Österreich zu diesem Datum nur das Versicherungsaufsichtsgesetz novelliert, nicht aber die gesetzlichen Regelungen für selbstständige Versicherungsvermittler. Die entsprechende Versicherungsvermittlungsnovelle ist erst seit 29.01.2019 in Kraft, die Standes- und Ausübungsregeln für die Versicherungsvermittlung wurden am 18.06.2019 veröffentlicht und im letzten Schritt wurden die Lehrpläne für die Weiterbildungsverpflichtung am 11. 7. 2019 verlautbart. Eine anschauliche Übersicht über die jetzt geltenden Rechtstexte finden Sie unter <https://www.wko.at/branchen/information-consulting/finanzdienstleister/idd-rechtsgundlagen.html>.

Nachdem nun mit knapp einem Dreivierteljahr Verspätung die IDD in Österreich umgesetzt ist, liegt der aktuelle Tätigkeitsschwerpunkt des Fachverbands Finanzdienstleister ganz klar darin, unsere Mitgliedsbetriebe bei der Umsetzung der Vorschriften zu unterstützen. Checklisten und Musterformulare sind in Arbeit. Im September sollten diese online zur Verfügung stehen. Anhand dieser Checklisten können Sie Schritt für Schritt die Rechtsvorschriften auf Ihr Unternehmen umlegen und so sichergehen, dass Sie nichts übersehen. Um die Inhalte zu erläutern und eventuelle Fragen persönlich zu beantworten, macht der Fachverband Finanzdienstleister eine Tour durch praktisch ganz Österreich und präsentiert auf Einladung der jeweiligen Fachgruppen die wichtigsten Inhalte der IDD und das Service des Fachverbands. Ich freue mich schon jetzt darauf, Sie persönlich zu treffen. Start der Veranstaltungsreihe ist am 17. September in Vorarlberg. Ihre Fachgruppe wird Sie über weitere Termine informieren.

Es freut mich, dass mit der IDD nun die letzte große, uns Finanzdienstleister betreffende, EU-Richtlinie umgesetzt ist (nach MCD 2016 und MiFID II 2018). Nun gehen die Richtlinien zwar nicht aus – es stehen z. B. die Eigenkapitalvorschriften für Wertpapierfirmen und die Sustainable Finance an, aber diese beinhalten nicht mehr so gravierende Änderungen wie sie in den letzten Jahren an Tagesordnung gestanden sind. Wir kommen also (wohlverdient) in ruhigeres Fahrwasser.

Da eignet sich das Lesen der aktuellen FACTS optimal zum aktiven Entspannen, der inhaltliche Schwerpunkt liegt – Sie haben es erraten – auf der IDD.

In diesem Sinne: entspanntes Lesen!

Ihr
Hannes Dolzer

Obmann des Fachverbands Finanzdienstleister, WKO

- ▶ a. Fachorganisationen und WIFIs der Wirtschaftskammern Österreichs
- b. Öffentlich- oder privatrechtlich organisierte hochschulische Einrichtungen im Sinne des Universitätsgesetz 2002, Fachhochschul-Studiengesetz, Privatuniversitätengesetz oder vergleichbare in Österreich anerkannte internationale Einrichtungen
- c. Öffentliche Bildungsinstitutionen der Erwachsenenbildung
- d. Private Bildungsinstitute und Unternehmen, sofern diese keine Gewerbeberechtigung gemäß § 94 Z 75 bis 77 GewO besitzen
- e. Unternehmen, die eine Gewerbeberechtigung gemäß § 94 Z 75 bis 77 GewO besitzen und zusätzlich zum Zeitpunkt der Abhaltung einer Schulung
 - eine aufrechte Zertifizierung nach Ö-Cert oder eine aufrechte Zertifizierung der für das Ö-Cert vorausgesetzten Zertifizierungen nachweisen oder eine solche innerhalb von 12 Monaten erlangen oder
 - ein einschlägiges Zertifikat oder Gütesiegel einer Organisation, die hinreichende Erfahrung auf dem Gebiet der Erwachsenenbildung aufweist und von einer Fachorganisation der Wirtschaftskammern Österreichs betraut wurde, verfügen oder ein solches innerhalb von 12 Monaten erlangen, wobei das Zertifikat oder das Gütesiegel anhand objektiverbarer Kriterien zu vergeben ist

Modul	Inhalt	Stunden pro Modul
Modul 1:	Allgemeines Berufsrecht	3
Modul 2:	Verbraucherschutzrecht	3
Modul 3:	Recht der Wertpapiervermittlung	3
Modul 4:	Wertpapiere	3
Modul 5:	Recht der Veranlagungsvermittlung und Veranlagungen	3
Modul 6:	Recht der Finanzierungsvermittlung	3
Modul 7:	Finanzierungen	3
Modul 8:	Recht der Versicherungsvermittlung	3
Modul 9:	Lebens- und Unfallversicherungen	3
Fachwissen:	Wissensvertiefung	33
Gesamt:		60

Unabhängige Weiterbildung

Die Gewerbeordnung besagt, dass mindestens 50% der Weiterbildungsverpflichtung nur bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen durchgeführt werden darf. Weiters legt der GVB-Lehrplan fest, dass die Module 1-9 bei unabhängigen Bildungsins-

titionen absolviert werden müssen.

Jedenfalls als unabhängig gilt ein Anbieter, wenn er die lit. a bis c (siehe oben) erfüllt. Bildungsinstitutionen gemäß lit. d und e gelten nur dann als unabhängig, wenn sie in keinem Naheverhältnis zu Rechtsträgern bzw. Produktgebern stehen. Ein Naheverhältnis besteht jedenfalls, wenn ein bestimmter Rechtsträger bzw. Produktgeber oder dessen Mutter- bzw. Tochterunternehmen eine direkte oder indirekte Beteiligung an den Stimmrechten oder am Kapital der Bildungsinstitution hält oder sonst einen wesentlichen Einfluss auf die Inhalte der objektiv facheinschlägigen Bildungsangebote ausübt.

Die Fachorganisationen der Wirtschaftskammern Österreichs sind unabhängige Bildungsinstitutionen im Sinne der Lehrpläne und bemüht, alle relevanten Inhalte im Drei-Jahres-Rhythmus anzubieten. Wichtiger Baustein dabei ist der BILDUNGS-KickOff, der nächstes Jahr am 15. und 16. Jänner stattfinden wird. Dort werden 15 Stunden Weiterbildung für Gewerbliche Vermögensberater angeboten.

Worauf muss bei Teilnahmebestätigungen geachtet werden?

Achten Sie darauf, dass Sie von Ihrem Anbieter eine Teilnahmebestätigung erhalten. Es gibt keine Formvorschriften, es empfiehlt sich jedoch, dass Ihr Name, die Anzahl der geschulden Stunden und die Lerninhalte auf der Bestätigung aufscheinen, damit Sie die Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung gegenüber der Gewerbebehörde nachweisen können. Zusätzlich muss jeweils die gesamte dreistündige Schulung eines Moduls bei demselben Anbieter erfolgen und der Anbieter hat sicherzustellen, dass alle Inhalte des Moduls unterrichtet werden (Ausnahme Fachwissen). Schulungsbestätigungen sind mindestens fünf Jahre lang am Gewerbeort aufzubewahren.

Sind Online-Schulungen (Webinare, E-Learning, etc.) erlaubt?

Ja, wenn die Teilnehmer identifiziert bzw. deren Anwesenheit ständig überprüft und zusätzlich eine abschließende Wissensüberprüfung erfolgt.

Die Stundenzuteilung des neuen WPV-Lehrplans lautet:

Modul	Inhalt	Stunden pro Modul
Modul 1:	Allgemeines Berufsrecht	3
Modul 2:	Verbraucherschutzrecht	3
Modul 3:	Recht der Wertpapiervermittlung	3
Modul 4:	Wertpapiere	3
Fachwissen:	Wissensvertiefung	28
Gesamt:		40

Welche Unterschiede bei der Weiterbildung von GVB und WPV sind wichtig?

Trotz gleicher Schulungsinhalte (der Module 1-4) muss Folgendes beachtet werden:

	GVB (Vollberechtigung)	WPV
Beginn der Weiterbildungspflicht	ab dem der Eintragung in das GISA nächstfolgenden Kalenderjahr	ab der Eintragung ins GISA (Stichtag muss beachtet werden!)
Unabhängige Weiterbildung	Mindestens 50% der Weiterbildung bei unabhängigen Bildungsinstitutionen, jedenfalls die Module 1-9	100% der Weiterbildung bei unabhängigen Ausbildungsinstitutionen
Stundenausmaß	20 Stunden pro Jahr und 60 Stunden in drei Jahren	40 Stunden in drei Jahren und gemäß FMA-Rundschreiben 15 Stunden pro Jahr

Weiterbildung bei eingeschränktem Gewerbe

Darüber wurde in der letzten Ausgabe ausführlich berichtet. Zur Wiederholung sei jedoch erwähnt, dass sich die Verpflichtung bei eingeschränkter Gewerbeberechtigung folgendermaßen reduziert: Werden die Tätigkeitsbereiche Vermittlung von Wertpapieren oder Versicherungen ausgenommen, so verringert sich die Weiterbildungsverpflichtung um jeweils fünf Stunden pro Jahr, bei Veranlagungen oder Finanzierungen um jeweils zwei Stunden pro Jahr. Jene Module, die den aufgrund der Gewerbebeschränkung nicht ausgeübten Tätigkeitsbereichen entsprechen, müssen nicht absolviert werden. Die restliche Stundensparnis entfällt auf das Modul Fachwissen. Beispiele dazu

finden Sie auch online bei den Praxisfragen zur Weiterbildung.

Neuer Lehrplan für Wertpapiervermittler

Am 11. Juli 2019 wurde auch ein neuer Lehrplan des Fachverbands Finanzdienstleister zur Weiterbildung des Wertpapiervermittlers (kurz WPV-Lehrplan) verlautbart, weil die Stundenzuteilung an den GVB-Lehrplan angepasst wurde. Dadurch werden Schulungen für beide Berufsgruppen leichter ermöglicht. Dieser neue WPV-Lehrplan gilt wirklich nur für jene Personen, die die Gewerbeberechtigung Wertpapiervermittler gemäß § 94 Z 77 GewO 1994 innehaben und nicht für Gewerbliche Vermögensberater – auch nicht, wenn diese Wertpapiervermitt-

- ▶ Iertätigkeiten ausüben. Für Gewerbliche Vermögensberater ist immer der GVB-Lehrplan relevant.

Können alle 40 Stunden geblockt auf einmal absolviert werden?

Wichtig zu wissen ist, dass sich für den Wertpapiervermittler die Rechtsgrundlage für die Weiterbildungsverpflichtung in der Gewerbeordnung nicht geändert hat. Diese lautet nach wie vor: Wertpapiervermittler müssen sich ab der Eintragung in das GISA regelmäßig, spätestens jeweils innerhalb von drei Jahren, einer Schulung unterziehen. Als Schulungen im genannten Sinn gelten mindestens vierzig Stunden an einschlägigen Lehrgängen bei einer unabhängigen Ausbildungsinstitution.

Aufgrund der gewerberechtlichen Verpflichtung ist es daher möglich, alle 40 Stunden in einem Block innerhalb kurzer Zeit zu sammeln. Allerdings hat die österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA) die Rechtsträger verpflichtet, ihre Erfüllungsgehilfen im Ausmaß von 15 Stunden pro Jahr zu schulen. Dies ist bereits im August 2017 im FMA-Rundschreiben „Kriterien zur Beurteilung von Kenntnissen und Kompetenzen von Anlageberatern und Personen, die Informationen zu Anlageprodukten erteilen (§ 55 WAG 2018)“ veröffentlicht worden. Daher müssen alle Wertpapiervermittler und vertraglich gebundenen Vermittler 15 Stunden jährlich erfüllen.

Weiterbildungsverpflichtung bei mehreren Gewerbeberechtigungen

Viele Gewerbliche Vermögensberater haben zusätzlich andere Gewerbeberechtigungen. Seit Umsetzung der IDD gelten auch für Versicherungsagenten und Versicherungsmakler Weiterbildungsverpflichtungen. Diese müssen sich gemäß § 137b Abs 3 GewO 1994 15 Stunden pro Jahr weiterbilden und die entsprechenden Lehrpläne wurden ebenfalls im Juli 2019 verlautbart. Die folgenden Beispiele sollen die Weiterbildungsverpflichtungen der häufigsten Kombinationen erklären:

Gewerbliche Vermögensberatung (Vollberechtigung) plus

Versicherungsagent oder Versicherungsmakler:

- 20 Stunden pro Jahr/60 Stunden in drei Jahren gemäß GVB-Lehrplan
- 15 Stunden jährlich aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben (FMA-Rundschreiben „Kriterien zur Beurteilung von Kenntnissen und Kompetenzen“)
- 15 Stunden jährlich gemäß dem Lehrplan für Versicherungsagenten/Lehrplan für Versicherungsmakler

Das bedeutet jedoch nicht, dass zwingend 50 Stunden pro Jahr absolviert werden müssen. Schulungsinhalte können für mehrere Verpflichtungen anrechenbar sein:

- Die Inhalte der Module 1-4 des GVB-Lehrplans entsprechen den Anforderungen des FMA-Rundschreibens
- Folgende Inhalte des GVB-Lehrplans entsprechen Inhalten der Lehrpläne für Versicherungsagenten bzw. Versicherungsmakler:
 - Modul 1 a und b (an Modul 1)
 - Modul 2 (an Modul 1)
 - Modul 8 (an Modul 1)
 - Modul 9 (an Modul 2)
- Stunden aus „Fachwissen“ jeweils dann, wenn der geschulte Inhalt Teil des Lehrplans für Versicherungsagenten/Versicherungsmakler ist oder den FMA-Vorgaben entspricht

Handelt es sich (umgekehrt) um Inhalte aus dem Lehrplan für Versicherungsagenten/-makler, so gilt der letzte Satz von § 19 des GVB-Lehrplans: Schulungen nach den Lehrplänen der Fachorganisationen der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten und Versicherungsagenten sind – sofern diese auch Inhalte dieses Lehrplans abdecken – jedenfalls anrechenbar. Regelmäßig wird es sich dabei um Stunden im Bereich „Fachwissen“ handeln.

