

Unverbindliche Kalkulations- und Honorarrichtlinien 2020 (KHR 2020)

**erstellt durch den Fachverband Finanzdienstleister mit Unterstützung der
Fachgruppe Wien für dessen Mitglieder**

Wien, im Juni 2020

Präambel

- A. Seit den ersten vom Fachverband Finanzdienstleister herausgegebenen Kalkulations- und Honorarrichtlinien (KHR 2008) hat die Bedeutung von Honorarvereinbarungen mit Kunden zugenommen und wird in Zukunft nicht zuletzt aufgrund europarechtlicher Vorgaben und den daraus resultierenden gesetzlichen Änderungen noch weiter zunehmen.
- B. Das Ziel der KHR 2020 (wie auch schon der KHR 2008 und der KHR 2017) ist es, den Mitgliedern des Fachverbands Finanzdienstleister (in der Folge kurz „Finanzdienstleister“) eine allgemeine rechtliche Hilfestellung für Honorarvereinbarungen und -abrechnungen mit Kunden zu geben.
- C. Die KHR 2020 sollen Finanzdienstleister darüber hinaus bei der Erstellung eigener Honorarvereinbarungen und Honorarsätze unterstützen, wobei es insbesondere Ziel der KHR 2020 ist, einen Beitrag zu Transparenz und Nachvollziehbarkeit sowie Beurteilung der Angemessenheit und Verhältnismäßigkeit bei der Kalkulation von Honoraren in der Finanzdienstleistungsbranche zu leisten.
- D. Die KHR 2020 stellen eine unverbindliche Empfehlung und eine freiwillige Hilfestellung für die Mitglieder des Fachverbands Finanzdienstleister dar. Zu diesen ist insbesondere noch Folgendes festzuhalten:
- Genderhinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in den KHR 2020 auf eine geschlechtsneutrale Differenzierung (z.B. Kunde/ Kundin) verzichtet. Die verkürzte Sprachform hat ausschließlich redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.
 - Einleitend sind Begriffserklärungen vorgesehen,
 - Im Kapitel I. finden Sie Grundsätzliches zu Honorarvereinbarungen.
 - Kapitel II. enthält nähere Ausführungen betreffend das Honorar bei Vermittlungsdienstleistungen samt Musterbestimmungen.
 - Kapitel III. enthält Analoges für Beratungsdienstleistungen.
 - Nach Bedarf können Sie dann im Kapitel „IV. Honorarhöhe“ ihr individuelles Honorar errechnen.
 - Im Kapitel „V. Sonstige Informationen zum Entgeltanspruch“ finden Sie noch nützliche Hinweise zum Thema Überschreitung eines Kostenvoranschlages sowie der Anspruchsvoraussetzung der gewerberechtlichen Befugnis für erbrachte Leistungen.

- E. In den Anlagen zu den KHR 2020 haben wir eine Reihe von hilfreichen Arbeitsbehelfen für Sie bereitgestellt:
- Im Anhang 1 finden Sie zusammengefasst Musterbestimmungen, die Sie je nach Bedarf zu Ihren eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zusammenstellen oder einfach als Klauseln in ihrer jeweiligen Honorarvereinbarung einfügen können.
 - Im Anhang 2 befindet sich der Honorarrechner.
 - Im Anhang 3 sind kurzgefasst die Tätigkeitsvoraussetzungen sowie ein Verzeichnis der Abkürzungen der zitierten gesetzlichen Vorschriften zu finden.
 - Der Anhang 4 enthält schließlich 2 Mustervereinbarungen, und zwar
 - die Mustervereinbarung A für unabhängige Berater, die keine Provisionen von Produktgebern und daher nur ein Beratungshonorar erhalten und
 - die Mustervereinbarung B für nicht unabhängige Berater, die grundsätzlich Provisionen von den Produktgebern erhalten, sich aber für den Fall absichern wollen, dass letztlich keine Vermittlung erfolgt, in welchem Fall Sie dann ein Beratungshonorar erhalten.

KHR 2020 - Begriffsbestimmungen

Die nachstehenden KHR 2020 sind anwendbar auf die Tätigkeit aller Gewerbe- und Konzessionsinhaber, die über eine Gewerbeberechtigung oder Konzession einer der nachstehenden Berufsgruppen verfügen, in Folge **Finanzdienstleister** genannt:

- Wertpapiervermittler
- gewerbliche Vermögensberatung
- Wertpapierdienstleistungsunternehmen
- Wertpapierfirmen

Vermittlung

Vermittlungsleistungen im Sinn der KHR 2020 sind insbesondere nachstehende Dienstleistungen:

- Annahme und Übermittlung von Aufträgen über Finanzinstrumente (§ 1 Z 3 lit. a WAG 2018)
- Versicherungsvermittlung iSd § 137 Abs. 1 GewO 1994
- Vermittlung von Veranlagungen gemäß § 1 Abs. 1 Z 3 KMG 2019
- Vermittlung von Personal- und Hypothekarkrediten sowie Finanzierungen

Beratung

Beratungsleistungen im Sinne der KHR 2020 sind insbesondere:

- Anlageberatung iSd § 1 Z 3 lit. e WAG 2018
- Beratung bei Aufbau, Sicherung und Erhaltung von Vermögen und Finanzierung mit Ausnahme der Anlageberatung in Bezug auf Finanzinstrumente iSd § 136 a Abs. 1 Z 1 GewO 1994
- Beratung in Versicherungsangelegenheiten
- Kreditberatung
- Beratung in Vertragsverwaltungsangelegenheiten: Überprüfung und Überwachung laufender Verträge wie etwa Überprüfung des Versicherungsbestandes, der Versicherungsdeckung, der Obliegenheit oder Risiken aus Veranlagungs- und Kreditverträgen oder des Verwaltungskursrisikos bei Fremdwährungskrediten

Portfolioverwaltung:

Unter der **Portfolioverwaltung** und sonstigen Verwaltung von Vermögenswerten ist insbesondere zu verstehen:

- Portfolioverwaltung durch Verwaltung von Portfolios auf Einzelkundenbasis mit einem Ermessensspielraum im Rahmen einer Vollmacht des Kunden sofern das Kundenportfolio ein oder mehrere Finanzinstrumente iSd § 3 Abs. 2 Z 2 WAG 2018 enthält
- Verwaltung von sonstigen nicht von § 3 Abs. 2 Z 2 WAG 2018 erfassten Vermögensgegenständen

Makler:

Ein Makler nach § 1 MaklerG ist, wer auf Grund einer privatrechtlichen Vereinbarung (Maklervertrag) für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten vermittelt, ohne ständig damit betraut zu sein.

