



STANDES- UND AUSÜBUNGSREGELN FÜR DIE GEWERBLICHE VERMÖGENSBERATUNG UND DIE WERTPAPIERVERMITTLER

ANWENDUNGSBEREICH

§ 1. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler haben die Möglichkeit, freiwillig und individuell den folgenden Standes- und Ausübungsregeln beizutreten. Diese Regeln haben keine Allgemeingültigkeit für alle Mitglieder des Fachverbands Finanzdienstleister. Die freiwillige und individuelle Beitrittsmöglichkeit spiegelt den sehr differenzierten Tätigkeitsumfang der Mitglieder des Fachverbands Finanzdienstleister wider. Der Beitritt zu den Standes- und Ausübungsregeln löst gleichzeitig die Verpflichtung zur Einhaltung dieser Regeln - im Rahmen der jeweiligen Berufsrechte - aus.

ETHIKKLAUSEL

§ 2. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler bekennen sich im Rahmen ihrer Gewerbeberechtigung zu einer persönlichen, begleitenden und individuellen Ausübung ihrer Tätigkeit. Die Beratung und Vermittlung von konkreten Produkten baut auf gegenseitigem Vertrauen auf. Sie beobachten dabei stets den aktuellen Markt und unterstützen ihre Kunden, den Wert ihres Vermögens nach ihren persönlichen Wünschen aufzubauen, zu erhalten und abzusichern. Sie bekennen sich zur persönlichen Beratung ihrer Kunden in allen Lebensabschnitten und sichern dadurch deren Lebensstandard. Die Berufsangehörigen der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler kennen den Markt und analysieren die gesamte Situation ihrer Kunden, um anschließend darauf aufbauend ein individuelles Konzept persönlich und im Interesse ihrer Kunden erstellen zu können, um damit eine gesamtheitliche Finanzplanung zu ermöglichen.

KOLLEGIALITÄTSKLAUSEL

§ 3. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler verhalten sich gegenüber anderen Berufsangehörigen kollegial und nehmen Rücksicht auf deren berechnete Interessen. Sie bringen einander ein höfliches, korrektes und zuvorkommendes Verhalten entgegen und erschweren einander die geschäftlichen Tätigkeiten nicht.

ALLGEMEINE REGELN

§ 4. Die Standes- und Ausübungsregeln für die Gewerbliche Vermögensberatung und Wertpapiervermittler werden auf der Homepage des Fachverbands Finanzdienstleister www.wko.at/finanzdienstleister veröffentlicht. Diese Regeln sind innerhalb der Berufsausübung gewachsen und aus den Erfahrungen der Fachverbandsmitglieder heraus entwickelt worden. Den Berufsangehörigen der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittlern wird empfohlen, sich vor Antritt des Gewerbes mit den für eine seriöse Berufsausübung maßgeblichen Usancen gewissenhaft auseinanderzusetzen. Die Unkenntnis der Regeln kann nicht als Entschuldigung für ein etwaiges Fehlverhalten gewertet werden.

§ 5. Diese Regeln betreffen alle Tätigkeiten, die im Zusammenhang mit dem Gewerbe der Gewerblichen Vermögensberatung gemäß § 136a GewO 1994 und dem Gewerbe Wertpapiervermittler gemäß § 136b-d GewO 1994 stehen.

§ 6. Die Gewerbliche Vermögensberatung beinhaltet insbesondere: Investition, Finanzierung und Risikoabsicherung.

1. „Investition“ bedeutet, Kapital zu veranlagen, um einen späteren Geldbedarf (zB Pension) abzudecken. Dies umfasst Vermögensaufbau und -erhaltung, Investitionen und Veranlagungen einschließlich Vermittlung von Beteiligungen („geschlossenen Fonds“).
2. „Finanzierung“ bedeutet, einen bestehenden Geld- oder Anschaffungsbedarf durch Kredit, Leasing, Darlehen etc abzudecken.
3. „Risikoabsicherung“ bedeutet, ein bestehendes Risiko im Rahmen einer Risikogemeinschaft abzudecken, soweit Lebens- und Unfallversicherungen betroffen sind.

VERPFLICHTUNGEN DER GEWERBLICHEN VERMÖGENSBERATUNG UND DER WERTPAPIERVERMITTLER

Abschnitt 1: Redliche Berufsausübung

Standesgemäßes Verhalten

§ 7. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler üben ihren Beruf gewissenhaft mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes aus. Sie unterlassen jedes standeswidrige Verhalten.

§ 8. Standeswidrig ist ein Verhalten im Geschäftsverkehr, das geeignet ist, das Ansehen des Berufsstandes zu beeinträchtigen oder gemeinsame Interessen des Berufsstandes zu schädigen.