Gewerbliche Vermögensberatung ohne Berechtigung zur Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen plus Versicherungsagent oder Versicherungsmakler:

- 15 Stunden pro Jahr/45 Stunden in drei Jahren gemäß GVB-Lehrplan – reduziert

aufgrund der Einschränkung

- 15 Stunden jährlich aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben (FMA-Rundschreiben-Kriterien zur Beurteilung von Kenntnissen und Kompetenzen)
- 15 Stunden jährlich gemäß dem Lehrplan für Versicherungsagenten/Lehrplan für Versicherungsmakler

Es müssen mindestens 30 Stunden jährlich absolviert werden, weil beide Verpflichtungen aus der Gewerbeordnung erfüllt werden müssen. Für den Versicherungsbereich ist in diesem Fall nur der Lehrplan für Versicherungsagenten bzw. Versicherungsmakler relevant. Aufgrund der Einschränkung fallen im GVB-Lehrplan die Module 8 und 9 weg.

Es müssen jedoch nicht zwingend 45 Stunden pro Jahr absolviert werden, da die Module 1-4 des GVB-Lehrplans den FMA-Vorgaben entsprechen und Stunden aus „Fachwissen“, sofern der geschulte Inhalt den FMA-Vorgaben entspricht, angerechnet werden können.

Wenn Sie diese beiden Gewerbeberechtigungen haben, aber bei keinem Rechtsträger als Erfüllungsgehilfe gemeldet sind und daher keine Finanzinstrumente vermitteln dürfen, gilt Folgendes:

- 10 Stunden pro Jahr / 30 Stunden in drei Jahren gemäß GVB-Lehrplan – reduziert aufgrund der Einschränkung
- 15 Stunden jährlich gemäß dem Lehrplan für Versicherungsagenten/Lehrplan für Versicherungsmakler

Es müssen 25 Stunden jährlich absolviert werden, weil beide Verpflichtungen aus der Gewerbeordnung erfüllt werden müssen. Für den Versicherungsbereich ist wieder nur der Lehrplan für Versicherungsagenten bzw. Versicherungsmakler maßgeblich.

Alle Informationen zu Ihrer Weiterbildungsverpflichtung und den neuen Lehrplänen finden Sie auf www.wko.at/finanzdienstleister.



Informationen über Vergütungen gemäß IDD – Was kann der Kunde verlangen?

RA Prof. Dr. Christian Winternitz LL. M.

Die weitreichenden Informations- und Offenlegungspflichten gemäß Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) werden nicht nur in der Praxis, sondern auch in der juristischen Lehre heiß diskutiert. Dabei liegt der Fokus der Diskussion regelmäßig auf den Informationen, welche die Versicherungsvertreiber (also Versicherungsunternehmen und -vermittler) dem Kunden anlässlich des Vertriebs von Versicherungsprodukten aktiv liefern müssen. Weniger zahlreich sind die Stimmen in der juristischen Literatur zur Art derjenigen Informationen, die nicht aktiv, sondern erst auf Kundenanfrage hin zur Verfügung zu stellen sind. Dieser Beitrag widmet sich der Frage, welche Informationen der Versicherungsvermittler speziell betreffend seine Vergütung auf eine solche Anfrage hin offenzulegen hat.

Informationspflichten und Vergütungen nach IDD

Als zentrale Norm der IDD bestimmt deren Art 17, dass Versicherungsvertreiber beim Vertrieb von Versicherungsprodukten gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell und im bestmöglichen Kundeninteresse handeln sollen. In Konkretisierung dieser allgemeinen Norm bestimmt Art 19 IDD, dass Versicherungsvertreiber weitreichende Informationsverpflichtungen gegenüber ihren Kunden zu erfüllen haben. Umgesetzt wurde diese Bestimmung in Österreich für Versicherungsvermittler in § 1 Abs 9 und 10 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung (Landesregeln) und für Versicherungsunternehmen in § 133 Abs 2 Z 12 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG). Nach dem Zweck dieser Bestimmungen sollen die Kunden vor Vertragsabschluss insbesondere genau über die Versicherungsvertreiber sowie über deren Vergütung anlässlich der Vertriebstätigkeit informiert und damit die Verbindung zwischen dem Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvermittler deutlich gemacht werden. Vergütungen definiert die IDD als alle Arten von Provisionen, Gebühren, Entgelten oder sonstigen Zahlungen, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, oder finanzielle oder nichtfinanzielle

Vorteile oder Anreize, die in Bezug auf Versicherungsvertriebstätigkeiten angeboten oder gewährt werden. Angesichts dieser sehr weiten Definition ist wohl davon auszugehen, dass der Gesetzgeber mit „Provisionen“ nicht nur die reinen Abschluss- sowie erfolgsorientierten Folge-, sondern auch künftige, nicht erfolgsorientierte, Verwaltungs- oder Bestandspflegeprovisionen gemeint hat.

Informationspflichten hinsichtlich Vergütungen im Allgemeinen

Im Allgemeinen muss nur über die Art (z. B. „auf Provisionsbasis“), nicht aber über die Höhe der Vergütung informiert werden. Lediglich für den Fall, dass die Gebühr (Honorar) direkt vom Kunden zu bezahlen ist, muss dem Kunden auch aktiv deren Höhe (bzw. die Berechnungsart) mitgeteilt werden. Es stellt sich die Frage, ob dem Kunden auf dessen Anfrage hin auch bei einer Tätigkeit auf Provisionsbasis die Provisionshöhe offenzulegen ist. Da dem Kunden nach dem Sinn der IDD ein Kostenvergleich mit verschiedenen Anbietern von Versicherungsprodukten (jeweilige Summe von Nettoprämie plus Vermittlergebühr) möglich sein soll, spricht dies auch für eine Offenlegung der Provisionshöhe, wenngleich sich die Frage nach dem Grad der Offenlegung derzeit nicht abschließend beantworten lässt.

Spezielle Informationspflichten betreffend Versicherungsanlageprodukte

Für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten (z. B. fonds- und indexgebundene Lebensversicherungen) sieht Art 29 IDD – umgesetzt in Österreich für Versicherungsvermittler in § 9 Abs 3 der Landesregeln und für Versicherungsunternehmen in § 135 Abs 4 VAG – zusätzlich zu den vorstehend genannten allgemeinen Verpflichtungen erweiterte Informationspflichten vor. Im Speziellen sind den Kunden danach alle Kosten und Gebühren im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten in aggregierter Form (als eine einzige Zahl ohne abgesonderten Posten für die Provision) mitzuteilen. Auch hinsichtlich Versicherungsanlagepro-

dukten muss der Kunde aber nicht aktiv über die Provisionshöhe informiert werden. Angesichts des vorstehend angeführten Sinns der IDD (Ermöglichung eines Kostenvergleichs für den Kunden zwischen verschiedenen Anbietern von Versicherungsprodukten) und den strengeren Anforderungen an Versicherungsanlageprodukte sprechen gewichtige Argumente doch letztlich für die Offenlegung der Provisionshöhe auf Anfrage. Dieser Rechtsstandpunkt wird im Übrigen auch von der juristischen Lehre durchwegs geteilt.

Resümee

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Versicherungsvertreiber aktiv stets nur über die Art der bezogenen Provision informieren müssen. Auf Kundenanfrage hin wird jedoch beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten regelmäßig auch über die Provisionshöhe zu informieren sein. Ob die Provisionshöhe auf Anfrage des Kunden auch betreffend Versicherungsprodukte, die nicht in die Kategorie der Versicherungsanlageprodukte fallen, zwingend offenzulegen ist, lässt sich nach derzeitiger Gesetzeslage nicht abschließend beantworten. Diese Rechtsunsicherheit bezüglich des Detailgrads der offenzulegenden Informationen stellt einen der Kritikpunkte an der IDD bzw. deren Umsetzung dar. Betrachtet man die hier beanstandeten Unschärfen in Verbindung mit anderen Regelungen, deren Sinn sich nicht auf den ersten Blick erschließt oder klares „Gold-Plating“ darstellt, (Stichwort: Statusklarheit) kann getrost festgehalten werden, dass mit der IDD bzw. deren Umsetzung in Österreich kein „großer Wurf“ gelungen ist. Dazu kommt noch eine Informationsflut, mit der die Kunden künftig konfrontiert sind und die für deren Zufriedenheit wohl alles andere als zuträglich sein wird.



RA Prof. Dr. Christian Winternitz LL. M.
Experte für Kapitalmarkt- und Versicherungsrecht,
Winternitz
Rechtsanwalts GmbH

Die Aktionärsrechte-Richtlinie (EU) 2017/828

Im Mai 2017 wurde von der EU die Aktionärsrechte-Richtlinie (EU) 2017/828 beschlossen. Wie die Bezeichnung der Richtlinie – „Förderung der langfristigen Mitwirkung der Aktionäre“ – schon verrät, zielt die Richtlinie insbesondere auf eine Erhöhung der Transparenz und eine Stärkung der Mitbestimmungsrechte von Aktionären börsennotierter Unternehmen ab. Die Frist zur Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht endete am 10.06.2019. Dies erfolgte im 5. Hauptstück des Börsengesetzes und im Aktiengesetz.

Durch die Aktionärsrechte-Richtlinie werden vier völlig neue Themenbereiche geregelt:

- Im Börsegesetz die Identifikation der Aktionäre (know your shareholder)
- Im Börsegesetz die Transparenzpflicht bei institutionellen Anlegern, bei Vermögensverwaltern und bei Stimmrechtsberatern
- Im Aktiengesetz die Abstimmung über Vergütungspolitik und Vergütungsbericht
- Im Aktiengesetz die Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen oder Personen (related party transactions)

Anwendungsbereich der Aktionärsrechte-Richtlinie

Im BörseG 2018 wurde ein neues 5. Hauptstück eingeführt. Der neue § 177 BörseG 2018 definiert den Anwendungsbereich: Danach legt es die „Anforderungen an die Ausübung bestimmter, mit Stimmrechtsanteilen verbundener Rechte von Aktionären im Zusammenhang mit Hauptversammlungen von Gesellschaften fest, die ihren Sitz im Inland haben und deren Aktien zum Handel an einem in einem Mitgliedsstaat gelegenen oder dort betriebenen geregelten Markt zugelassen sind. Es legt außerdem besondere Anforderungen fest, um die – insbesondere langfristige – Mitwirkung der Aktionäre zu fördern. Diese besonderen Anforderungen gelten für die Identifizierung der Aktionäre, die Informationsübermittlung, die Erleichterung

der Ausübung der Aktionärsrechte und die Transparenz bei institutionellen Anlegern, Vermögensverwaltern und Stimmrechtsberatern.“

Im neuen § 178 BörseG 2018 werden einige eigene Begriffsdefinitionen festgelegt. Unter anderem wird als Intermediär eine Person, wie etwa eine Wertpapierfirma im Sinne von Art 4 Abs 1 Nr. 1 der Richtlinie 2014/65/EU bezeichnet, die Dienstleistungen der Verwahrung oder Verwaltung von Wertpapieren oder der Führung von Depotkonten im Namen von Aktionären oder anderen Personen erbringt. Österreichische Wertpapierfirmen fallen nicht unter diesen Begriff, da gemäß § 1 Abs 1 Z 5 BWG die Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren für andere (Depotgeschäft) ein Bankgeschäft darstellt und Kreditinstituten vorbehalten ist.

Als Vermögensverwalter gilt eine Wertpapierfirma, die Portfolioverwaltungsdienstleistungen für Anleger erbringt (Portfolioverwalter im Sinn des WAG 2018), ein AIFM (Verwalter alternativer Investmentfonds) iSd Art 4 Abs 1 Buchstabe b der RL 2011/61/EU, der die Bedingungen für eine Ausnahme gem Art 3 der genannten RL nicht erfüllt, oder eine Verwaltungsgesellschaft iSd Art 2 Abs 1 Buchstabe b der RL 2009/65/EG oder eine Investmentgesellschaft, die gemäß der RL 2009/65/EG zugelassen ist und keine für ihre Verwaltung zugelassene Verwaltungsgesellschaft benannt hat.

Der dritte Abschnitt des 5. Hauptstücks betrifft Vermögensverwalter, institutionelle Anleger und Stimmrechtsberater. In weiterer Folge wird aufgrund der Betroffenheit daher lediglich auf diesen dritten Abschnitt, insbesondere auf die Pflichten des Vermögensverwalters iSd Aktionärsrechte-Richtlinie, eingegangen.

Anforderungen an institutionelle Anleger und Vermögensverwalter

Ziel ist es, die Transparenz bei institutionellen Anlegern, bei Vermögensverwaltern und bei Stimmrechtsberatern zu erhöhen.

Vermögensverwalter und institutionelle Anleger müssen gemäß § 185 Abs 1 BörseG eine Mitwirkungspolitik ausarbeiten und öffentlich bekannt machen (kostenlos auf der Website des institutionellen Anlegers oder Vermögensverwalters). Dort muss beschrieben werden, wie die Mitwirkung der Aktionäre in der Anlagestrategie integriert wird. Anzugeben ist dabei, wie sie die Gesellschaften, in die sie investiert haben, hinsichtlich wichtiger Angelegenheiten überwachen, auch in Bezug auf Strategie, finanzielle und nicht finanzielle Leistungen und Risiko, Kapitalstruktur, soziale und ökologische Auswirkungen und Corporate Governance, wie sie Dialoge mit Gesellschaften führen, wie sie Stimmrechte und andere mit Aktien verbundene Rechte ausüben, wie sie mit anderen Aktionären zusammenarbeiten, wie sie mit einschlägigen Interessenträgern der Gesellschaften, in die sie investiert haben, kommunizieren und wie sie mit tatsächlichen und potenziellen Interessenkonflikten im Zusammenhang mit ihrem Engagement umgehen.