I. Grundsätzliches zur Honorarvereinbarung

1. Vermittlungs- oder Beratungsdienstleistungen

- 1.1. Auch wenn die Zulässigkeit von Provisionen für eine erfolgreiche Vermittlung durch die Produktgeber (Versicherungen, Banken usw.) in den letzten Jahren eingeschränkt bzw. an bestimmte Voraussetzungen (etwa die Offenlegung) gebunden wurde und unter anderem durch die Umsetzung der MIFID II noch weitere Restriktionen hinzukamen, stellen solche Vermittlungsprovisionen nach wie vor die häufigste Form der Vergütung von Leistungen von Finanzdienstleistern dar. Basis für diese Provisionen sind Courtagereinigungen mit den Produktgebern, die nicht Gegenstand dieser KHR 2020 sind.
- 1.2. Sowohl anstelle als auch zusätzlich zu diesen Provisionen ist auch die Vereinbarung einer Vergütung mit dem Kunden möglich. Dies kann entweder in der Form geschehen, dass eine Vermittlungsprovision mit dem Kunden vereinbart wird (siehe dazu II.) oder - und dies wird in der Praxis der wohl häufigste Fall sein - dergestalt, dass unabhängig von einer Vermittlung für die erfolgte Beratung ein Honorar vereinbart wird (siehe dazu III.)

2. Wie vereinbart man ein Honorar mit einem Kunden?

- 2.1. Unabhängig davon, ob vom Kunden eine Vermittlungsprovision oder ein Beratungshonorar gezahlt werden soll, besteht der Anspruch auf eine Vergütung zugunsten des Finanzdienstleisters regelmäßig nur dann, wenn eine solche vor Erbringung der Dienstleistung entsprechend mit dem Kunden vereinbart wurde. Zur Vermeidung von Beweisschwierigkeiten und Unklarheiten sollte das in einem schriftlichen Vertrag festgehalten werden, zum Teil ergibt sich das Schriftlichkeitserfordernis aber auch bereits aus den anzuwendenden gesetzlichen Bestimmungen (z.B. § 14 Abs. 3 HIKrG oder § 30 Abs. 1 MaklerG).
- 2.2. Im Bereich der Vermittlung und Beratung in Bezug auf Versicherungen ist weiters § 138 Abs. 1 GewO 1994 zu beachten, der vorschreibt, dass ein Honorar lediglich für eine Beratung nur dann verlangt werden darf, wenn dies vorweg im Einzelnen vereinbart worden ist. Der Umstand, dass die Honorarvereinbarung mit dem Kunden im Einzelnen vereinbart werden muss, bedeutet in der Praxis, dass dem Abschluss auch eine Besprechung vorangegangen sein muss, im Rahmen welcher das Honorar ausgehandelt wurde (§ 6 Abs. 2 KSchG). In einem solchen Fall reicht es insbesondere nicht aus, wenn sich die Festlegung des Honorars bloß in AGB oder Vertragsformblättern findet.

Hinweis: Es ist nicht ausreichend, in einer Vereinbarung mit dem Kunden auf die KHR 2020 zu verweisen. Sollen einzelne Bestimmungen der Musterbestimmungen Vertragsinhalt werden, müssen Sie diese jeweils einzeln und im Volltext in Ihren Vertrag mit dem Kunden einbeziehen.

II. Vermittlungsdienstleistungen

1. Vergütung bei Vermittlungserfolg

1.1. Zu den Anspruchsvoraussetzungen

Im Bereich der Finanzdienstleistungen ist die Vereinbarung einer Vermittlungsprovision mit dem Kunden aktuell zwar noch wenig verbreitet. Aufgrund vermehrter Restriktionen bei Provisionen von Produktgebern ist aber davon auszugehen, dass diese Form der Vergütung zunehmen wird.

Der Anspruch auf Provision entsteht durch eine erfolgreiche Vermittlung, sohin mit Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts. Gemäß § 6 Abs. 3 MaklerG hat der Vermittler auch dann einen Anspruch auf Provision, wenn auf Grund seiner Tätigkeit zwar nicht das vertragsgemäß zu vermittelnde Geschäft, wohl aber ein nach seinem Zweck wirtschaftlich gleichwertiges Geschäft zustande kommt. Ob ein nach seinem Zweck wirtschaftlich gleichwertiges Geschäft vorliegt, hängt vom Einzelfall ab. Als wirtschaftlich gleichwertig wird etwa angesehen, wenn der Makler mit der Vermittlung einer fondsgebundenen Lebensversicherung beauftragt wird, letztlich aber eine klassische kapitalbildende Lebensversicherung abgeschlossen wird. Keine Gleichwertigkeit würde hingegen im Verhältnis zu einer reinen Risiko-Lebensversicherung bestehen, da diese anders als eine kapitalbildende Lebensversicherung nicht der Veranlagung, sondern ausschließlich der Risikoabsicherung dient.

Gemäß § 30 Abs. 2 MaklerG gilt für den Versicherungsbereich als weitere Anspruchsvoraussetzung für die Provision, dass der Kunde die geschuldete Prämie bezahlt (bzw. zahlen hätte müssen, sofern der Versicherer seine Verpflichtungen zur Beitreibung fälliger Prämien erfüllt hätte). Diese Bestimmung ist zum einen aber nicht zwingend und geht zum anderem davon aus, dass die Provision von der Versicherung bezahlt wird. Es wird daher als sachgerecht gesehen, dass im Falle einer Vereinbarung einer vom Kunden zu zahlenden Provision auch im Versicherungsbereich lediglich auf die Rechtswirksamkeit des Geschäftes abgestellt wird und nicht auch auf die Prämienzahlung des Kunden.

Musterbestimmung:

Der Finanzdienstleister hat Anspruch auf eine Provision vom Kunden, sobald das zu vermittelnde Geschäft durch die verdienstliche Tätigkeit des Finanzdienstleisters rechtswirksam zustande kommt. Ebenso hat der Finanzdienstleister Anspruch auf Provision, wenn aufgrund seiner Tätigkeit zwar nicht das vereinbarungsgemäß zu vermittelnde Geschäft, aber ein nach seinem Zweck wirtschaftlich gleichwertiges Geschäft zustande kommt.

Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Produktgeber und dem Kunden aus nicht vom Kunden zu vertretenden Gründen nicht ausgeführt wird.

1.2. Zur Berechnungsgrundlage

Als Basis für die Höhe der Vermittlungsprovision kommen je nach vermitteltem Produkt etwa in Frage

- Kreditsumme
- veranlagtes Kapital
- Versicherungssumme oder
- Jahresprämie

Aufgrund der unterschiedlichen Berechnungsmodalitäten je nach vermitteltem Produkt kann hier nur eine sehr allgemein gehaltene Musterbestimmung angeführt werden. In der Praxis wird für Finanzdienstleister mit größerer Produktpalette eine Provisionstabelle sinnvoll sein. Eine Orientierung der Berechnungsmodalitäten an der Höhe der Provisionsätze in der mit Produktgebern bestehenden Courtagevereinbarung wird grundsätzlich als sachgerecht und angemessen angesehen.