Im Interesse der Kunden

§ 9. Die Dienstleistungen der Gewerblichen Vermögensberatung und der Wertpapiervermittler erfolgen im Interesse und im Auftrag ihrer Kunden. Das bedeutet, dass sich die Dienstleistungen rein nach den Bedürfnissen der Kunden orientieren. Besonders wird dabei darauf geachtet, bestehende Produkte nur zu ändern, wenn dadurch die finanziellen Bedürfnisse und Vorstellungen der Kunden besser erfüllt werden. Es ist schriftlich zu dokumentieren, welche Bedürfnisse und Vorstellungen aufgrund welcher Produkteigenschaften durch das neue Produkt besser erfüllt werden.

Persönlich

§ 10. Bevor Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler Empfehlungen gegenüber ihren Kunden abgeben, erfolgt ein persönliches Gespräch. Dies trifft nur dann nicht zu, wenn Kunden explizit eine andere Form wünschen.

Individuell

§ 11. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler erarbeiten individuelle Konzepte für ihre Kunden und handeln stets im Interesse ihrer Kunden. Das bedeutet, dass sie sich für das Kundengespräch und aller im Zusammenhang mit den Kunden stehenden Tätigkeiten die angemessene Zeit nehmen.

Berufsgeheimnis und Verschwiegenheitspflicht

§ 12. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler schweigen immer über die im Rahmen ihrer Berufsausübung anvertrauten Angaben ihrer Kunden, auch nach Ausscheiden aus dem Berufsstand oder Zurücklegung ihrer Gewerbeberechtigung(en), soweit keine gesetzlichen Bestimmungen dem entgegenstehen.

Arbeitsweise

§ 13. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler präsentieren sich, ihre Unternehmen und die von ihnen vertretenen Produktpartner. Dabei wird insbesondere festgehalten, ob sie vertraglich gebunden sind oder nicht.

§ 14. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler klären ihre Kunden darüber auf, auf welche Weise die Vergütung ihrer Dienstleistungen erfolgt. Dabei wird für den Fall, dass ein Honorar vereinbart wird, eine schriftliche Vereinbarung getroffen.

§ 15. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler erfassen die Ist-Situation ihrer Kunden und berücksichtigen dabei Verträge aus den Bereichen der Banken, Versicherungen, Investmentgesellschaften, Bausparkassen und Beteiligungen, soweit sie für die Beratung relevant sind.

§ 16. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler erarbeiten mit ihren Kunden deren individuelle Ziele und Wünsche und halten diese schriftlich fest.

§ 17. Die Erhebung und Auswertung der Ziele und Wünsche der Kunden erfolgt unter Zugrundelegung der umfangreichen Marktkenntnisse der Berufsangehörigen der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler.

§ 18. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler erstellen einen schriftlichen Vorschlag zur Umsetzung der Vorstellungen ihrer Kunden, wobei insbesondere kurz-, mittel- und langfristige Ziele beachtet werden.

§ 19. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler beraten auf Basis des schriftlichen Vorschlags ihre Kunden über die Strategie zur Erreichung der Kundenziele. Sie klären ihre Kunden über die damit verbundenen ausgewählten Produkte auf.

§ 20. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler unterstützen ihre Kunden aktiv bei der Umsetzung des Vorschlags: Sie bereiten die dafür erforderlichen Anträge und Unterlagen auf und leiten diese nach Unterfertigung durch die Kunden an die jeweiligen Produktpartner weiter.

§ 21. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler vereinbaren gemeinsam mit ihren Kunden eine allfällige dauerhafte Betreuung.

Abschnitt 2: Weiterbildung und Innovation

§ 22. (1) Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler erhalten und erweitern ihre erworbenen Qualifikationen durch laufende Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen (Verpflichtung zur Weiterbildung) entsprechend ihrer Gewerbeberechtigung.

(2) Die Verpflichtung zur Weiterbildung ist jedenfalls erfüllt, wenn die Berufsangehörigen der Gewerblichen Vermögensberatung gemäß § 136a GewO 1994 binnen drei Jahren an Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen/-veranstaltungen im Ausmaß von 60 Stunden teilnehmen (wobei 20 Stunden jährlich absolviert werden müssen) bzw. wenn Wertpapiervermittler gemäß § 136b GewO 1994 binnen drei Jahre an Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen/-veranstaltungen im Ausmaß von 40 Stunden teilnehmen. Werden bei der Gewerblichen Vermögensberatung nur einzelne Tätigkeitsbereiche ausgeübt, verringert sich das Stundenmaß entsprechend den Vorgaben des Lehrplans für die Gewerbliche Vermögensberatung.

§ 23. (1) Grundlage für die Fort- und Weiterbildung sind die vom Fachverband Finanzdienstleister erstellten Lehrpläne für die Gewerbliche Vermögensberatung bzw. für Wertpapiervermittler.

(2) Zusätzlich ist im Rahmen des Fachwissens je einmal binnen drei Jahren folgendes 3-stündige Modul zu absolvieren: „Nachhaltigkeit - Sustainable Finance“

In diesem Modul muss während der gesamten Dauer zumindest eines der folgenden Themen behandelt werden:

- a. Voraussetzungen und Rechtsgrundlagen für nachhaltige Produkte
- b. Verpflichtungen im Zusammenhang mit der Vermittlung nachhaltiger Produkte
- c. Neue Marktentwicklungen in Bezug auf nachhaltige Produkte

Das Modul kann abhängig vom Gewerbeumfang auf die gesetzliche Weiterbildung angerechnet werden. Darüber hinaus sind die Vorschriften der §§ 3 bis 5 des Lehrplans für die Gewerbliche Vermögensberatung sinngemäß anzuwenden.