Vermögensverwalter und institutionelle Anleger müssen auch jährlich öffentlich bekannt machen, wie sie ihre Mitwirkungspolitik umgesetzt haben, einschließlich einer allgemeinen Beschreibung ihres Abstimmungsverhaltens, einer Erläuterung der wichtigsten Abstimmungen und ihres Rückgriffs auf die Dienste von Stimmrechtsberatern.

Des Weiteren haben sie öffentlich bekannt zu machen, wie sie Stimmen in Hauptversammlungen von Gesellschaften abgegeben haben, an denen sie Aktien halten. Von einer solchen Bekanntmachung können Abstimmungen ausgenommen werden, die wegen des Gegenstands der Abstimmung oder wegen des Umfangs der Beteiligung an der Gesellschaft unbedeutend sind.

Institutionelle Anleger und Vermögensverwalter haben entweder die oben beschriebenen Anforderungen zu erfüllen oder eine unmissverständliche und mit Gründen versehene Erklärung öffentlich

bekannt zu geben, warum sie sich dafür entschieden haben, eine oder mehrere dieser Anforderungen nicht zu erfüllen (comply or explain).

Welche Transparenzpflichten haben Vermögensverwalter zu beachten?

Für den Fall, dass ein Vermögensverwalter im Namen eines institutionellen Anlegers – sei es mit einem Ermessensspielraum im Rahmen eines Einzelkundenmandats oder im Rahmen eines Organismus für gemeinsame Anlagen – investiert und mit diesem eine Vereinbarung schließt, hat der Vermögensverwalter institutionellen Anlegern gegenüber jährlich offenzulegen, wie seine Anlagestrategie und deren Umsetzung mit der Vereinbarung im Einklang steht. Auch hat der Vermögensverwalter zur mittel- bis langfristigen Wertentwicklung der Vermögenswerte des institutionellen Anlegers oder des Fonds beizutragen.

Darüber hinaus hat der Vermögensverwalter Folgendes offenzulegen:

- die mittel- bis langfristigen wesentlichen Hauptrisiken, die mit den Investitionen verbunden sind,
- die Zusammensetzung des Portfolios, die Portfolio-Umsätze und die Portfolio-Umsatzkosten,
- den Einsatz von Stimmrechtsberatern für die Zwecke von Mitwirkungstätigkeiten sowie
- die Politik in Bezug auf die Wertpapierleihe und die Frage, wie sie gegebenenfalls angewendet wird, um ihre Mitwirkungstätigkeiten zu verwirklichen, insbesondere zur Zeit der Hauptversammlung der Gesellschaften, in die investiert wurde.

Zu den Offenlegungspflichten des Vermögensverwalters gehören auch Informationen darüber, ob und wie sie Anlageentscheidungen auf der Grundlage einer Be-

urteilung der mittel- bis langfristigen Entwicklung der Leistung, einschließlich der nicht finanziellen Leistung, der Gesellschaft treffen, in die investiert wurde sowie ob und welche Interessenkonflikte im Zusammenhang mit den Mitwirkungstätigkeiten vorhanden waren und wie die Vermögensverwalter mit diesen umgegangen sind.

Strafbestimmungen

Die Verletzung der neuen Verpflichtungen werden als Verwaltungsübertretung mit Geldstrafen bis zu 25.000,- Euro geahndet.



Mag. Annika Waschak
Referentin im
Fachverband
Finanzdienstleister
unterstützt das
Fachverbandsteam
seit Juli 2019

Versicherungsvermittlung nach IDD

Mag. Thomas Moth

In Österreich erfolgte die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, kurz „IDD“) in mehreren Etappen und in unterschiedlichen Gesetzen: Als Erstes wurde das Versicherungsvertriebsrechts-Änderungsgesetz 2018 erlassen, das gleichzeitig mit der Anwendbarkeit der IDD per 1. Oktober 2018 die neuen Regeln für den Direktvertrieb von Versicherungsunternehmen im VAG 2016 in Kraft setzte. Mit einiger Verspätung folgte Ende 2018 die Versicherungsvermittlungsnovelle 2018. Dieses Sammelgesetz beinhaltete Änderungen u. a. in der GewO, im MaklerG und im BWG die Umsetzung der IDD für sämtliche Versicherungsvermittler. Am 17. Juni 2019 wurden schließlich vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort die Ständerregeln für die Versicherungsvermittlung in Form einer Verordnung erlassen. Der letzte Schritt war dann Mitte Juli 2019 die Verlautbarung der Lehrpläne zur Weiterbildung der Fachorganisationen Finanzdienstleister, Versicherungsagenten und Versicherungsmakler.

Die IDD und ihre Änderungen

Bei der IDD handelt es sich um den Nachfolger der Versicherungsvermittlerrichtlinie (Insurance Mediation Directive, kurz „IMD“) aus dem Jahr 2002. Die IDD umfasst nicht nur wie bisher die Versicherungsvermittler (Versicherungsagenten und Versicherungsmakler), sondern auch den Direktvertrieb durch Versicherungsunternehmen und deren Angestellte.

Unter den Begriff Versicherungsvertrieb fällt neben der klassischen Beratung (persönliche Empfehlung eines Versicherungsprodukts) auch die Durchführung von Vorarbeiten zum Abschluss und der Abschluss von Versicherungsverträgen, das Mitwirken bei der Verwaltung und der Erfüllung von Versicherungsverträgen (z. B. Schadenbearbeitung) sowie das Betreiben eines Vergleichsportals, auf dem beispielsweise Informationen über Versicherungsverträge anhand von Kriterien, die der Kunde wählen kann, oder eine Rangliste von Versicherungsverträgen bereitgestellt werden.

Gemäß der IDD werden als Versicherungsvertreiber Versicherungsunterneh-

men, Versicherungsvermittler und Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit verstanden. Gemäß der GewO 1994 sind Versicherungsvermittler einerseits Versicherungsagenten und Versicherungsmakler (Kreditinstitute sind in einer der beiden Ausübungsformen – idR als Versicherungsagenten, tätig und haben die Vorschriften bei der Versicherungsvermittlung einzuhalten) und andererseits Gewerbliche Vermögensberater – eingeschränkt auf die Lebens- und Unfallversicherungen. Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit (gemäß § 137 Abs 3 GewO 1994) sind Vermittler, die ihre Tätigkeit nicht hauptberuflich wahrnehmen, nur bestimmte Produkte anbieten als Ergänzung zur Lieferung einer Ware oder einer Dienstleistung darstellen, und deren Produkte keine Lebensversicherungs- oder Haftpflichtversicherung darstellen, ausgenommen die Abdeckung ergänzt die Ware oder Dienstleistung, die der Vermittler hauptberuflich bzw. als Hauptgeschäftszweck anbietet. Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit sind vom Anwendungsbereich der Vorschriften der IDD ▶

- ▶ komplett ausgenommen, wenn die Prämie bestimmte Schwellenwerte nicht übersteigt und die abgedeckten Risiken begrenzt sind. Klassisches Beispiel für diese Ausnahme ist ein Reisebüro, das seinen Kunden Reiseversicherungen vermittelt. Bei Überschreiten der Wertgrenzen gelten für die Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit grundsätzlich die Regeln der IDD, jedoch mit Erleichterungen (siehe dazu den Beitrag in der Rubrik Berufsgruppen in dieser Ausgabe).

Weiterbildungsverpflichtung

Die IDD schreibt vor, dass sich Personen, die für die Versicherungsvermittlung maßgeblich verantwortlich sind, sowie für direkt bei der Versicherungsvermittlung mitwirkende Beschäftigte sich 15 Stunden jährlich weiterbilden müssen (Ausnahme: Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit). Für die Mitwirkung bei der Versicherungsvermittlung gilt die Definition des Versicherungsvertriebs entsprechend, somit sind beispielsweise auch Mitarbeiter in Schadenabteilungen von der Weiterbildungsverpflichtung umfasst. Für Versicherungsvermittler wurde dies in der Gewerbeordnung in § 137b Abs 3 umgesetzt. Grundlage für die Weiterbildung ist der Lehrplan des Bundesgremiums der Versicherungsagenten bzw. der Lehrplan des Fachverbands Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Für Gewerbliche Vermögensberater und deren Personal gilt eine Weiterbildungsverpflichtung im Ausmaß von mindestens 20 Stunden pro Jahr, geregelt in § 136a Abs 6 GewO und die Grundlage ist der im Juli verlautbarte Lehrplan des Fachverbands Finanzdienstleister für die Gewerbliche Vermögensberatung. Der Lehrplan wird in dieser Ausgabe in der Titelstory ausführlich behandelt.

Product Oversight and Governance

Mit den Regelungen der Product Oversight and Governance („Aufsichts- und Lenkungsanforderungen“ - POG) soll der Anlegerschutz bereits am Beginn der Entwicklung eines Produkts durch entsprechende Aufsichtsmaßnahmen sichergestellt werden. POG sieht eine Regulierung des gesamten Produkt- und Vertriebszyklus vor,

die bereits bei der Entwicklung und Herstellung eines neuen Finanzprodukts beginnt. So haben Versicherungsvertreiber, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden konzipieren („Konzepteure“), ein Verfahren für die Genehmigung jedes einzelnen Versicherungsprodukts oder jeder wesentlichen Anpassung bestehender Versicherungsprodukte zu unterhalten, zu betreiben und zu überprüfen, bevor es an Kunden vermarktet oder vertrieben wird („Vertreiber“). Daraus ergeben sich – in Anlehnung an MiFID II (umgesetzt im WAG 2018) für die Vermittlung von Finanzinstrumenten – unterschiedliche Pflichten für Konzepteure bzw. Verreiber innerhalb des POG-Prozesses.

Konzepteure sind Versicherungsvermittler, wenn sie in der Gesamtbetrachtung bei der Konzeption und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt über Entscheidungsbefugnisse verfügen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn sie selbstständig die wesentlichen Merkmale und Hauptelemente eines Versicherungsprodukts festlegen, einschließlich Deckung, Preis, Kosten, Risiko, Zielmarkt, Entschädigung und Garantierechte, die von dem Versicherungsunternehmen nicht wesentlich geändert werden und Deckung für das Versicherungsprodukt bieten. Die Personalisierung und Anpassung bestehender Versicherungsprodukte im Zusammenhang mit Versicherungsvertriebstätigkeiten für einzelne Kunden sowie die Konzeption individueller Verträge auf Anfrage eines einzigen Kunden gilt hingegen nicht als Herstellung.

Konzepteure haben insbesondere schriftlich ein Produktgenehmigungsverfahren festzulegen. Dieses hat Maßnahmen und Verfahrensweisen für die Konzeption, Überwachung, Überprüfung und den Vertrieb von Versicherungsprodukten sowie Korrekturmaßnahmen für Versicherungsprodukte zu umfassen, die für den Kunden von Nachteil sind. Darüber hinaus haben sie für jedes Produkt einen Zielmarkt zu bestimmen bzw. die Gruppe geeigneter Kunden zu ermitteln und sicherzustellen, dass alle einschlägigen Risiken für diesen bestimmten Zielmarkt bewertet werden. Im Gegensatz dazu haben Verreiber insbesondere schriftlich Produktvertriebsvor-

kehrungen zu treffen, um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden. Gleichzeitig haben sämtliche Versicherungsvertreiber die von ihnen angebotenen oder vertriebenen Versicherungsprodukte zu verstehen und regelmäßig die Produkte, Zielmärkte und Vertriebsstrategien zu überprüfen.

Für die Einhaltung dieser Vorschriften ist eine umfassende Dokumentation sowie ein reibungsloser Informationsfluss zwischen allen Beteiligten essenziell. Deshalb haben Konzepteure einerseits sämtliche, in Bezug auf die Produktgenehmigungsverfahren ergriffenen Maßnahmen hinreichend zu dokumentieren und aufzubewahren sowie andererseits allen Verreibern sämtliche sachgerechten Informationen zu dem Versicherungsprodukt und dem Produktgenehmigungsverfahren, einschließlich des bestimmten Zielmarkts des Versicherungsprodukts, zur Verfügung zu stellen. Umgekehrt müssen Verreiber alle, in Bezug auf ihre Produktvertriebsvorkehrungen ergriffenen Maßnahmen hinreichend dokumentieren und aufbewahren sowie über angemessene Vorkehrungen verfügen, um die Informationen zu erhalten und die Merkmale und den bestimmten Zielmarkt jedes Versicherungsprodukts zu verstehen. Außerdem haben Verreiber Konzepteure unverzüglich zu unterrichten, wenn ein Versicherungsprodukt nicht im Einklang mit den Interessen, Zielen und Merkmalen des jeweiligen ermittelten Zielmarkts steht, oder ihnen sonstige produktbezogene Umstände bekannt werden, die nachteilige Auswirkungen auf den Kunden haben können.

Vergütung

Der Versicherungsvertreiber hat dem Kunden gegenüber offenzulegen, ob er im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag auf Basis einer Gebühr (Vergütung wird direkt von Kunden bezahlt) oder einer Provision (Vergütung ist in der Versicherungsprämie enthalten) arbeitet. Im ersten Fall hat der Versicherungsvermittler den Kunden über den Betrag der Gebühr oder, falls dies nicht möglich ist, über die Methode zur Berechnung der Gebühr zu informieren. Mehr zu Vergütung nach IDD le-

sen Sie in dieser Ausgabe im Beitrag von Rechtsanwältin Prof. Dr. Winternitz.