Musterbestimmung:

Die Höhe der Provision beläuft sich auf bis zu ___ % der/des vermittelten _____ (Kreditbetrages, veranlagten Betrages

1.3. Zu den Sonderbestimmungen für kapitalbildende Lebensversicherungen

Im Bereich der Vermittlung von kapitalbildenden Lebensversicherungen ist weiters § 176 Abs. 6 VersVG zu beachten. Demnach hat der Vermittler bei Beendigung der Versicherung innerhalb des ersten Jahres keinen Anspruch mehr auf Provision und bei Beendigung nach dem ersten Jahr aber vor Ablauf von fünf Jahren oder einer vereinbarten kürzeren Laufzeit nur einen Anspruch auf jenen Teil der Provision samt Nebengebühren, der dem Verhältnis zwischen der tatsächlichen Laufzeit (bzw. Prämienzahlungsdauer) und dem Zeitraum von fünf Jahren oder der vereinbarten kürzeren Laufzeit (bzw. Prämienzahlungsdauer) entspricht. Diese Regelung gilt auch für Vereinbarungen, nach denen der Versicherungsnehmer die Provision unmittelbar dem Vermittler zu leisten hat (sogenannte „Nettopolizzen“).

Eine Vereinbarung, wonach dem Vermittler ein höherer Provisionsanspruch zusteht, ist unwirksam und hat in dem Fall, dass bereits die volle Provision bezahlt wurde, eine anteilmäßige Rückzahlung an den Kunden zu erfolgen.

Musterbestimmung:

Bei der Vermittlung von kapitalbildenden Lebensversicherungen hat der Finanzdienstleister in den Fällen, in denen die Versicherung vor dem Ablauf von fünf Jahren oder einer vereinbarten kürzeren Laufzeit, aber nach dem Ablauf eines Jahres beendet wird, nur Anspruch auf jenen Teil der Provision, der dem Verhältnis zwischen der tatsächlichen Laufzeit (bzw. Prämienzahlungsdauer) und dem Zeitraum von fünf Jahren oder der vereinbarten kürzeren Laufzeit (bzw. Prämienzahlungsdauer) entspricht. Der Finanzdienstleister hat dem Kunden eine bereits erhaltene Provision insoweit zurückzuzahlen, als sie das Ausmaß des anteiligen Provisionsanspruchs übersteigt.

In den Fällen, in denen die Versicherung vor dem Ablauf des ersten Jahres beendet wird, hat der Finanzdienstleister keinen Anspruch auf Provision. Der Finanzdienstleister hat in diesen Fällen dem Kunden eine bereits erhaltene Provision vollständig zurückzuzahlen.

2. Vergütung bei fehlendem Vermittlungserfolg

2.1. Anwendungsfälle

Gemäß § 15 Abs. 1 MaklerG besteht die Möglichkeit, ein Entgelt auch für den Fall wirksam zu vereinbaren, dass

- a) es zu keinem Vertragsabschluss kommt, weil der Kunde entgegen dem bisherigen Verhandlungsverlauf einen zum Zustandekommen des Geschäfts erforderlichen Rechtsakt ohne beachtenswerten Grund wider Treu und Glauben unterlässt oder
- b) mit dem vom Makler vermittelten Dritten ein anderes als ein zweckgleichwertiges Geschäft zustande kommt, sofern die Vermittlung des Geschäfts in den Tätigkeitsbereich des Maklers fällt, oder

- c) das im Maklervertrag bezeichnete Geschäft nicht mit dem Auftraggeber, sondern mit einer anderen Person zustande kommt, weil der Auftraggeber die ihm vom Makler bekanntgegebene Möglichkeit zum Abschluss mitgeteilt hat oder das Geschäft nicht mit dem vermittelten Dritten, sondern mit einer anderen Person zustande kommt, weil der vermittelte Dritte die Geschäftsgelegenheit bekanntgegeben hat, oder
- d) das Geschäft nicht mit dem vermittelten Dritten zustande kommt, weil ein gesetzliches oder ein vertragliches Vorkaufs-, Wiederkaufs- oder Eintrittsrecht ausgeübt wird.

Dieses Entgelt darf aber nicht höher als die vereinbarte oder ortübliche Provision sein.

2.2. Beispiele für die zu 2.1. genannten Anwendungsfälle

Ein Beispiel für die Variante a) wäre etwa, wenn ein Vermögensberater eine Hausfinanzierung vermitteln soll, er eine Finanzierungszusage von einer Bank entsprechend den Vorgaben des Kunden einholt und dieser dann den Kreditvertrag nicht abschließt, weil die Bank ein Pfandrecht auf die zu erwerbende Liegenschaft eingeräumt haben will. Es handelt sich hier um eine übliche Bedingung, es liegt also kein beachtenswerter Grund dafür vor, den Kreditvertrag deswegen nicht zu unterschreiben. Etwas anderes wäre es, wenn - ohne dass dies vorher mit dem Kunden so vereinbart gewesen ist - die Bank ein Pfandrecht auch auf eine bereits im Eigentum des Kunden stehende Liegenschaft eingeräumt haben will, die der Kunde zu verkaufen beabsichtigt. Eine solche zusätzliche Bedingung wurde als beachtenswerter Grund angesehen, den vermittelten Kreditvertrag nicht zu unterschreiben, und hat der Vermögensberater sich hier nicht auf § 15 Abs. 1 MaklerG stützen können (LG Klagenfurt, 3 R 147/13x). Auch in der Privatsphäre des Kunden liegende Gründe können nach der Rechtsprechung einen beachtenswerten Grund iSd § 15 Abs. 1 Z 1 MaklerG darstellen, so etwa die Änderung des Wohnortes, Änderung der wirtschaftlichen Verhältnisse (etwa durch Verlust des Arbeitsplatzes) oder eine Scheidung.

Ein Beispiel für Variante b) wäre der schon oben zu 1.1 angeführte Fall, dass statt einer kapitalbildenden Lebensversicherung eine Risiko-Lebensversicherung abgeschlossen wird. Hier hätte der Vermittler keinen Anspruch auf Provision gemäß § 6 Abs. 3 MaklerG, weil kein nach seinem Zweck wirtschaftlich gleichwertiges Geschäft zustande gekommen ist. Ein Anspruch auf Vergütung würde daher nur dann bestehen, wenn eine Vereinbarung gemäß § 15 MaklerG mit dem Kunden getroffen worden ist.