VERPFLICHTUNGEN EINZELNER BEREICHE DER GEWERBLICHEN VERMÖGENSBERATUNG UND DER WERTPAPIERVERMITTLER

Verpflichtungen bei Dienstleistungen zu Investitionen

§ 24. Bevor Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler ihren Privatkunden eine Investition empfehlen, klären sie folgende Punkte:

1. Entspricht das empfohlene Produkt den Anlagezielen der Kunden?

Dafür holen die Berufsangehörigen folgende Informationen zu den Anlagezielen - soweit relevant - ein: die gewünschte Behaltezeit, die Präferenzen hinsichtlich des Risikos, die Risikoprofile der Kunden und den Zweck der Anlage.

2. Verstehen die Kunden die Risiken, die mit dem Produkt zusammenhängen?

Dafür holen die Berufsangehörigen Informationen über die Kenntnisse und Erfahrungen ihrer Kunden im Anlagebereich ein. Dazu betrachten die Berufsangehörigen die Art der Dienstleistungen und Produkte, mit denen die Kunden vertraut sind. Außerdem prüfen sie die Art, den Umfang und die Häufigkeit der Finanzgeschäfte ihrer Kunden und den Zeitraum, in dem sie Finanzgeschäfte getätigt haben. Weiters berücksichtigen sie den Bildungsstand und den Beruf oder relevanten früheren Beruf ihrer Kunden. Haben die Kunden keine ausreichende Erfahrung mit den vorgeschlagenen Produkten, weisen die Berufsangehörigen besonders auf die Risiken hin.

3. Sind die Risiken für die Kunden finanziell tragbar?

Dafür holen die Berufsangehörigen folgende Informationen zur finanziellen Tragbarkeit der Risiken ihrer Kunden - soweit relevant - ein: Herkunft und Höhe des Einkommens, die Vermögenswerte, Anlagen und Immobilienbesitz und die finanziellen Verpflichtungen.

§ 25. Die Berufsangehörigen der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler erstellen ein Beratungsprotokoll. Dieses enthält Informationen über die genaue Art der Dienstleistung und die Aufklärung über die genaue Art und die Risiken des speziellen Typs des Investments. Die Informationen werden in angemessener und für Kunden verständlicher Form erteilt. Nach Abschluss des Beratungsprozesses wird das Protokoll den Kunden übergeben.

VERPFLICHTUNGEN EINZELNER BEREICHE DER GEWERBLICHEN VERMÖGENSBERATUNG

Verpflichtungen bei der Beratung von Finanzierungen

§ 26. Bevor Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung ihren Kunden eine Finanzierung empfehlen, klären sie folgende Punkte:

1. Entspricht das empfohlene Produkt den Finanzierungszielen der Kunden?

Stimmt die Art der Finanzierung, deren Höhe und Laufzeit mit dem Finanzierungswunsch überein? Dafür nehmen die Berufsangehörigen in ihre Überlegungen verschiedenste Formen von Finanzierungsmodellen auf.

2. Verstehen die Kunden die Verpflichtungen, die mit der Finanzierung einhergehen?

Dafür holen die Berufsangehörigen Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen ihrer Kunden im Finanzierungsbereich ein. Haben die Kunden keine ausreichenden Kenntnisse mit den vorgeschlagenen Produkten, weisen die Berufsangehörigen besonders auf die Verpflichtungen und Risiken hin.

3. Ist die Rückzahlung der Finanzierung für die Kunden leistbar?

Die Berufsangehörigen ermitteln die Grundlagen für die Kreditfähigkeitsprüfung ihrer Kunden. Dafür erstellen sie gemeinsam mit den Kunden eine Haushaltsrechnung soweit relevant.

Verpflichtungen bei der Risikoabsicherung

§ 27. Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung berücksichtigen bei der Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen den Absicherungsbedarf und die Risikobereitschaft der Kunden. Aus dem vorhandenen Angebot wird jeweils das für die Kunden am besten geeignete Produkt empfohlen.

§ 28. Beinhalten Veranlagungen auch Investmentelemente, sind auch die Verpflichtungen bei Dienstleistungen zu Investitionen zu berücksichtigen.

KONTAKTADRESSE

§ 29. Mitteilungen, die sich auf offenkundige Abweichungen von den Standes- und Ausübungsregeln für die Gewerbliche Vermögensberatung und die Wertpapiervermittler beziehen, sind an die Geschäftsstelle des Fachverbands Finanzdienstleister zu richten:

Fachverband Finanzdienstleister
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien

T: 05 90900 4818
F: 05 90900 4817
E: finanzdienstleister@wko.at

IN-KRAFT-TRETEN

§ 29. Die Standes- und Ausübungsregeln treten mit 1.7.2021 in Kraft.