Statusklarheit oder Verbot paralleler Gewerbeausübung

Im Rahmen der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie forderten der Fachverband Versicherungsmakler sowie das Bundesgremium Versicherungsagenten federführend ein Tätigkeitsverbot für Versicherungsvermittler, die ihre Tätigkeit bislang in der Form Versicherungsagent und gleichzeitig als Versicherungsmakler ausüben durften. Art. 18 IDD regelt jedoch bloß die Pflicht des Vermittlers vor Abschluss eines Vertrages offenzulegen, ob er den Kunden vertritt oder für Rechnung und im Namen eines Versicherungsunternehmens handelt.

Trotz aller Anstrengungen des Fachverbands Finanzdienstleister konnte dieses nationale Gold-Plating, welches auch Gewerbliche Vermögensberater betrifft – nämlich jene, die im Bereich Lebens- und Unfallversicherung in der Form Versicherungsmakler tätig sind und eine zusätzliche Gewerbeberechtigung als Versicherungsagent haben (oder umgekehrt) –, bei der Umsetzung der IDD nicht verhindert werden.

§ 376 Z 18 Abs 12 und 13 GewO 1994 regelt nun, dass alle Personen, die bis zum 28. Jänner 2019 eine Berechtigung zur Ausübung der Tätigkeit der Versicherungsvermittlung ohne Beschränkung auf eine bestimmte Form oder mehrere Berechtigungen zu Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung in beiden Formen (Versicherungsagent und Versicherungsmakler) innehaben, bis spätestens 28. Jänner 2020 eine der beiden Berechtigungen ruhend melden oder löschen müssen. Gewerbliche Vermögensberater können die beiden Ausübungsformen in ihren beiden Gewerbeberechtigungen anpassen (Lebens- und Unfallversicherungen als Versicherungsagent und die Gewerbeberechtigung Versicherungsagent oder beides als Versicherungsmakler). Die Übergangsfrist bis 28.01.2020 wurde vom Fachverband Finanzdienstleister in das Gesetz reklamiert, um den Betrieben Zeit zu geben, die Umstellung geordnet durchführen zu können. Aufforderungen schon davor umzustellen, stehen im Widerspruch zum Gesetz. Wenn keine rechtzeitige Ruhendmeldung oder Löschung erfolgt,

wird die Ausübungsform bzw. Gewerbeberechtigung als Versicherungsmakler von der Behörde ruhend gestellt. Es bleiben die Berechtigungen als Versicherungsagent aufrecht.

Beratung

Beratung ist die Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertriebers hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge.

Gemäß Art 22 Abs 2 IDD können Mitgliedstaaten die Beratung für den Vertrieb jedes Versicherungsprodukts oder für bestimmte Arten von Versicherungsprodukten verbindlich vorschreiben. Österreich hat von dieser Option Gebrauch gemacht und die grundsätzliche Beratungspflicht vorgeschrieben: Bereits im Rahmen seiner vorvertraglichen Offenlegungspflichten hat der Versicherungsvermittler seinem Kunden mitzuteilen, ob er Beratung zu den angebotenen Versicherungsprodukten anbietet. Als Nächstes hat der Versicherungsvermittler noch vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers anhand der vom Kunden stammenden Angaben dessen Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln und dem Kunden objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form zu erteilen. Zweck der Regelung ist, dass der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann und jeder angebotene Vertrag den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden hinsichtlich der Versicherung entsprechen muss. Schließlich hat der Versicherungsvermittler im Rahmen seiner Beratung zu erläutern, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht („best product“-Grundsatz).

Die Beratungspflicht besteht dann nicht, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind: Der Versicherungsvermittler ist als Versicherungsagent tätig, die Versicherungsvermittlung erfolgt nur für ein oder – wenn die Versicherungsprodukte nicht zueinander in Konkurrenz stehen – mehrere Versicherungsunternehmen, der Versicherungsnehmer wünscht den Abschluss eines bestimmten Vertrages und verzichtet nach einer entsprechenden Warnung in

einer gesonderten Erklärung nachweislich auf die Inanspruchnahme einer Beratung. Der Versicherungsvermittler darf den Versicherungsnehmer dabei nicht zu einem Beratungsverzicht veranlassen.

Im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten hat der Gesetzgeber eine zusätzliche Klarstellung vorgenommen. So wird erläutert, dass beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten die Beratung und persönliche Empfehlung auf Basis einer fachkundigen Beurteilung der gegenwärtig verfügbaren Informationen zu erfolgen hat. Eine im pflichtgemäßen Ermessen an den Kunden gerichtete Empfehlung begründet daher keine Haftung, wenn sich nachträglich herausstellt, dass eine andere Anlage eine bessere Wertentwicklung erzielt hat. Das VAG 2016 geht sogar noch einen Schritt weiter und ermöglicht Versicherungsunternehmen, dem Versicherungsnehmer alternativ zum empfohlenen Vertrag weitere gleichwertige Verträge anzubieten. Dadurch soll die zivilrechtliche Haftung für die persönliche Empfehlung einer spezifischen Veranlagungskomponente (z. B. bestimmter Fonds im Rahmen einer fondsgebundenen Lebensversicherung) innerhalb eines Versicherungsanlageprodukts begrenzt werden.

Resümee

Der österreichische Gesetzgeber hat bei der bislang bekannten gesetzlichen Umsetzung der IDD weitgehend auf Gold-Plating verzichtet. So wurde bei den Vergütungsvorschriften von einem Provisionsverbot abgesehen und auch die POG-Regelungen beim Mindestmaß belassen. Bezüglich der Beratungsvorschriften wurde das Mitgliedstaaten-Wahlrecht für die Einführung einer Beratungspflicht ausgeübt. Im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens konnte das zivilrechtliche Haftungsrisiko jedoch mit ausführlichen Erläuterungen begrenzt werden.



Mag. Thomas Moth
Geschäftsführer
im Fachverband
Finanzdienstleister

Neue Zuständigkeiten im neuen Europaparlament

MEP Dr. Othmar Karas, M. B. L.-HSG, Vizepräsident des Europäischen Parlaments

Wahl zum Vizepräsidenten des Europäischen Parlaments

Zu Beginn der neuen Legislaturperiode steht das frisch gewählte Europaparlament vor vielen Herausforderungen, die gemeinsame Antworten erfordern: Von den Klima-, Umwelt- und demografischen Veränderungen bis hin zu Globalisierung, Digitalisierung und Brexit. Um die parlamentarische Arbeit so effektiv wie möglich fortzusetzen, galt es noch vor der Sommerpause die Zuständigkeiten der Abgeordneten im Europaparlament festzulegen. Darunter sowohl die politischen Funktionen als auch die Zusammensetzungen der aktuell 22 parlamentarischen Ausschüsse und 44 interparlamentarischen Delegationen zu Drittländern.

Ich freue mich sehr, dass ich bei der konstituierenden Plenartagung bereits im ersten Wahlgang zum Vizepräsidenten des Europaparlaments gewählt wurde. Die große Zustimmung mit 477 von 661 gültigen abgegebenen Stimmen ist für mich eine Bestätigung für meine erfolgreiche, parteiübergreifende Arbeit, für das aufgebaute Vertrauen und für meine angekündigten Schwerpunkte. Auch weiterhin werde ich mich dafür einsetzen, dass das Europäische Parlament bei jeder Entscheidung auf europäischer Ebene mit an Bord ist. Ich werde für den Erhalt und die Weiterentwicklung der liberalen Demokratie kämpfen und alles daransetzen, dass die Zusammenarbeit und das Miteinander mehr denn je zum Programm werden.

Meine Zuständigkeiten im Parlamentspräsidium

Die Aufgabenbereiche der insgesamt 14 Vizepräsidenten des Europaparlaments sind vielfältig. Sie unterstützen den Parlamentspräsidenten – derzeit ist dies der italienische Sozialdemokrat David Maria Sassoli – bei der Ausübung seiner Pflichten, einschließlich der Leitung der Plenarsitzungen. Zudem sind sie Mitglieder im Präsidium, welches die Regeln für das Parlament festlegt, seinen vorläufigen Haushaltsentwurf erarbeitet und für alle parlamentarischen Angelegenheiten

in Sachen Verwaltung, Personal und Organisation verantwortlich ist.

Für das Präsidium übernehme ich folgende Aufgaben: Zum einen bin ich für die Informationspolitik sowie für die Beziehungen zu den Bürgerinnen und Bürgern und den Medien zuständig. Dazu gehören unter anderem die Verbindungsbüros des Europäischen Parlaments in allen Hauptstädten der EU-Mitgliedstaaten – in Österreich ist jenes im Haus der EU im ersten Bezirk in Wien angesiedelt. Mein Ziel in dieser Funktion ist es, das Bewusstsein für die Arbeit der Europäischen Bürgerkammer zu stärken und den Bürgerinnen und Bürgern noch besser zu ermöglichen, sich aktiv am demokratischen Prozess der EU zu beteiligen.

Weiters bin ich im Präsidium zum Vorsitzenden der Arbeitsgruppe für Informations- und Kommunikationspolitik sowie zu einem Mitglied der Arbeitsgruppe für die Erarbeitung einer innovativen Informations- und Kommunikationsstrategie gewählt worden. Ich bin auch verantwortlich für den wissenschaftlichen Dienst und die Bibliothek des Europäischen Parlaments, welche die Mitglieder und Ausschüsse mittels unabhängiger und objektiver Studien, Analysen und Forschungsarbeiten in der parlamentarischen Arbeit unterstützen.

Darüber hinaus vertrete ich den Präsidenten in multilateralen Gremien in Bezug auf Sicherheitsfragen, wie beispielsweise in der NATO und in der Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa (OSZE). Auch für die Vertretung des Präsidenten in den Beziehungen zu den Staaten der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) – welche Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz umfasst – sowie in Bezug auf die Zusammenarbeit mit der Weltbank und dem Internationalen Währungsfonds (IWF), bin ich verantwortlich.

Ausschüsse und interparlamentarische Delegationen

Neben meiner Rolle als Vizepräsident bin ich Mitglied in legislativen Ausschüssen und in



interparlamentarischen Delegationen. Allen voran im Ausschuss für Wirtschaft- und Währung (ECON), dem ich bereits seit 1999 anhöre. In den vergangenen Jahren konnten wir hier gemeinsam viel erreichen. Seien es die einheitlichen Regeln für alle Finanzmarktakteure, die Europäischen Aufsichts- und Abwicklungssysteme, die Stärkung des Einlagenschutzes oder die neuen Investitionsprogramme. Die Wirtschafts- und Währungsunion ist aber noch nicht fertig und es bleibt noch viel zu tun, um die Projekte Banken- und Kapitalmarktunion zu vollenden, den Euro auf stärkere Beine zu stellen und mehr Steuerfairness zu erreichen.

Zudem bin ich erstmals Mitglied im Ausschuss für Industrie, Forschung und Energie (ITRE). Insbesondere im Lichte der drängenden Klima- und Umweltherausforderungen sowie der voranschreitenden Digitalisierung stehen wichtige industriepolitische Weichenstellungen an. Schließlich bin ich auch erstmals Mitglied im Ausschuss für Verfassungsfragen (AFCO). Einen Ausschuss, den ich bereits in der vergangenen Legislaturperiode für die ÖVP-Delegation im Europaparlament betreut habe und der im Hinblick auf eine potentielle Reform des EU-Vertrages wichtig sein wird.

Darüber hinaus bin ich Mitglied in der interparlamentarischen Delegation des Europäischen Parlaments für die Beziehungen zu den Vereinigten Staaten sowie stellvertre-

tendes Mitglied in den Delegationen für die Beziehungen zu Palästina, zu den Ländern Südostasiens und dem Verband südostasiatischer Nationen (ASEAN), in der Paritätischen Parlamentarischen Versammlung der afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten (AKP) sowie in der Parlamentarischen Versammlung der Union für den Mittelmeerraum.

Initiative für Demokratieoffensive des Europaparlaments

Als eine meiner ersten Initiativen als Vizepräsident will ich eine Demokratieoffensive des Europäischen Parlaments starten. Das mit der EU-Wahl 2014 eingeführte "Spitzenkandidatenmodell" hat zum Ziel, dass Bürgerinnen und Bürger bei den Europawahlen nicht nur über die Zusammensetzung des Europäischen Parlaments bestimmen können, sondern auch darüber mitentscheiden, wer an der Spitze der EU-Kommission steht. 2014 ist dies gelungen und die Bürgerkammer konnte sich ein Stück mehr direkten Einfluss erarbeiten. 2019 ist durch die Hinterzimmerpolitik der Staats- und Regierungschefs bei der Kür der Kommissionspräsidentin aber leider ein schwerer Schaden für die Europäische Demokratie entstanden.

Das Spitzenkandidatenmodell ist nicht tot, aber das Vertrauen der Bürgerinnen und Bürger ist beschädigt und muss durch konkrete Maßnahmen zurückgewonnen werden. Den Rückschritt in der Demokratie gilt es wieder umzudrehen. Aus der Diskussion zum Spitzenkandidatenmodell muss eine Debatte zur Demokratieform werden. Bereits die nächste Europawahl sollte nach neuen Regeln ablaufen. Wir benötigen ein europäisches Wahlrecht, in dem das Modell der Spitzenkandidaten verankert ist, so wie in den meisten Nationalstaaten üblich. Um dies umzusetzen, müssen wir die Bürgerinnen und Bürger noch mehr zu Beteiligten machen. Deshalb schlage ich Bürgerforen in allen Regionen beziehungsweise Gemeinden in den EU-Mitgliedstaaten vor. Diskutiert werden soll nicht nur über das Wahlrecht, sondern auch über die Zukunft der Demokratie.

Auch in der neuen Legislaturperiode werde ich mich mit aller Kraft um eine Zusammenarbeit mit jenen politischen Kräften bemühen, die an einem gemeinsamen Europa konstruktiv zusammenarbeiten wollen und die europäische Idee über die parteipolitischen Unterschiede hinaus zu einem gemeinsamen Anliegen machen. Ich freue mich, dabei auch weiterhin in der Mitgliederzeitschrift FACTS von den für den Finanzdienstleistungsbereich besonders relevanten Entwicklungen berichten zu können.