Die Varianten c) und d) werden in der Praxis bei der Vermittlung im Bereich von Versicherungs- und Finanzmarktprodukten kaum vorkommen. Vorkaufs-, Wiederkaufs- oder Eintrittsrechte sind bei der Immobilienvermittlung von Relevanz. Dass ein Vertrag nicht mit dem vermittelten Produktgeber, sondern mit einem anderen Produktgeber zustande kommt, weil diese vom eigentlich vermittelten Produktgeber von der Geschäftsgelegenheit erfahren hat (Variante c) - 2. Fall) ist wohl auch eher nur theoretischer Natur. Hingegen wäre noch der erste Fall der Variante c) denkbar, also dass etwa ein Kunde letztlich die vermittelte Versicherung zwar nicht abschließt, aber ein Bekannter oder Verwandter, der vom Kunden von dieser Versicherung erfahren hat, dies tut.

2.3. Regelung bei Alleinvermittlungsaufträgen

Sollte ein Alleinvermittlungsauftrag vereinbart worden sein, kann gemäß § 15 Abs. 2 MaklerG ein solches Entgelt zusätzlich in folgenden Fällen verlangt werden:

- a) Der Alleinvermittlungsauftrag wird vom Auftraggeber ohne wichtigen Grund vorzeitig aufgelöst.
- b) Das Geschäft kommt während der Dauer des Alleinvermittlungsauftrags vertragswidrig durch die Vermittlung eines anderen vom Auftraggeber beauftragten Maklers zustande.

- c) Das Geschäft kommt während der Dauer des Alleinvermittlungsauftrags auf andere Art als durch die Vermittlung eines anderen vom Auftraggeber beauftragten Maklers zustande.

Musterbestimmung:

Gemäß § 15 Maklergesetz wird vereinbart, dass der Kunde für den Fall, dass ein Geschäftsabschluss aus nachstehenden Gründen nicht zustande kommt, er dennoch den vollen Provisionsanspruch in der für den Fall eines Geschäftsabschluss vereinbarten Höhe zu leisten hat. Ist die Höhe der Provision von der betraglichen Höhe des vermittelten Geschäfts abhängig, so ist in diesem Fall die Höhe des geplanten Geschäfts maßgeblich.

Ein Entgelt im Sinne dieser Bestimmung ist zu leisten, wenn

- a) das vereinbarte Geschäft wider Treu und Glauben nur deshalb nicht zustande kommt, weil der Kunde entgegen dem bisherigen Verhandlungsverlauf einen für das Zustandekommen des Geschäfts erforderlichen Rechtsakt ohne beachtenswerten Grund unterlässt;*
- b) mit dem vom Finanzdienstleister vermittelten Produktgeber ein anderes als ein zweckgleichwertiges Geschäft zustande kommt, sofern die Vermittlung des Geschäfts in den Tätigkeitsbereich des Finanzdienstleisters fällt;*
- c) das vereinbarte Geschäft nicht mit dem Kunden, sondern mit einer anderen Person zustande kommt, weil der Kunde dieser die ihm vom Finanzdienstleister bekanntgegebene Möglichkeit zum Abschluss mitgeteilt hat oder das Geschäft nicht mit dem vermittelten Produktgeber, sondern mit einem anderen Produktgeber zustande kommt, weil der vermittelte Produktgeber diesem die Geschäftsgelegenheit bekanntgegeben hat, oder*
- d) das vereinbarte Geschäft nicht mit dem vermittelten Produktgeber zustande kommt, weil ein gesetzliches oder ein vertragliches Vorkaufs-, Wiederkaufs- oder Eintrittsrecht ausgeübt wird.*

Es wird weiteres vereinbart, dass der Kunde ein Entgelt im Sinne dieser Bestimmung auch dann zu leisten hat, wenn dem Finanzdienstleister ein Alleinvermittlungsauftrag erteilt wurde und dieser vom Kunden vertragswidrig ohne wichtigen Grund vorzeitig aufgelöst wird oder das Geschäft während der Dauer des Alleinvermittlungsauftrages vertragswidrig durch die Vermittlung eines anderen vom Kunden beauftragten Maklers oder auf andere Art zustande kommt.

Hinweis: Ein Entgelt bei fehlendem Vermittlungserfolg in den gemäß § 15 MaklerG zulässigen Fällen muss ausdrücklich vereinbart werden. Ohne entsprechende Vereinbarung kann ein solches Entgelt nicht - auch nicht unter Berufung auf § 15 MaklerG - gefordert werden.

2.4. Verrechnung von Aufwendungen

§ 9 MaklerG erlaubt es weiters - unabhängig von einem allenfalls eintretenden Vermittlungserfolg - Aufwendungen für zusätzliche Aufträge des Kunden (abgesehen von der Vermittlung des vereinbarten Geschäfts) in Rechnung zu stellen, sofern dies ausdrücklich vereinbart worden ist. Der Makler wird etwa mit der Einholung bestimmter Informationen beauftragt.

Musterbestimmung:

Auch wenn das angestrebte Rechtsgeschäft nicht zustande kommt, sind Aufwendungen des Finanzdienstleisters auf Grund von zusätzlichen Aufträgen (zusätzlich zur Vermittlung des vereinbarten Geschäfts), die ihm vom Kunden erteilt werden, gesondert zu vergüten.

III. Beratungsdienstleistungen

1. Arten des Honorars

Im Wesentlichen kommen 2 Varianten in Frage

- Zeithonorar
- Pauschalhonorar

Weder für das Zeit- noch das Pauschalhonorar gibt es eine spezielle rechtliche Grundlage. Die nachstehenden Ausführungen der beiden Varianten haben ihre Grundlage daher im allgemeinen Zivilrecht.

2. Zeithonorar

2.1. Verrechnung auf Stundensatzbasis

Die Beratungsleistung wird im Bereich der Finanzberatung regelmäßig auf Basis eines Stundensatzes abgerechnet, wobei es als üblich und angemessen anzusehen ist, als Verrechnungseinheit ein Zeitintervall von ½ Stunde (oder auch geringerer Zeiteinheiten) heranzuziehen.

Musterbestimmung:

Der Kunde verpflichtet sich zur Zahlung eines Honorars für Beratungsleistungen in Höhe von EUR _____ (zuzüglich 20% USt sohin EUR _____ brutto) je Stunde. Die Verrechnung erfolgt hierbei in Zeiteinheiten von _____ (30/20/10) Minuten. Weiters werden anfallende Barauslagen bis zu Euro _____ brutto gesondert verrechnet.

2.2. Definition der zu verrechnenden Leistungen

Bei Vereinbarung eines Stundensatzes sollte zur Vermeidung von Unklarheiten definiert werden, dass neben dem eigentlichen Beratungsgespräch / den eigentlichen Beratungsgesprächen auch der Zeitaufwand für sämtliche mit dem Geschäftsfall in Verbindung stehende Leistungen für die Berechnung des Honorars herangezogen wird. Solche Leistungen sind etwa die Vorbereitung eines Angebots, Gespräche mit der Produktgesellschaft sowie Recherche und Aktenstudium.

Musterbestimmung:

Beratungsleistungen im Sinne dieses Vertrags sind neben dem Beratungsgespräch / den Beratungsgesprächen und Telefonaten mit dem Kunden auch der gesamte im Zusammenhang mit dem Geschäftsfall anfallende Zeitaufwand, wie etwa Vorbereitung eines Angebots, Gespräche mit der Produktgesellschaft und Recherche und Aktenstudium.

2.3. Aufschläge für Sonn- und Feiertage etc.

Es ist weiters möglich und wird als angemessen gesehen, für Beratungsleistungen, die über ausdrücklichen Wunsch des Kunden bzw. wegen besonderer Dringlichkeit an Samstagen, Sonntagen oder Feiertagen oder im Zeitraum zwischen 20.00 Uhr und 06.00 Uhr erbracht werden, einen angemessenen Honoraraufschlag (etwa von 25% oder 50% zum vereinbarten Stundensatz zu vereinbaren.

Musterbestimmung:

Sollten Beratungsleistungen über ausdrücklichen Wunsch des Kunden an Samstagen, Sonntagen oder Feiertagen oder im Zeitraum zwischen 20.00 Uhr und 6.00 Uhr erbracht werden, gilt ein Honoraraufschlag von ____ Prozent des vereinbarten Stundensatzes als vereinbart.

2.4. Unterschiedlich abgestufte Stundensätze

Es ist auch möglich für unterschiedliche Leistungen (etwa für Beratungsgespräche mit dem Kunden einerseits und Analyse, Recherche usw andererseits) oder für von unterschiedlichen Personen (etwa durch den Finanzdienstleister selbst oder durch Hilfspersonen) erbrachte Leistungen unterschiedliche Stundensätze zu vereinbaren.

Musterbestimmungen:

Variante 1

Unterschiedliche Stundensätze nach Personen

Soweit für Vorbereitungsleistungen, Recherchen u.Ä. Assistenzpersonal heran gezogen wird, kommt für diese ein ermäßigter Stundensatz von EUR ____ (zuzüglich 20% USt., sohin EUR ____ brutto) zur Anwendung.

Variante 2

Unterschiedliche Stundensätze für bestimmte Leistungen

Für Vorbereitungsarbeiten, Recherchen und Aktenstudium kommt ein ermäßigter Stundensatz von EUR ____ (zuzüglich 20% USt., sohin EUR ____ brutto) zur Anwendung.

2.5. Zeitaufwand für Reisen

Der Zeitaufwand für Reisen im Zusammenhang mit Beratungsleistungen sollte geregelt werden, d.h. ob Reisezeiten in vollem Umfang, nur anteilig oder gar nicht verrechnet werden.

Musterbestimmung:

Fahrtzeiten zu Kundenterminen (Beratungstermine, Unterfertigungstermine u.Ä.) außerhalb der Büroräumlichkeiten des Finanzdienstleisters werden bis zu einem Umfang von ____ Minuten (Hin- / und Rückfahrt) nicht berechnet. Bei darüber hinausgehenden Fahrtzeiten werden diese im vollen Umfang verrechnet / im Umfang von ____ % wie Beratungszeiten verrechnet / als Pauschale in Höhe von EUR _____ verrechnet.

3. Pauschalhonorar

Abweichend von einem Stundenhonorar kann der Finanzdienstleister mit seinem Kunden auch ein Pauschalhonorar vereinbaren, sohin eine im Vorhinein festgelegte fixe Summe. Zur Vermeidung von Auslegungsdivergenzen sollte hierbei im Vorhinein klargestellt werden, für welchen Geschäftsfall das Pauschalhonorar vereinbart gilt und welche Leistungen damit abgegolten sind (z.B. Ausarbeitung eines Konzepts für die Veranlagung einer bestimmten Summe samt Vermittlung der zur Durchführung notwendigen Transaktionen).

Musterbestimmung:

Der Kunde verpflichtet sich zur Zahlung eines Pauschalhonorars für Beratungsleistungen in Höhe von EUR _____ zuzüglich 20% USt. sohin EUR ____ brutto. Weiters werden anfallende Barauslagen bis zu Euro _____ brutto gesondert verrechnet.

Durch Zahlung dieses Pauschalhonorars sind alle im Zusammenhang mit dem gegenständlichen Geschäftsfall, für welchen das Pauschalhonorar vereinbart worden ist, erbrachten Beratungsleistungen abgegolten.

4. Mischformen und andere Honorarvereinbarungen

4.1. Vorbemerkungen

Die Vereinbarung von Mischformen aus Stundensatz und Pauschalhonorar, wie auch andere Honorarvereinbarungen, sind möglich, die Vereinbarung muss jedoch transparent und für den Kunden nachvollziehbar sein.

Im Folgenden werden für zwei Mischformen aus Stundensatz und Pauschalhonorar, die in der Praxis von besonderer Relevanz sein können, Musterbestimmungen angeführt:

4.2. Stundensatz mit Deckelung

Oft wünschen Kunden, dass die Kosten mit einem bestimmten Betrag gedeckelt werden. Diese Deckelung bezieht sich auf das Honorar ohne Barauslagen.

Musterbestimmung:

Es wird vereinbart, dass das Gesamthonorar EUR _____ zuzüglich 20 % Ust. sohin EUR _____ (brutto) nicht überschreiten wird. Weiters werden anfallende Barauslagen bis zu Euro _____ brutto gesondert verrechnet.

4.3 Pauschale deckt nur bestimmte Stundenzahl ab

Es kann vorkommen, dass eine Beratung mehr Aufwand verursacht als vorhersehbar war. Ist ein Pauschalhonorar vereinbart, kann sich der Finanzdienstleister dadurch absichern, dass festgehalten wird, dass mit der Pauschale nur Beratungsleistungen in einem bestimmten Stundenumfang abgegolten sein sollen und für darüber hinausgehende Leistungen ein Stundensatz zur Anwendung kommt. Vor einer Überschreitung der Pauschale ist der Kunde entsprechend zu warnen und diesem die Option einzuräumen, nach Erreichung der maximalen, mit der Pauschale abgegoltenen Stundenleistung keine weiteren Beratungsleistungen mehr in Anspruch nehmen zu wollen.