Bei Fragen und Anregungen stehe ich mit meinem Team jederzeit gerne zur Verfügung.



Dr. Othmar Karas,
M. B. L.-HSG
 Tel.: +32 (0)2 2845627, Fax: +32 (0)2 2849627
 www.othmar-karas.at
 E-Mail: othmar.karas@europarl.europa.eu
 Twitter: @othmar_karas
 Facebook: othmar.karas



NÜRNBERGER
 VERSICHERUNG



Auf das Glück vertrauen? Oder: Plan B

Karriere. Wünsche. Ziele.
 Um all Ihre Pläne zu finanzieren,
 verlassen Sie sich auf Ihre Arbeitskraft.

Doch was, wenn die Arbeitskraft Sie verlässt? Durch Unfall, Krankheit oder andere Schicksalsschläge?
 Verschließen Sie nicht die Augen,
 sorgen Sie vor – mit Plan B, der
 Berufsunfähigkeitsversicherung der
 NÜRNBERGER.

www.nuernberger.at

BIPAR-Kongress fand erstmals in Wien statt, 19. bis 21. Juni 2019

Vom 19. bis 21. Juni hielt BIPAR (European Federation of Insurance Intermediaries) seine Generalversammlung erstmals in Wien ab. Rund 100 Delegierte aus ganz Europa nahmen an dem Treffen im Hotel Marriott teil und diskutierten über aktuelle Trends und Themen der Branche. So standen u. a. nachhaltige Finanzen, Aufsicht, Daten und Kryptowährungen, aber auch die weitere europäische Integration und die Umsetzung der IDD auf der Agenda.

„Es ist für BIPAR eine große Ehre, seine Jahrestagung in Wien abzuhalten“, bedankten sich Ulrich Zander, Vorsitzender von BIPAR und BIPAR-Direktor Nic De Maesschalck bei den österreichischen Versicherungsvermittlern für die Organisation, das umfangreiche Programm und ihr Engagement für die Branche auf europäischer Ebene.

Für den Fachverband Finanzdienstleister haben Obmann Hannes Dolzer und die Vorsitzende des Fachausschusses Europäische Angelegenheiten, Margit Eidenhammer, teilgenommen. Die zwei Tage standen im Zeichen des Erfahrungsaustausches über die nationalen Umsetzungen von IDD und MiFID. Der Schwerpunkt lag darin, mögliche künftige Entwicklungen für Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler aufzuzeigen.

Dolzer unterstrich: „Die europäische Interessenvertretung hat in den letzten Jahren enorm an Bedeutung gewonnen. Wir haben jetzt auf der Generalversammlung in Wien wesentliche Themen besprochen, die die Zukunft der Versicherungsvermittlung betreffen. Die österreichischen Mitglieder stehen bei den europäischen Kollegen hoch im Kurs und konnten als Gastgeber wichtige Akzente setzen.“

In der Folge sind die wichtigsten Diskussionsbeiträge zusammengefasst.

Europaweit Identität finden Paul Carthy, Irland, Chairman BIPAR Committee of European Affairs

In seinem kurzen Statement hat Paul Carthy darauf hingewiesen, dass in europäischen Staaten immer wieder die Frage „Provision oder Honorar“ auftaucht. Carthy erklärte,

dass es wichtig sei, sich der eigenen beruflichen Geschichte bewusst zu sein. Es ist klar, dass selbstständige Finanzdienstleister und Versicherungsmakler sowohl für Kunden als auch für Produktgeber tätig sind. Da für beide Seiten Leistungen erbracht werden, muss es auch legitim sein, von beiden Seiten bezahlt zu werden. Zumindest sollte die Freiheit bestehen, sich die Art der Vergütung auszusuchen. Carthy appellierte an die nationalen Interessenvertreter, diese Argumentationslinie europaweit zu vereinheitlichen.

Der Fachverband Finanzdienstleister wird diese Argumentationslinie gerne aufgreifen und verstärkt im Rahmen der österreichischen Interessenvertretung einsetzen.

Unterschiedliche Länder, unterschiedliche Entgeltsysteme

Im Rahmen einer Podiumsdiskussion wurde anhand der Beispiele Finnland, Holland und UK aufgezeigt, wie unterschiedlich nationalstaatliche Regelungen in Bezug auf Entgelt für Vermittler sein können.

Strenge Regulierung in Finnland: Sari Harjunniemi von der finnischen Insurance Broker Association beschreibt das finnische System. Dort gilt bereits seit 2013 ein absolutes Provisionsverbot für Versicherungsmakler. Versicherungsagenten dürfen Provisionen erhalten, da diese der Sphäre der Versicherer zugeordnet werden. Makler werden hingegen ausschließlich der Sphäre der Kunden zugeordnet. Finnland hat somit die strengsten Regeln in Europa, seitens der finnischen Maklervereinigung besteht das Gefühl, dass diese Regelung von der Versicherungswirtschaft lobbyiert wurde, um die Marktanteile selbstständiger Vermittler zu reduzieren.

Niederlande: Kunden sind bereit Honorar zu zahlen, wenn sie den Mehrwert verstehen. **Ludger de Bruijn**, Manager für den Bereich Politik und öffentliche Angelegenheiten der holländischen Vermittlervereinigung ADFIZ, erklärte, dass es seit 2013 ein Provi-



v. l. n. r.: Nic De Maesschalck, Wilhelm Hemerka, Hannes Dolzer, Erwin Gisch, Juan Ramon Pla, Ulrich Zander und Christoph Berghammer

visionsverbot für komplexe bzw. neue Produkte (Lebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen) gibt, nicht aber für „einfache Produkte“, wie z. B. Haushaltsversicherungen. Seiner Meinung nach waren Fehlverkäufe bei Lebensversicherungen der Auslöser dafür. Seit dem Provisionsverbot ist der Anteil an Lebensversicherungen am Markt zurückgegangen, die Anzahl an Versicherungsmaklern aber relativ stabil geblieben. Diese Maßnahmen haben nicht zu mehr Konsumentenvertrauen geführt. Finanzschwache Konsumenten haben dadurch praktisch keinen Zugang mehr zu Beratung. Auch daher ist der Anteil an Execution-only-Geschäften stark gestiegen. Zusätzlich gibt es kein durchgängiges Level-Playing-Field: Während Vermittler die Höhe der laufenden Betreuungskosten bekannt geben müssen, können Versicherer diese in den Produkten verpacken.

Trotz der schwierigen Situation sieht de Bruijn auch einen positiven Aspekt beim Provisionsverbot: Wenn der Mehrwert von (unabhängiger) Beratung von den Kunden erkannt wird, dann sind sie auch bereit, die Kosten dafür zu bezahlen. Dies dauert zeitweise etwas länger und manchmal haben die Kunden so wenig Wissen über Versicherungsprodukte, dass sie gar nicht erkennen, dass sie eine Beratung benötigen würden (unbewusste Inkompetenz). Beispielsweise bei Wohnimmobilienkrediten gebe es keinerlei Diskussionen über die Höhe von Honoraren für Vermittler, weil die Kunden hier den Mehrwert sehr einfach erkennen können.

UK: Provisionsverbot im Investmentsektor: Auch in England gibt es laut **John Bar-**

ras, stellvertretender Geschäftsführer der englischen Vereinigung PIMFA, ähnlich wie in Holland, seit 2013 ein Provisionsverbot für den Investmentsektor und private Pensionen. Unabhängige bzw. ungebundene Vermittler dürfen keine Provisionen erhalten.

Als Reaktion darauf wurden am Markt einzelne Franchisesysteme eingeführt, um Vermittlern, die bestimmte Produkte vertreiben, „Förderungen“ zur Kostendeckung zukommen zu lassen. Diese dürfen seitens der Produktgeber bezahlt werden.

Die Anzahl der unabhängigen Berater hat sich durch das Provisionsverbot reduziert, viele Kunden können aus finanziellen Gründen keine Honorare bezahlen. John Barras spricht von einem „advice gap“. Konsumenten hätten gerne Beratung, können diese aber nicht bezahlen. Diese schließen daher ihre Pensionsvorsorgen selbst und ohne Beratung ab. Dabei werden zumeist einfache, vorgegebene Portfolios zu fixen Kosten ausgewählt.

Im Zuge der folgenden Diskussion zeigen sich die trotz MiFID und IDD sehr unterschiedlichen Regelungen in Europa:

- Generelles Provisionsverbot für unabhängige Berater in Finnland, Dänemark und Norwegen
- Provisionsverbot für „komplexe“ (Investment) Produkte in Niederlande und UK.
- In den anderen Ländern gibt es keine Provisionsverbote

Als künftige Herausforderung sieht BIPAR-Direktor Nic De Maesschalck, dass seitens der Konsumentenschützer (Versicherungs-) Vermittler vor allem als zusätzlicher Kostenfaktor gesehen werden und der Mehrwert, den diese bringen, nicht mehr beachtet werde.

Dolzer analysiert dazu: Es wird in den nächsten Jahren wichtig sein, den Mehrwert von Beratungen den Kunden gegenüber klar zu präsentieren. Denn nur so können wir uns gegenüber Online-Anbietern und uns auf evtl. kommende Provisionsverbote vorbereiten.

Wer ist für Fehler am Markt (Marktversagen) verantwortlich? Vermittler oder Aufsichten?

Im Zuge einer spannenden Podiumsdiskussion wurde diese Problematik anhand von praktischen Beispielen (Insolvenzen von Versicherern) behandelt.

Irland beispielsweise war in den letzten

Jahren von vier Insolvenzen betroffen. Der irische Staat hat die Versicherungskunden entschädigt. Die Lage ist für Vermittler kritisch, da verstärkt von Vermittlern gefordert wird, dass diese die Finanzsituation von Versicherern tiefergreifend beurteilen.

Der französische Markt wurde durch acht „ausländische“ Insolvenzen belastet. Insolvent wurden vor allem Anbieter von KFZ-Versicherungen, die Schäden in Frankreich haben kumuliert eine Milliarde Euro überschritten. Ein Problem ist, dass die französischen Aufsichten nicht direkt eingreifen konnten. Aufsichtsrechtliche Interventionen mussten über das jeweilige Herkunftsland erfolgen und haben dadurch zu lange gedauert. Dies hat das Ausmaß der Schäden erhöht.

Im Zuge der Diskussion wurde festgehalten, dass es praktisch nicht möglich sei, dass Vermittler die Bilanzen von bis zu 60 Versicherern analysieren. Aus Sicht von BIPAR sind primär die Aufsichten dafür verantwortlich, dass drohende Insolvenzen von Versicherern frühzeitig erkannt und eventuell vermieden werden können.

Dolzer: Das EU-Recht schreibt Vermittlern vor, dass sie die Solvenz von Versicherern prüfen müssen. Es muss jedoch klar sein, dass dies nur in eingeschränktem Rahmen möglich ist.

Aus der BIPAR ACADEMY

Erfreuliche Botschaft der europäischen Versicherungs- und Pensionskassenaufsicht: **Überwachung statt zusätzlicher neuer Vorschriften**

Fausto Parente, Executive Director von EIOPA, betonte, dass EIOPA aktuell kein Interesse daran habe neue Regulierungen zu erlassen. Der Schwerpunkt bis 2020 soll in der Überwachung der Einhaltung der Vorschriften liegen. In Bezug auf InsurTech erklärte er, dass die Feststellung der wesentlichen Risiken und die Beaufsichtigung dieser Unternehmen einem gesamteuropäischen Ansatz folgen sollte. InsurTechs kommen laut dem EIOPA Consumer Trend Report vor allem verstärkt in den Bereichen KFZ- und Krankenversicherung vor. Der Zuwachs an Angeboten über Robo-Advice (automatisierte Beratung mittels Algorithmus) nimmt markant zu. Die Versicherungswirtschaft hat auf die Zunahme der Digitalisierung europaweit vor allem durch das Anbieten von Cyber-risk-

Versicherungen reagiert.

Sustainable Finance wird als großes Zukunftsthema gesehen. Hier werden Vermittler dazu verpflichtet, ihre Kunden auf Veranlagungen (auch im Versicherungsmantel) in diesem Bereich aufmerksam zu machen. Den Konsumenten soll aktiv die Möglichkeit aufgezeigt werden, in Firmen zu investieren, die nachhaltig und sozial verträglich arbeiten. Problematisch ist hier noch zu sehen, dass die Begriffe „nachhaltig“, „sozial“, und „ethisch“ (ESG-Kriterien) seitens der Gesetzgebung noch nicht definiert sind. EIOPA hat hier bereits bei der Europäischen Kommission nachgefragt.

Dolzer: Diese Strategie ist zu begrüßen, da es in den letzten Jahren eine Flut von Regulierungen gegeben hat, die zum Teil überbordend waren. Das ist nun endlich auch den europäischen Institutionen bewusst.

Digitalisierung im Versicherungs- und Finanzbereich – aus der FinTech-Sicht

Philipp Bohrn von Bitpanda erläutert die aktuelle Situation aus Sicht von jungen Teilnehmern am Zahlungsdienstleistungsverkehr. Für eine Überweisung sind mehrere Teilnehmer (Banken) nötig, es entstehen Kosten und die Abwicklung dauert lange (1-3 Arbeitstage). Aus Sicht von Bohrn ist all dies nicht mehr nötig. Über die Blockchain können Transaktionen ohne Vermittler nur über die beiden Teilnehmer abgewickelt werden, es gibt praktisch keine Kosten und die Abwicklung findet binnen Sekunden statt.

Bohrn meint, dass die Blockchain künftig ein breites Anwendungsfeld im Finanz- und Versicherungsbereich finden wird. Vor allem in folgenden Bereichen:

- rascher und sicherer Zahlungsverkehr
- Zinszahlungen bei Anleihen
- Verbriefung von Investments
- Dividendenzahlungen, Stimmrechte bei Aktien

Am Ende forderte Bohrn von den Regulatoren einen passenden und adäquaten gesetzlichen Rahmen für Kryptowährungen.

Dolzer: Es ist davon auszugehen, dass Finanzdienstleister in den nächsten Jahren immer stärker mit Kryptowährungen und der Blockchain-Technologie konfrontiert werden. Davor sollten wir nicht die Augen verschließen. Zu beachten ist aber, dass im

- Sinne von Expertenmeinungen aus dem Kryptowährungsbereich die Veranlagung in Kryptowährungen zu Spekulationszwecken mehr Risiko mit sich bringt als der Kauf von Einzelaktien.

Aktuelle Trends im Finanzdienstleistungssektor

Birgit Puck, Bereichsleiterin der Wertpapieraufsicht der österreichischen FMA, erläuterte, dass die integrierte Aufsicht (Überschneidung mehrerer Bereiche) immer wichtiger wird. Im Weiteren definierte sie folgende Schwerpunkte im Aufsichtsbereich:

- Einheitliches Level-Playing-Field für den gesamten Versicherungs- und Finanzbereich schaffen (MiFID und IDD)
- Eigenkapitalvorschriften für Wertpapierfirmen: Nahezu alle Wertpapierunternehmen in Österreich werden in die Kategorie 3 fallen und daher vereinfachte Vorschriften haben
- FinTech
- künftige Trends
 - Einführung/Umsetzung der europäischen Kapitalmarktunion
 - Sustainable Finance

Aus dem Maklerkomitee

Christian Schmidt (unabhängiger Experte für digitale Entwicklungen) sprach über die Digitalisierung aus Sicht von Versicherungsunternehmen. Künftig wesentlich werden die Themen künstliche Intelligenz (z. B. in der Schadensabwicklung) und Verhaltensdaten (z. B. in der KFZ-Versicherung) von Kunden sein. Hinzu kommen Erweiterungen im Vertrieb (Internet) und eventuelle Änderungen in den Geschäftsmodellen.

York Hillegart, Obmann des Verbands der deutschen Versicherungsmakler, erläuterte

terte Rollen und Kompetenzen in multinationalen Programmen: diese behandeln in erster Linie Deckungskonzepte und nicht einzelne Produkte.

Yossi Manor, ehemaliger Obmann der Vereinigung israelischer Versicherungsmakler, berichtete von der Praxis in Israel: Jeder Versicherungsvermittler oder Finanzdienstleister hat über eine Vollmacht Zugang zu allen Daten im Bereich staatliche Vorsorge, private Versicherungen und Finanzgeschäfte seiner Kunden. Diese Daten werden von der israelischen Regierung gesammelt und zentral gespeichert. Daher haben Vermittler einen vollständigen Überblick über alle Finanz- und Versicherungsgeschäfte. Mit einfachen Anwendungsprogrammen kann der gesamtheitliche Bedarf für die Kunden analysiert werden. Trotzdem müssen Vermittler ihren Kunden zumindest alle zwei Jahre persönliche Gesprächstermine anbieten und Telefongespräche müssen aufgezeichnet werden.

Christoph Hautbourg, Geschäftsführer von CSCA, berichtete vom Zusammenschluss zweier Versicherungsmaklervereinigungen in Frankreich (CSCA und Planète Courtier im Juni 2019). Nun werden in Summe 35.000 Versicherungsmakler durch diese Vereinigung vertreten und Christoph Hautbourg erwartet sich davon eine stärkere Rolle in öffentlichen Debatten über gesetzliche Änderungen.

Dolzer: Die WKO-Pflichtmitgliedschaft wird zwar von mancher Seite stark kritisiert und einige Mitglieder erkennen die wesentlichen Vorteile nicht. Eines jedoch ist klar: Durch dieses System werden wir nicht nur in den öffentlichen Debatten wahrgenommen, sondern haben auch das Recht, an den Gesetzesbegutachtungsverfahren teilzuneh-

men und Stellungnahmen abzugeben. Das ist in Europa praktisch einzigartig und so können wir unsere Unternehmen besser als jede andere Vereinigung in Europa vertreten.

Aus dem Agentenkomitee

Margit Eidenhammer (siehe Bild) hat für den Fachverband am Agentenkomitee teilgenommen: In Deutschland liegt die übliche Provision bei 5%. Die geplante Deckelung mit 2,5% wurde durch ein Gutachten ausgelöst und soll die Qualität verbessern – das Gutachten prognostiziert eine Qualitätssteigerung von 4%. In Deutschland ist das Lobbying der Banken und Versicherer deutlich höher als das der Agenten und Makler. In diesem Zusammenhang wurde diskutiert, ob andere Länder helfen können. Einige Diskussionspunkte:

- Warnung vor falscher Berichterstattung (Fake News)
- Kosten
- Gefahr, dass andere Länder dies übernehmen wollen
- Eine politische Entscheidung ist dazu notwendig



Margit Eidenhammer

Margit Eidenhammer: Aus dieser Diskussion ergeben sich folgende wichtige ToDos für Versicherungsagenten: Kunden müssend laufend über die Vergütung aufgeklärt werden und die Agenten

müssen gemeinsam auftreten und kommunizieren, dass aufgrund eines Gutachtens so eine Änderung nicht gerechtfertigt ist.

Fachverbandsobmann Hannes Dolzer am European Consumer Protection Day, Dublin 28. Juni 2019

Der European Consumer Protection Day der Europäischen Aufsichten (Bankenaufsicht-EBA, Versicherungsaufsicht-EIOPA und Wertpapieraufsicht-ESMA) fand dieses Jahr am 28. Juni in Dublin statt. Diesjähriges Thema war „Better Finance“ und Obmann Hannes Dolzer vertrat den Fachver-

band Finanzdienstleister.

Was tut sich in den Bereichen Financial Education und nachhaltige Investments?

Im Zuge einer Podiumsdiskussion wurde gleich zu Beginn festgestellt, dass aufgrund

unterschiedlicher Voraussetzungen in den Mitgliedstaaten der Bedarf sehr verschieden ist (z. B. benötigt in Dänemark niemand besondere Bildungsmaßnahmen zum Thema Hypotheken, weil die Kreditzinsen für alle gleich niedrig sind). Danach erfolgte eine grundlegende Diskussion über die Verbin-

derung von Financial Education und Konsumentenschutz. Hier kommt die interessante Frage auf, ob es genügt, wenn anlassbezogen Maßnahmen gesetzt werden, also dass Kunden Informationen (Lerneinheiten) beispielsweise am Smartphone dann erhalten, wenn sie sich konkret für ein bestimmtes Produkt interessieren. Dies wird teilweise kritisch gesehen, weil in diesen Fällen der Vermittler die Informationen gibt. Die Produkte sollten dann nicht am selben Tag abgeschlossen werden. Insgesamt zeigt sich, dass dieses Thema europaweit noch in der Zielfindung steckt und es kein koordiniertes Vorgehen oder Konzept gibt.

Dolzer: Hier sind wir in Österreich und speziell in der Steiermark, wo Finanzdienstleister regelmäßig an Schulen unterrichten, schon viel weiter. In diesem Bereich sollten wir nicht auf europäische Regelungen warten, sondern uns in Österreich in Eigenregie uns für Finanzbildung an den Schulen einsetzen.

Integration von Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden in den Vermittlungsprozess

Mit dem Aktionsplan zu nachhaltigen Investitionen der europäischen Kommission aus dem Jahr 2018 sollten für Konsumenten neue Investmentchancen geschaffen werden und für Produktgeber neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnet werden. Nachhaltige Investitionen bringen jedoch auch neue Risiken mit sich. Was sind die wesentlichen Herausforderungen für den Markt? Wie kann „grün waschen“ von Investments verhindert werden?

Zur Einleitung wurde eine französische Studie präsentiert, wonach 66% der Befragten der Begriff Sustainable Investment weitgehend unbekannt war. 42% der Personen zeigten Interesse, 70% standen dem Begriff Sustainable Finance skeptisch gegenüber. Viele Franzosen glauben, dass solche Produkte nur für professionelle Investoren geeignet sind. Nur die Hälfte der Befragten gab an, dass Sie einem Zertifizierungslevel trauen würden. Für Berater sei es also sehr fordernd, nachhaltige Produkte zu finden, weil die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen der Produkte und die ESG-Kriterien geprüft werden müssen. Derzeit gibt es in der DACH-Region (Deutschland, Öster-

reich, Schweiz) 905 nachhaltige Fonds (insgesamt 12.000) mit einem Volumen von 1,26 Mrd. Euro. Zuerst sollte die Taxonomie fixiert werden, dann erst die anderen Teile der Regulierung umgesetzt werden. Sonst würde das dazu führen, dass Kunden in Produkte investieren, die heute passen, aber nach veröffentlichter Taxonomie nicht mehr. Derzeit sei es auch schwierig, glaubwürdige Daten zu erhalten.

Als größte Hindernisse für Konsumenten bei nachhaltigen Investitionen wurden im Zuge der Diskussion identifiziert:

- Viele Produkte sind nicht nachhaltig, es gibt zu wenig Information vom Berater
- Die Klassifizierung ist noch nicht fertig
- zu wenige Produkte, die Beratern und Kunden bekannt sind
- die Interpretation der ESG-Faktoren ist noch nicht bekannt

Zum Thema Risiko wurde angesprochen, dass bei Retail-Produkten zumeist nur professionelle Anleger die Risiken einschätzen und ausgleichen können. Es darf nicht dazu kommen, dass private Anleger verpflichtet werden, ihre Pensionsvorsorgen in einer Probierphase zu investieren. Untermauert wurde dies am Beispiel Wasser: Investitionen in diesem Bereich waren nur von Verlusten geprägt, mittlerweile zeigen sich positive Ergebnisse, aber immer noch keine Gewinne. So etwas sollte man Verbrauchern nicht zumuten. Der Hauptfokus bei Investitionen von Verbrauchern müsse auf der privaten Pensionsvorsorge liegen.

Dolzer: Ich teile diese Meinung: Bei der Umstellung der Wirtschaft auf Nachhaltigkeit darf das Risiko nicht an die Konsumenten ausgelagert werden. Für Konsumenten ist der Fokus auf eine passende Altersvorsorge wichtiger, als zu einer Umstellung des Wirtschaftssystems beizutragen. Darüber sollten wir unsere Kunden informieren.

Rückblick auf PRIIPS – Herausforderungen und Chancen

Die PRIIPS-Vorschriften sind seit Jänner 2018 gültig und sollten Kunden helfen, Kosten, Risiken und Performance-Faktoren

besser wahrzunehmen. Ob das gelungen ist, wurde analysiert. Das Ziel von PRIIPS sei, die wichtigsten Faktoren und Risiken von Investments zusammenzufassen und für Kunden verständlich aufzubereiten. Der Ansatz ist gut, in der Praxis zeigen sich jedoch Probleme:

- die KIDS am Markt sind schwer verständlich,
- die Produkte sind kaum vergleichbar,
- die Zukunftsszenarien auf den Dokumenten passen nicht, werden zu optimistisch dargestellt und sollten daher weggelassen werden.

Betont wurde, dass Konsumentenschutz auch für die Industrie wichtig sei, weil das Konsumentenvertrauen ein entscheidender Faktor sei. Ein Problem besteht darin, dass es kaum möglich ist, Investoren die Auswirkungen der Kosten auf den Ertrag auf dem KID zu erklären. Seriöse Angaben über Zukunftsszenarien sind in der Praxis kaum möglich.

Die Auswirkung der Kosten auf die Performance wurden zwar als ein wichtiger Offenlegungspunkt gesehen; sollten die Auswirkungen nicht verständlich und praxisnah darstellbar sein, sollten diese künftig weggelassen werden.

Die Frage, ob die europäischen Vorschriften zu den Offenlegungspflichten für Finanzprodukte ihre Ziele erreicht haben, haben die Teilnehmer wie folgt beantwortet:

- 50% Nein, es fehlen noch wichtige Fragmente
- 41% Ja, aber Kleinigkeiten gehören verbessert
- 9% Ja, das war ein großer Schritt

Dolzer: Es ist schlimm zu sehen, dass 50% der Konferenzteilnehmer (Konsumentenschützer und Vertreter der Finanzindustrie) den Eindruck haben, dass die Ziele von PRIIPS in wesentlichen Bereichen nicht erreicht wurden. Gesetzliche Regelungen müssen näher an der Praxis gestaltet werden und es ist vorab zu klären, welche Informationen verfügbar sind und welche Aussagekraft diese haben. Es ist dringend zu vermeiden, dass es aufwändige Informationspflichten gibt, die keinem etwas bringen.

Besteuerung von (fondsgebundenen) Lebensversicherungen

Mag. Cornelius Necas

Lebensversicherungen – und im Speziellen fondsgebundene Lebensversicherungen – nehmen einen wesentlichen Anteil an privater Pensionsvorsorge in Österreich ein. Neben der Auslagerung des Risikos und der Ansparmodalitäten für den Pensionsfall an eine Versicherung, sind auch die steuerlichen Sondervorschriften und Begünstigungen im Vergleich zur direkten Veranlagung in Kapitalveranlagungen (Wertpapiere, Investmentfonds, etc.) interessant.