Musterbestimmung:

Mit dem vereinbarten Gesamthonorar gelten ____ Stunden an Beratungsleistungen abgegolten. Bei Überschreitung der genannten Stundenzahl gilt für jede weitere Beratungsleistung ein Stundensatz in Höhe von EUR ____ (zuzüglich 20% USt., sohin EUR ____ brutto) vereinbart, wobei die Verrechnung hierbei in Zeiteinheiten von ____ (30/20/10) Minuten erfolgt. Weiters werden anfallende Barauslagen bis zu Euro ____ brutto gesondert verrechnet. Voraussetzung für die Verrechnung dieser Mehrleistungen ist, dass der Finanzdienstleister den Kunden vorab über die drohende Überschreitung der mit dem Gesamthonorar abgegoltenen Stunden informiert hat und der Kunde seine Zustimmung für die Erbringung darüber hinausgehender Leistungen erteilt hat.

5. Barauslagen, Diäten**5.1. Kostentragung durch Kunden (generell)**

Der Finanzdienstleister kann mit dem Kunden vereinbaren, dass die im Zusammenhang mit der Beratung angefallenen Barauslagen zusätzlich zum vereinbarten Honorar zu erstatten sind. Eine solche Vereinbarung ist bei jeder Form (Zeit-, Pauschal- oder sonstiges Honorar) möglich. Zu solchen Barauslagen gehören etwa Druck- und Kopierkosten, Grundbuchauszüge, Reisekosten, Porti, Telefon- und Telefaxkosten.

Musterbestimmung:

Im Zusammenhang mit der Beratung angefallene Barauslagen sind vom Kunden zu erstatten. Diese Barauslagen sind insbesondere Druck- und Kopierkosten, Grundbuchauszüge, Reisekosten, Porti, Telefon- und Telefaxkosten.

5.2. Regelung zu den Fahrtkosten und Diäten

Es empfiehlt sich, Fahrtkosten, Kilometergeld und Reisediäten im Zusammenhang mit Beratungsleistungen unter vorhergehendem Hinweis auf diese Kostentragungspflicht nach den Bestimmungen der Reisegebührenvorschrift 1955, BGBl 1955/203, in der jeweils geltenden Fassung (derzeit in der Fassung BGBl I 2015/164) nach den für Bundesbeamte anerkannten Sätzen zu vergüten (zu dem mit Reisen verbundenen Zeitaufwand siehe oben).

Musterbestimmung:

Fahrtkosten, Kilometergeld und Reisediäten im Zusammenhang mit Beratungsleistungen sind nach den in der Reisegebührenvorschrift 1955, BGBl 1955/203, in der jeweils geltenden Fassung (derzeit in der Fassung BGBl I 2015/164) für Bundesbeamte anerkannten Sätzen zu vergüten.

6. Verhältnis Beratungshonorar - Provision von Produktgebern**6.1. Honorarvereinbarung bei Provisionsentgang**

Erbringt der Finanzdienstleister für den Kunden Beratungsdienstleistungen leistet der Kunde für diese kein Entgelt, da der Finanzdienstleister im Falle einer Vermittlung ohnedies eine Provision vom Produktgeber erhält. Für den Fall, dass der Kunde nachträglich für sich oder Dritte Informationen, Konzepte, Gutachten, Investitions- oder Finanzierungsrechnungen oder sonstige Unterlagen, die der Finanzdienstleister im Rahmen einer Beratung ohne Vereinbarung eines Honorars erstellt hat, verwertet, sollte der Finanzdienstleister ein angemessenes Honorar für den Zeitaufwand der Erstellung und die damit zusammenhängenden Beratungsleistungen vereinbaren. Dieser Fall kommt etwa dann zum Tragen, wenn der Kunde nach vorangehender Beratung direkt mit

dem Anbieter abschließt und dem Finanzdienstleister aus diesem Grund der Provisionsanspruch entgeht.

Für diesen Fall kann entweder ein angemessenes Stundenhonorar oder ein vorher festgelegter Fixbetrag vereinbart werden. Falls der Finanzdienstleister ohnehin auch (für andere Fälle) eine Honorarregelung im Sinne der obigen Ausführungen hat, kann auf diese verwiesen werden.

Musterbestimmung:

Verwertet ein Kunde nachträglich für sich oder Dritte Informationen, Konzepte, Gutachten, Investitions- oder Finanzierungsrechnungen oder sonstige Unterlagen, die der Finanzdienstleister im Rahmen einer Beratung unentgeltlich oder ohne Vereinbarung eines Honorars erstellt hat, so gilt ein angemessenes Stundenhonorar von EUR ____ (brutto) / ein Honorar von EUR ____ (brutto) / ein Honorar gemäß der Honorarregelung des Finanzdienstleisters für den Zeitaufwand der Erstellung und die damit zusammenhängenden Beratungsleistungen als vereinbart. Dieser Fall tritt insbesondere dann ein, wenn der Kunde nach vorangehender Beratung direkt mit dem Produktanbieter abschließt und dem Finanzdienstleister aus diesem Grund der Provisionsanspruch entgeht.

6.2. Variante zu 6.1.

Eine andere Möglichkeit ist, dass der Finanzdienstleister die Beratungsdienstleistungen grundsätzlich unentgeltlich erbringt, aber vereinbart, dass er ein Entgelt für die Beratung in jedem Fall verlangen kann, wo es zu keiner erfolgreichen Vermittlung kommt.

Musterbestimmung:

Führt die Beratung zu einer erfolgreichen Vermittlung, für die der Finanzdienstleister Provisionen von einem Produktgeber erhält, so verzichtet der Finanzdienstleister auf einen Honoraranspruch gegenüber dem Kunden. Kommt es zu keiner erfolgreichen Vermittlung in diesem Sinne, hat der Berater einen Anspruch auf Honorar durch den Kunden gemäß der vereinbarten Honorarregelung.

6.3. Anrechnung des Honorars auf künftige Provisionseinnahmen

Kommt es im Rahmen einer Beratung, bei welcher der Finanzdienstleister mit dem Kunden ein Beratungshonorar vereinbart hat, zum Abschluss eines Vertrages, so entfällt der Honoraranspruch bis zur Höhe der Provision (so ausdrücklich gesetzlich vorgesehen im Bereich der Beratung in Versicherungsangelegenheiten). Ein von der Provision (etwa infolge höheren Beratungsaufwandes) nicht gedeckter Honoraranspruch kann - sofern vereinbart - gegen den Kunden geltend gemacht werden. Neben dem notwendigen Beratungshonorar muss diese Beratungsleistung mit der Vermittlung in Zusammenhang gestanden haben und das Ausmaß der Beratungsleistung muss über den normalen Umfang einer bloßen Vermittlungsleistung hinausgegangen sein (etwa Prüfung der bestehenden Verträge in Bezug auf eine allfällige Deckungslücke).