Lebensversicherungen

Erträge aus privaten Lebensversicherungen (einschließlich fondsgebundene Lebensversicherungen) unterliegen

- (in vielen Fällen) nicht der Einkommensteuer und somit auch nicht der Kapitalertragsteuer. (Ist eine kurze Laufzeit und Einmalanlage vereinbart, oder handelt es sich um Rentenversicherungen, dann können diese auch der Einkommensteuer unterliegen – siehe unten.)
- Lebensversicherungen unterliegen allerdings in der Regel der Versicherungssteuer von 4 Prozent des Versicherungsentgeltes (Einzahlungen in Lebensversicherungen). Voraussetzung ist, dass der Versicherungsnehmer eine natürliche Person ist, die zum Zeitpunkt der Zahlung des Versicherungsentgeltes ihren Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich hat.
- Für Kapitalversicherungen (wenn die Versicherungsleistung nicht als lebenslange Rente ausbezahlt wird; daher Versicherungen auf den Er- oder den Er- und Ablebensfall) einschließlich fondsgebundener Lebensversicherungen mit kurzer Laufzeit und keine im Wesentlichen gleich bleibende Prämienzahlungen (Einmalanlage) beträgt die Versicherungssteuer 11 Prozent.

Fondsgebundene Lebensversicherung

Bei einer fondsgebundenen Lebensversicherung handelt es sich in erster Linie um eine Form der Geldanlage. Die Versicherung veranlagt dabei den größten Teil der Prämie in Investmentfonds. Auf diese Weise kann der Versicherungsnehmer an den Wertsteigerun-

gen des Fonds teilnehmen, muss aber auch die Möglichkeit von Verlusten im Fall von Wertminderungen der Investmentfonds in Kauf nehmen. Hinsichtlich Versicherungssteuer und Einkommensteuer gibt es im Wesentlichen keine Unterschiede zu klassischen Lebensversi-

cherungen, sofern diese auch eine ausreichende Risikokomponente (beispielsweise Leistung im Ablebensfall) enthalten.

Zur Unterscheidung ob die Versicherungssteuer 4 oder 11 Prozent beträgt bzw. Einkommensteuerpflicht besteht, ist die Beurteilung, ob eine „Kurzläufige Versicherung“ vorliegt, wesentlich.

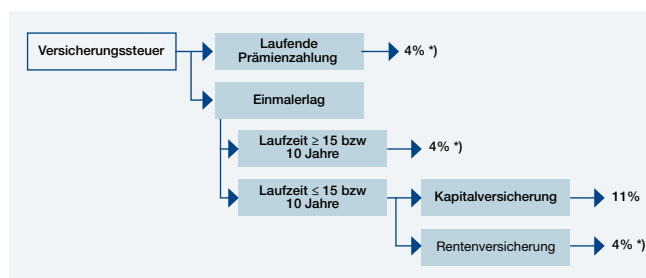
Kurzläufige Versicherungen sind

- Verträge, abgeschlossen vor 31.12.2010, mit einer Laufzeit von weniger als 10 Jahren
- Verträge, abgeschlossen nach 31.12.2010, mit einer Laufzeit von weniger als 15 Jahren
- Verträge, abgeschlossen nach 28.02.2014, mit einer Laufzeit von
 - weniger als 15 Jahren oder
 - weniger als 10 Jahren, wenn der Versicherungsnehmer und die versicherte Person das 50. Lebensjahr vollendet haben.

Nachversteuerung

Das gezahlte Versicherungsentgelt bei Lebensversicherungen ist unter bestimmten Voraussetzungen nachzuersteuern und unterliegt somit nachträglich einer weiteren Steuer von 7 Prozent (Erhöhung von 4 Prozent auf 11 Prozent):

- Bei Rückkauf (Abfindung) einer Versicherung vor Ablauf einer Laufzeit von 10 bzw. 15 Jahren, die dem Steuersatz von 4 Prozent unterliegen ist. Es ist der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ausschlaggebend und gilt sowohl für Kapitalversicherungen als auch für ursprüngliche Rentenversicherungen.
- Wenn das Versicherungsverhältnis von einer Rentenversicherung in eine Kapitalver-



*) Nachversteuerung iHv 7% bei Änderung des Versicherungsvertrages sowie (Teil-) Rückkauf bzw. vorzeitigen Auszahlungen möglich

sicherung geändert wird, die dem Steuersatz von 11 Prozent unterliegt. Dies gilt im Fall einer Prämienfreistellung nur, wenn sie innerhalb von 3 Jahren ab Vertragsabschluss auf einen Zeitraum von mehr als 1 Jahr erfolgt.

Prämienfreistellung

Mit dem Jahressteuergesetz 2018 wurde der Nachversteuerungstatbestand um den Tatbestand der Prämienfreistellung erweitert. Erfolgt innerhalb von drei Jahren nach Vertragsabschluss eine Prämienfreistellung (jede Nichtbezahlung der Prämie) bzw. eine Prämienherabsetzung von mehr als 50 Prozent des vereinbarten laufenden Versicherungsentgeltes, so kommt es bei Kurzläufer-Lebensversicherungen bzw. bei Rückkäufen vor Erreichung der Mindestlaufzeit von 10 bzw. 15 Jahren zu einer Nachversteuerung (vereinfacht gesagt, erfolgt eine Umqualifizierung in eine Quasi-Einmalanlage-Versicherung). Dies gilt nicht, wenn die Nichtbezahlung ein Versicherungsverhältnis betrifft, bei dem der Arbeitgeber Prämien im Rahmen einer abgeschlossenen Vereinbarung der betrieblichen Altersvorsorge für seine Arbeitnehmer auf Grundlage eines Kollektivvertrages oder einer Betriebsvereinbarung leistet.

Erfolgt eine Prämienfreistellung schon bei Abschluss des Vertrages, so liegt von vornherein ein Versicherungsverhältnis vor, bei dem keine laufende, im Wesentlichen gleichbleibende Prämienzahlung vereinbart ist. Prämienherabsetzungen sind wie Prämienfreistellungen zu beurteilen, wenn sie mehr als 50 Prozent des vereinbarten laufenden Versicherungsentgeltes umfassen.

Erhöhung der Versicherungssumme

Jede Erhöhung der Versicherungssumme (auf insgesamt mehr als das Zweifache der ursprünglichen Versicherungssumme) im Rahmen eines bestehenden Versicherungsvertrages, der dem Steuersatz von 4 Prozent unterliegt, wieder gegen eine nicht laufende, im Wesentlichen gleichbleibende Prämienzahlung, gilt als selbstständiger Abschluss eines neuen Versicherungsvertrages. Eine Prüfung des neuen Vertrages muss anhand der Laufzeit und des Alters des Versicherten und des Versicherungsnehmers hinsichtlich des anwendbaren Steuersatzes durchgeführt werden.

Einkommensteuer

Die Zahlung der Versicherungsprämien für Kapital- oder Rentenversicherungen sind unter bestimmten Voraussetzungen als Sonderausgabe abzugsfähig (idR trifft dies aber nur mehr auf Rentenversicherungsverträge mit lebenslanger Rentenzahlung zu).

Auszahlungen aus

- Kapitalversicherungen (die eine Erlebenskomponente umfassen) oder
- der Kapitalabfindung oder des Rückkaufs einer ursprünglichen Rentenversicherung unterliegen der Einkommensteuerpflicht gem. § 27 Abs 5 Z 3 EStG im Falle des Erlebens bzw. Rückkaufs, wenn keine laufenden, im Wesentlichen gleichbleibenden Prämienzahlungen vereinbart sind und die Höchstlaufzeit der Versicherung weniger als 10 bzw. 15 Jahre beträgt. Fehlt eine dieser Voraussetzungen (Einmaleralag, Kurzläufigkeit, Erlebenskompo-

nente), ist Steuerfreiheit gegeben.

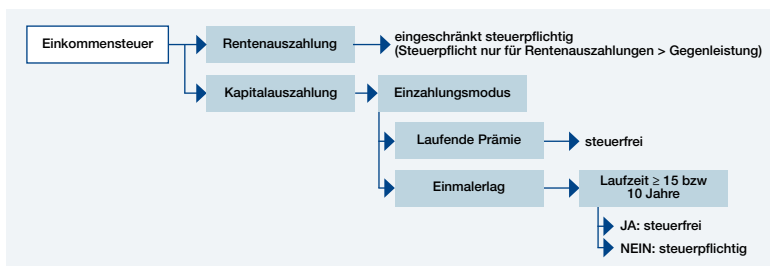
Steuerpflichtig ist der Unterschiedsbetrag zwischen

Einzahlung (eingezahlter Versicherungsprämien) und Auszahlung (Versicherungsleistung). Werden dem Versicherungsnehmer im Leistungsfall Fondsanteile übertragen, ist deren Geldwert anzusetzen.

Der steuerpflichtige Unterschiedsbetrag unterliegt keinem besonderen Steuersatz, sondern der Tarifbesteuerung und ist in die Steuererklärung aufzunehmen.

Weiters kann sich eine Steuerpflicht bei Rentenauszahlung ergeben. Werden Versicherungsleistungen als „wiederkehrender Bezug“ in Form von Renten ausbezahlt, unterliegen diese Rentenzahlungen der Einkommensteuer gemäß § 29 EStG. Steuerpflichtig ist jedoch nur jener Betrag, der die Gegenleistung (idR Endwert der Ansparphase) überschreitet.

Bei fondsgebundenen Lebensversicherungen ist das Vorliegen eines Versicherungsproduktes (im Gegensatz zu einem Wertpapierdepot) wesentlich. Aus ertragsteuerlicher Sicht richtet sich die Beurteilung nach der wirtschaftlichen Funktion. Ist das von der Versicherung übernommene Risiko nicht ausreichend, werden die Wirtschaftsgüter des Deckungsstocks (also des Fonds, an die die fonds-



gebundene Lebensversicherung gekoppelt ist) und die daraus erzielten Einkünfte direkt dem Versicherungsnehmer zugerechnet, wenn er entsprechende Dispositionsbefugnisse hat. Dieses sogenannte „wirtschaftliche Eigentum“ kann u.a. durch die Befugnis der Auswahl der Depotbank, des Asset Managers, der Anlagestrategie in Verbindung mit Änderungs- und Kündigungsmöglichkeiten begründet werden.

Liegt aus ertragsteuerlicher Sicht kein Versicherungsprodukt vor, so würde es sich bei der Auszahlung der Versicherungssumme um Einkünfte aus Kapitalvermögen handeln, deren steuerliche Behandlung sich aus den Vorschriften des § 27 EStG für Wertpapiere ergibt.



Mag. Cornelius Necas
Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Eigentümer der – auf Beratung von Finanzdienstleistern spezialisierten – Kanzlei NWT Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung GmbH
www.mifit.at

Betrugspräventionsmaßnahme über Asset-Datenbank ab 1.10.2019 erweitert

Verpflichtende Abfrage der Zulassungsstellen

Die 36. Novelle des Kraftfahrzeuggesetzes sowie die 9. Novelle der Zulassungsstellen-Verordnung sehen vor, dass ab 1.10.2019 vor Ausstellung von Duplikaten von Datenauszügen, Typenscheinduplikaten und Einzelgenehmigungsbescheiden, eine Unbedenklichkeitsabfrage über eine dafür zur Verfügung stehende Datenbank erfolgen muss. Die Abfrageverpflichtung trifft Zulassungsstellen, Kfz-Importeure und Landesprüfstellen. Bei der angesprochenen Datenbank handelt es

sich um die bereits bestehende Asset-Datenbank, welche vom KSV1870 geführt wird.

Asset-Datenbank

Die Asset-Datenbank ist ein österreichweit einzigartiger Datenpool, der es ermöglicht, noch vor Vertragsabschluss eventuelle Betrugsabsichten zu erkennen. Es handelt sich um ein vom KSV1870 eingerichtetes, zentrales Register, in das die (derzeit freiwilligen) Teilnehmer Finanzierungen zu Kfz- und Mobilien-Assets eintragen und abfragen. Sinn dahinter ist, dass durch die Abfrage bei-

spielsweise der Fahrgestellnummer eines Fahrzeugs gleich ersichtlich ist, ob dieses Objekt bereits verpfändet oder geleast ist. Ursprünglich ist die Asset-Datenbank auf Wunsch der Leasing- und Pfandleihunternehmen ins Leben gerufen worden.

Termini

Unter dem umgangssprachlich gemeinten „Zulassungsschein“ versteht man korrekterweise die „Zulassungsbescheinigung“, welche aus zwei Teilen besteht: dem Teil I, dem gelben Schein (oder der Scheckkarte), ▶

- welcher die Fahrzeugdaten und alle behördlichen Auflagen enthält und den der Zulassungsbesitzer bekommt sowie dem Teil II, der an den Datenauszug aus der Genehmigungsdatenbank geheftet wird.

Der „**Typenschein**“ ist die Bestätigung,

dass ein durch die Fahrgestellnummer bestimmtes Fahrzeug der genehmigten Type entspricht. Es wird auch als CoC-Papier (Certificate of Conformity) bezeichnet. Anstelle des Typenscheins kann auch eine EWR bzw. EG-Übereinstimmungserklärung oder ein

Datenauszug aus der Genehmigungsdatenbank ausgestellt werden.

Die **Fahrzeug-Genehmigungsdokumente** bestehen daher aus dem Datenauszug aus der Genehmigungsdatenbank und der Zulassungsbescheinigung Teil II.

Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit nach IDD

Mit Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) wurden neue Bestimmungen für den Versicherungsvertrieb geschaffen. Grundsätzlich gelten die neuen Regeln für alle Formen des Vertriebs, allerdings wurden Erleichterungen geschaffen, wenn die Versicherungsvermittlung nicht hauptberuflich durchgeführt wird.

Damit die Bestimmungen der „Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit“ (gemäß § 137 Abs 3 GewO 1994) schlagend werden, gelten folgende Bedingungen:

- die Versicherungsvermittlung erfolgt nicht hauptberuflich bzw. als Hauptgeschäftszweck,
- nur bestimmte Versicherungsprodukte, die eine Ergänzung zur Lieferung einer Ware bzw. zur Ergänzung einer Dienstleistung darstellen, werden vertrieben, UND
- die betreffenden Produkte decken keine Lebensversicherungs- oder Haftpflichtrisiken ab, außer wiederum, die Abdeckung ergänzt die Ware oder Dienstleistung, die der Vermittler hauptberuflich bzw. als Hauptgeschäftszweck anbietet.