Musterbestimmung:

Kommt es im Rahmen der Beratungsleistung zum Abschluss eines Vertrages, für die der Finanzdienstleister von einem Produktanbieter eine Provision erhält, so entfällt der Honoraranspruch in der Höhe dieser Provision.

7. Fälligkeit

Es empfiehlt sich, klarzustellen, wann der Honoraranspruch zur Zahlung fällig wird. Hierfür kann etwa der Rechnungszugang an den Kunden oder eine bestimmte Zahlungsfrist ab Zugang vorgesehen werden.

Musterbestimmung:

Der Honoraranspruch wird bei Rechnungserhalt durch den Kunden abzugsfrei zur Zahlung fällig.

8. Dauerschuldverhältnis

8.1. Abrechnungszeiträume/-stichtage

Im Falle eines Dauerschuldverhältnisses sollten die Leistungen jeweils zum Ende eines Kalenderquartals abgerechnet werden. Im Einzelfall kann auch eine monatliche Abrechnung geboten sein, insbesondere wenn für einen Kunden regelmäßig umfangreiche Leistungen erbracht werden.

Musterbestimmung:

Im Falle eines Dauerschuldverhältnisses werden die Leistungen jeweils zum Ende eines Kalenderquartals / Kalendermonats abgerechnet.

Hinweis: Ein Dauerschuldverhältnis liegt regelmäßig bei Vermögensverwaltungs- und Betreuungsverträgen vor. Bei Beratungs- und Vermittlungsleistungen, die jeweils einzelne Geschäftsabschlüsse zum Ziel haben, handelt es sich hingegen regelmäßig um Zielschuldverhältnisse.

8.2. Indexierung der Stundensätze

Bei Dauerschuldverhältnissen sollte eine Änderung der Entgelte in den Honorarvertrag aufgenommen werden. Diese Änderung muss an einem objektiven Kriterium eindeutig festgelegt werden. Häufig ist dies ein anerkannter Verbraucherpreisindex. Zum Beispiel kann der von der Statistik Austria veröffentlichte nationale Verbraucherpreisindex 2015 (VPI 2015) oder natürlich auch andere objektive Kriterien herangezogen werden.

Musterbestimmung:

Mangels anderslautender Vereinbarung wird das vereinbarte Entgelt für erbrachte Dauerleistungen jährlich mit Wirkung ab _____ (Datum) eines jeden Jahres dem Verbraucherpreisindex 2015 (VPI 2015) (oder eines an dessen Stelle tretenden gleichwertigen Index) angepasst. Unterbleibt die Anhebung der Entgelte - aus welchen Gründen auch immer - so geht dadurch in den Folgejahren der Rechtsanspruch auf Anhebung nicht verloren.

IV. Honorarhöhe

1. Vorbemerkung

Grundsätzlich kann jeder Unternehmer selbst frei bestimmen, wie viel er für seine Dienstleistung verlangt, solange das Honorar angemessen ist. Der Stundensatz sollte die festen sowie die variablen Kosten decken. Die Kalkulationshilfe im Anhang 2 der KHR 2020, inklusive der unverbindlichen Beispiele, soll Ihnen einen Anhaltspunkt geben, um Ihren Stundenlohn zu errechnen. Zu diesem Zweck tragen Sie im Berechnungsprogramm im Anhang 2 bei den grün unterlegten Feldern Ihren erwarteten Bruttoundernehmergewinn, die verschiedenen Kosten sowie die Arbeitsstunden, wie hier ausgeführt, ein. Das Programm errechnet dann unter Zugrundelegung Ihrer Eingaben, wie hoch Ihr Stundensatz unter Einberechnung der üblichen Nettoarbeitsstunden sein muss, um Ihre Kosten zu decken und auch einen Unternehmergewinn zu erzielen. Unter Nettoarbeitsstunden verstehen wir alle Arbeitsstunden eines Jahres bei einer 40 Stunden Arbeitswoche unter Reduktion von Urlaubs-, Ausbildungs- und Akquisitionszeiten, die ohne direkte Bezahlung geleistet werden.

Unsere unverbindlichen Beispiele gehen aufgrund der entsprechenden Marktgegebenheiten von einem Ein-Personen-Unternehmen (EPU) oder einem Unternehmen mit fünf im operativen Geschäft (Außendienst) tätigen Personen aus.

2. Parameter für die Stundensatzkalkulation

2.1. Bruttoundernehmergewinn

Der Bruttoundernehmergewinn pro Monat ist das von Ihnen gewünschte Unternehmergehalt. Sollten in Ihrem Unternehmen mehrere Mitarbeiter im Außendienst tätig sein, tragen Sie beim Bruttoundernehmergewinn den gewünschten Lohn aller Mitarbeiter im operativen Geschäft samt allen Lohnnebenkosten ein.

Achtung: Der Bruttoundernehmergewinn ist jeweils im Monatsdurchschnitt anzugeben!

2.2. Kosten

Die Aufzählung der Kosten repräsentiert die in der Branche üblichen Kostenpositionen. Alle zusätzlichen Kosten können Sie zusammengerechnet unter „Diverses“ eintragen. Unter welcher Position ein Kostenpunkt in der Berechnung eingetragen wird, ist jedoch für das Ergebnis unerheblich.

Achtung: Alle Kosten sind jeweils im Monatsdurchschnitt anzugeben!

2.3. Arbeitsstunden

Grundsätzlich ist bei einer Vollzeitarbeitskraft von ungefähr 2000 Arbeitsstunden im Jahr auszugehen. Einzutragen sind die Arbeitsstunden im Jahr für alle im operativen Bereich tätigen Mitarbeiter.

Bei den unverbindlichen Beispielen gehen wir von den in der Branche üblichen Stundenzahlen aus. Sie können diese individuell eintragen. Dies kann sich aus Ihrer persönlichen Erfahrung ergeben oder aber auch dadurch, dass Sie mehr oder weniger als 40 Stunden die Woche arbeiten. Wichtig ist aber, dass das Ergebnis in der Spalte „Verrechenbare Stunden bei Vollausslastung“ die von Ihnen an Ihre Kunden verrechenbaren Stunden anzeigt.

Bei den Sonstigen Dienstverhinderungen gehen wir von einem marktüblichen Durchschnitt bei der Weiterbildung und für Verwaltung aus. Wenn noch keine Erfahrungswerte vorhanden sind, sollte der Zeitaufwand für Akquisition, Kundenbetreuung, Leerzeiten und sonstigen nicht verrechenbaren

Zeiten nicht zu niedrig angesetzt werden. Die im Beispiel angeführten Zeiten entsprechen einer vorsichtigen Schätzung für Finanzdienstleister, die noch am Aufbau ihres Kundenstockes arbeiten.

Achtung: Die Arbeitsstunden sind für das gesamte Jahr anzugeben!