Werden zusätzlich nur bestimmte eingeschränkte Dienstleistungen bereitgestellt und die Prämiensummen liegen bei maximal 600,- Euro, sind die Bestimmungen über die Versicherungsvermittlung mit Ausnahme des § 1 Abs. 1 und 2 und § 2 Abs 3 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung gar nicht anzuwenden.

Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit müssen jedoch auch festlegen, ob sie in der Form Versicherungsagent oder Versicherungsmakler vermitteln und die Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit muss im Gewerbeinformationssystem Austria (GISA) eingetragen sein.

Erleichterungen bzw. Sonderregelungen für die Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit bestehen in folgenden Bereichen:

- Die Weiterbildungspflicht beträgt 5 statt 15 Stunden pro Jahr. Abhängig von der jeweiligen Ausübungsform ist entweder der Lehrplan für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten oder der Lehrplan für Versicherungsagenten maßgeblich.
- § 2 Abs 1 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung schränkt den Umfang der Offenlegungspflichten ein.

Leasingunternehmen und Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit

Für Leasingunternehmen sind insbesondere diese Sparten von der Definition der Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit umfasst:

- Kfz-Haftpflicht
- Kfz-Kasko
- Kfz-Rechtsschutz
- Insassenunfall und
- GAP (Leasingrestwert)-Versicherung

Das spiegelt die Rechtsmeinung des Fachverbands Finanzdienstleister, ebenso jene der deutschen Industrie- und Handelskammer. Ein Gutachten des Gewerberechts-Experten Mag. Ferdinand Wallner bestätigt diese Ansicht.

Praxisfragen zur Weiterbildung bei Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit

Wie viele Stunden Weiterbildung müssen absolviert werden?

5 Stunden pro Jahr. Gewerbeinhaber und deren Leitungsorgane müssen die Hälfte der jährlichen Weiterbildung (2,5 Stun-

den) bei geeigneten und unabhängigen Bildungsinstitutionen absolvieren. An der Vermittlung mitwirkende Mitarbeiter dürfen auch nur intern geschult werden. Der Fachverband Finanzdienstleister ist eine geeignete und unabhängige Bildungsinstitution im Sinne des Lehrplans für Versicherungsagenten.

Welche Inhalte müssen geschult werden?

Die Schulungsinhalte ergeben sich aus dem Lehrplan des Bundesgremiums der Versicherungsagenten bzw. Lehrplan des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Die Inhalte können aus Modul 1 und 2 unter Rücksichtnahme auf die jeweils ausgeübte Tätigkeit frei gewählt werden. Details dazu finden Sie auf den Websites des Bundesgremiums der Versicherungsagenten und des Fachverbands Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

Wie weise ich die Schulung nach?

Teilnahmebestätigungen müssen 5 Jahre lang aufbewahrt werden. Gewerbeinhaber sind für die eigene Weiterbildung und die Schulung ihrer Mitarbeiter verantwortlich. Daher ist es wichtig, auch interne Schulungen zu dokumentieren.

Wer prüft die Einhaltung?

Da es sich um eine gewerberechtliche Verpflichtung handelt, prüft die Gewerbebehörde deren Einhaltung und sanktioniert eventuelle Verstöße.

Haben Sie noch weitere Fragen im Zusammenhang mit der Weiterbildung bei Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit? Dann senden Sie uns Ihre Frage an finanzdienstleister@wko.at

Mehr Zeit für das Kerngeschäft

Hohe Kosten und viel Aufwand – die Verwaltung eines Fuhrparks ist in vielen Bereichen intensiv und zeitaufwendig. Nicht nur deshalb geht der Trend immer mehr in Richtung einer Gesamtlösung, die den Unternehmen kostbare Arbeitszeit und Geld spart, in Richtung Flottenmanagement.

Uneingeschränkte Mobilitätslösungen spielen für Unternehmen im Geschäftsalltag eine wichtige Rolle. Je größer die Firma, desto aufwendiger wird es jedoch, die eigene Flotte zu managen. Viele Unternehmer übergeben aus diesem Grund die gesamte Verwaltung des Fuhrparks an einen professionellen Partner.

Das komplette Portfolio

Eine übergeordnete Sichtweise und die Entwicklung einer Gesamtstrategie für die betriebliche Mobilität machen die Auslagerung der Verwaltung bei Unternehmen so beliebt. Egal ob Anschaffung, Service-Termine oder die Kontrolle von Kilometerständen und Fahrtenbüchern, die Anbieter im Bereich Flottenmanagement liefern das komplette Portfolio. Nach der Analyse des jeweiligen Fuhrparks unter der Berücksichtigung interner Vorgaben, Einsatzbedingungen und Nutzerprofilen, werden individuelle Mobilitäts-Lösungen gefunden. Für Fuhrparkleiter bedeutet das Outsourcing somit eine vereinfachte Abwicklung und weitere zusätzliche Leistungen. Vor allem alternative Antriebe

und neue Mobilitätskonzepte für flexible Flottengrößen oder auch Carsharing sind für Unternehmer interessant.

Gesamtkosten immer im Blick

„Mobilitätsbedürfnisse können gerade bei größeren Betrieben sehr unterschiedlich ausfallen. Bei einer Auslagerung des Flottenmanagements geben die Fuhrparkleiter die Analyse der genauen Bedürfnisse rund um den Fuhrpark in professionelle Hände“, erklärt Alexander Nekolar, Präsident des Verbands Österreichischer Leasing-Gesellschaften (VÖL), und ergänzt: „Die Unternehmer wollen dabei nicht nur die Verwaltung und damit den enormen Arbeitsaufwand, der beim Managen einer Flotte unumgänglich ist, sondern auch finanzielle Risiken auslagern.“ Denn egal ob KMU oder ein weltweit agierendes Unternehmen, für Firmen sind am Ende die so genannten TCO (Total Cost of Ownership) entscheidend. Neben der Fahrzeug-Anschaffung dürfen Versicherungs- und Wartungskosten, aber auch die Tankabwicklung, nicht vergessen werden. Das Fuhrparkmanagement schafft hier Full-Service-Lösungen, die für Unternehmer zeitsparend und vor allem kostengünstig sind. Die Ausgaben sind somit genau kalkulierbar und der Fuhrparkleiter behält diese immer im Blick.

Digitale Lösungen

Zusätzlich profitieren die Betriebe durch die



Einbindung digitaler Schnittstellen. Heutzutage wird auch vom digitalen Flottenmanagement gesprochen. Speziell auf Kunden abgestimmte digitale Tools setzen zukunftsweisende Maßstäbe im Fuhrparkmanagement. So sind mit innovativen Apps immer alle Vertragsdaten bei der Hand. Zudem können Service-Termine vereinbart oder auch Schadensmeldungen mit wenigen Klicks erledigt werden. Flotten-Konfiguratoren machen die Bereitstellung neuer Fahrzeuge noch einfacher. Durch eine Einbindung der kundenspezifischen CarPolicy werden die genauen Rahmenbedingungen bei der Bestellung eines neuen Geschäftswagens vorgegeben und erleichtern somit die Arbeit schon bei der Fahrzeug-Anschaffung. Aber auch weitere Online-Services, wie zum Beispiel bestimmte Fuhrpark-Informationen-Systeme, die eine detaillierte Analyse aller Bereiche rund um den Fuhrpark bieten, oder die elektronische Buchungsschnittstelle, sind Beispiele einer unkomplizierten, zielorientierten Arbeit im Bereich Flottenmanagement.

Zahlungsverkehr: Neue Regeln für elektronische Zahlungen

Seit 14. September 2019 gelten strengere Regeln für die Kundenauthentifizierung im elektronischen Zahlungsverkehr.

Diese Regeln sollen die missbräuchliche Verwendung von Zahlungsmitteln verhindern und sicherstellen, dass der Zahler auch der legitime Nutzer des Zahlungsinstruments ist. Dies betrifft einerseits Zahlungen über das Internet, aber auch elektronische Kartenzahlungen an einer Kassa.

Bei einer elektronischen Zahlung muss die Kundenauthentifizierung aus zwei dieser drei folgenden Elemente bestehen:

- Wissen (etwas, was nur der Benutzer weiß,

wie z. B. ein PIN-Code oder ein Passwort)

- Besitz (etwas, was nur der Kunde besitzt, wie etwa eine Bankomat- oder Kreditkarte bei Zahlung an einem Kartenterminal)
- Inhärenz (etwas, was nur der Zahler ist, wie etwa ein Fingerabdruck, das Gesicht bei Gesichtserkennung oder bestimmte andere biometrische Daten)

Damit entspricht beispielsweise eine Zahlung durch bloße Angabe der Kreditkartendaten (Name, Nummer, Ablaufdatum, Prüfziffer) nicht diesen Anforderungen. Auch die früher üblichen TAN-Listen sind ab 14. September nicht mehr zulässig, da die Authentifizierung

immer mit dem Kunden und dem konkreten Betrag (somit auch mit einer konkreten Transaktion) verknüpft sein muss.

In bestimmten Fällen sind Ausnahmen von der strengen Kundenauthentifizierung vorgesehen:

Nicht betroffen sind Zahlungen mit „virtuellen Währungen“ wie Bitcoin, da diese rechtlich nicht als Zahlungsinstrumente gesehen werden. Beim Erwerb von Einheiten einer Kryptowährung sind aber die Regeln zur starken Kundenauthentifizierung relevant, wenn die Zahlung für den Erwerb online erfolgt.

Publikumswahl 2019 – Vermögensberater des Jahres gesucht!

Lassen Sie Ihr Service bewerten – wko.at/publikumswahl!

Auch heuer besteht für Träger des Gütesiegels des Fachverbands Finanzdienstleister die Möglichkeit, ihr Service online am Portal wko.at/publikumswahl bewerten zu lassen. Das Voting läuft bis 30. November 2019. Alle Bewertungen werden anonymisiert, müssen jedoch mit einer gültigen E-Mail-Adresse versehen sein, weil die Echtheit stichprobenartig vom Fachverband Finanzdienstleister geprüft wird. Zur Ermittlung der Sieger wird auch die Anzahl der Bewertungen berücksichtigt.

Die Träger des Gütesiegels haben jeweils 20 personalisierte Karten zur Bewerbung erhalten. Sollten mehr Karten benötigt werden, steht eine Druckvorlage zum kostenlosen Download bereit.



Nur Gütesiegel-Träger sind teilnahmeberechtigt

Als sichtbares Zeichen für Qualität setzt der Fachverband Finanzdienstleister auf einen klar definierten Ehrenkodex und die freiwillige Selbstverpflichtung seiner Mitglieder, diesen einzuhalten. Festgelegt ist das in den Standes- und Ausübungsregeln für Gewerbliche Vermögensberater und Wertpapiervermittler. Diese dienen der Qualitätssicherung im Interesse der Kun-

den und enthalten eine Ethik- und Kollegialitätsklausel sowie konkrete Regeln zur redlichen Berufsausübung in den Bereichen Investition, Finanzierung und Risikoabsicherung. Alle Mitglieder, die sich zur Einhaltung der Standes- und Ausübungsregeln verpflichtet haben (derzeit zirka 460) sind dazu berech-

tigt, das Gütesiegel des Fachverbands Finanzdienstleister zu tragen und sich der Publikumswahl zu stellen.

Das Voting läuft bis 30. November 2019. Die Siegerehrung wird voraussichtlich am 15. Jänner 2020 im Rahmen der Weiterbildungsveranstaltung BILDUNGS-KickOff 2020 stattfinden.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Wettbewerb!

BILDUNGS-KickOff, 15. und 16. Jänner 2020

Auch nächstes Jahr startet der Fachverband mit der bereits bewährten Weiterbildungsveranstaltung ins neue Jahr: Der BILDUNGS-KickOff wird am 15. und 16. Jänner in Wien stattfinden und in alle Bundesländer per Video übertragen werden.

Anmeldungen sind ausschließlich über das Online-Anmeldeformular auf der Website www.wko.at/bildungskickoff möglich. Aktuelle Informationen zum Anmeldestart erhalten Sie über unseren Newsletter.



Nutzen Sie diese Möglichkeit zur kostenlosen Weiterbildung!

Weiterbildungsveranstaltungen des Fachverbands

Recht der Finanzierungen, 19. November 2019, WKÖ Saal 1

Am 19.11. wird im Saal 1 der Wirtschaftskammer Österreich eine dreistündige Übertragungsveranstaltung zum Thema Recht der Finanzierungen stattfinden. Durch den Besuch wird das Modul 6 des GVB-Lehrplans absolviert und die Vorträge werden in mindestens sechs Bundesländern übertragen.

Impressum

Herausgeber/für den Inhalt verantwortlich: Fachverband Finanzdienstleister, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien. Autoren dieser Ausgabe: Mag. Dagmar Hartl-Frank; MEP Dr. Othmar Karas, M.B.L.-HSG, Mag. Thomas Moth, Mag. Cornelius Necas; Mag. Annika Waschak, Prof. Dr. Christian Winternitz LL. M. Schlussredaktion: Mag. Thomas Moth; Mag. Dagmar Hartl-Frank. Konzeption: Fachverband Finanzdienstleister. Grafik: Büro Pani, 1140 Wien. Hersteller: Schmidbauer Ges. m. b. H. & Co. KG, 7400 Oberwart. Fotos: Andrew Hovic, Fachverband Finanzdienstleister; Glaser, www.andorfer.at; NWT; OVB, VÖL, shutterstock.com
Offenlegung: www.wko.at/finanzdienstleister/offenlegung

Genderhinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in FACTS auf eine geschlechtsneutrale Differenzierung (z. B. Unternehmer/Unternehmerinnen) verzichtet. Die verkürzte Sprachform hat ausschließlich redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

Österreichische Post AG
MZ 04Z035504 M
Fachverband Finanzdienstleister,
Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien
Retouren an Postfach 555, 1008 Wien