2.4. Weitere Parameter

Der so errechnete Stundensatz soll als Basis für den mit dem Kunden tatsächlich vereinbarten Stundensatz bzw. vereinbarte Pauschale dienen.

Bei der Vereinbarung des Stundensatzes / der Pauschale können neben der dargestellten Kalkulation aber auch noch weitere Kriterien zu berücksichtigen sein, wie

- das Marktumfeld (welche Stundensätze verlangen Mitbewerber),
- die Komplexität der erwarteten Beratungsleistung (je komplexer eine Beratung ist und umso mehr Spezialwissen erforderlich ist, umso eher wird ein höheres Entgelt als durchschnittlich als angemessen zu werten sein)
- den Wert der Sache (Versicherungssumme, Kreditvolumen, zu veranlagender Betrag). Ein höherer Wert der Sache rechtfertigt auch ein höheres Entgelt, zumal auch das Haftungsrisiko für den Finanzdienstleister entsprechend höher ist
- oder das Leistungsvermögen des Kunden.

V. Sonstige Informationen zum Entgeltanspruch

1. Kostenvoranschläge

1.1. Kostenvoranschläge über ausdrückliche Gewährleistung (verbindliche Kostenvoranschläge)

Erstellt der Finanzdienstleister (auf Wunsch des Kunden) einen Kostenvoranschlag, so sind die Bestimmungen des § 1170a ABGB zu berücksichtigen. Ist dem Vertrag ein Kostenvoranschlag unter ausdrücklicher Gewährleistung für seine Richtigkeit zugrunde gelegt, so kann der Finanzdienstleister auch bei unvorhergesehen höherem zeitlichen oder finanziellen Aufwand der veranschlagten Arbeiten keine Erhöhung des Entgelts fordern. Gegenüber Verbrauchern im Sinne des Konsumentenschutzgesetzes gilt die Richtigkeit eines Kostenvoranschlages auch dann als gewährleistet, wenn dies nicht ausdrücklich vereinbart ist. Es ist daher zu empfehlen, die Möglichkeit einer Überschreitung des Kostenvoranschlages ausdrücklich zu vereinbaren

1.2. Kostenvoranschläge ohne Gewährleistung (unverbindliche Kostenvoranschläge)

Liegt in diesem Sinne ein Kostenvoranschlag ohne Gewährleistung vor und erweist sich eine beträchtliche Überschreitung als unvermeidlich, so kann der Kunde unter angemessener Vergütung der vom Unternehmer geleisteten Arbeit vom Vertrag zurücktreten. Sobald sich eine solche Überschreitung als unvermeidlich herausstellt, hat der Finanzdienstleister dies dem Kunden unverzüglich anzuzeigen (und sohin seiner Warnpflicht nachzukommen), widrigenfalls er jeden Anspruch wegen der Mehrarbeiten verliert. Bei beträchtlicher Überschreitung des Kostenvoranschlags ist dem Kunden die Überschreitung zur Kenntnis zu bringen. Der Kunde kann dann der Überschreitung zustimmen (und muss dann die zusätzlichen Kosten tragen). Alternativ dazu kann der Kunde vom Vertrag zurücktreten und hat für diesen Fall dem Unternehmer die bereits geleisteten Arbeiten angemessen zu vergüten. Als beträchtliche Überschreitung ist jedenfalls eine Überschreitung um mehr als 15 Prozent anzusehen.

2. Anspruchsvoraussetzungen

Einem Dienstleistungserbringer gebührt nur dann eine Provision oder eine sonstige Vergütung, wenn die von ihm erbrachte Leistung von seinen gewerbe- oder aufsichtsrechtlichen Befugnissen gedeckt ist. Sollten die Leistungen nicht von der einschlägigen Berechtigung des Finanzdienstleisters abgedeckt sein, steht diesem somit kein Anspruch auf Provision zu. Es ist daher erforderlich, vor Dienstleistungserbringung zu hinterfragen, ob Ihre Gewerbeberechtigung oder Konzession die jeweilige Dienstleistung umfasst oder ob eine zusätzliche Gewerbeberechtigung oder Konzession notwendig ist.

3. Informationsstellen

Zusätzliche Informationen finden Sie auf www.wko.at/finanzdienstleister oder direkt bei Ihrer Fachgruppe. Die Kontaktdaten ihrer Fachgruppe finden Sie unter dem jeweiligen Landeswappen ebenfalls auf www.wko.at/finanzdienstleister.

KHR 2020 - Anhang 1
Zusammenfassung der Musterbestimmungen

1. Vermittlungsdienstleistungen

1.1. Vergütung bei Vermittlungserfolg

- 1.1.1. Der Finanzdienstleister hat Anspruch auf eine Provision vom Kunden, sobald das zu vermittelnde Geschäft durch die verdienstliche Tätigkeit des Finanzdienstleisters rechtswirksam zustande kommt. Ebenso hat der Finanzdienstleister Anspruch auf Provision, wenn aufgrund seiner Tätigkeit zwar nicht das vereinbarungsgemäß zu vermittelnde Geschäft aber ein diesem nach seinem Zweck wirtschaftlich gleichwertiges Geschäft zustande kommt.
- 1.1.2. Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Produktgeber und dem Kunden aus nicht vom Kunden zu vertretenden Gründen nicht ausgeführt wird.
- 1.1.3. Die Höhe der Provision beläuft sich auf bis zu ___ % der/des vermittelten _____ (Kreditbetrages, veranlagten Betrages etc.)
- 1.1.4. Bei der Vermittlung von kapitalbildenden Lebensversicherungen hat der Finanzdienstleister in den Fällen, in denen die Versicherung vor dem Ablauf von fünf Jahren oder einer vereinbarten kürzeren Laufzeit, aber nach dem Ablauf eines Jahres beendet wird, nur Anspruch auf jenen Teil der Provision, der dem Verhältnis zwischen der tatsächlichen Laufzeit (bzw. Prämienzahlungsdauer) und dem Zeitraum von fünf Jahren oder der vereinbarten kürzeren Laufzeit (bzw. Prämienzahlungsdauer) entspricht. Der Finanzdienstleister hat dem Kunden eine bereits erhaltene Provision insoweit zurückzuzahlen, als sie das Ausmaß des anteiligen Provisionsanspruchs übersteigt. In den Fällen, in denen die Versicherung vor dem Ablauf des ersten Jahres beendet wird, hat der Finanzdienstleister keinen Anspruch auf Provision. Der Finanzdienstleister hat in diesen Fällen dem Kunden eine bereits erhaltene Provision vollständig zurückzuzahlen.

1.2. Vergütung bei fehlendem Vermittlungserfolg

- 1.2.1. Gemäß § 15 MaklerG wird vereinbart, dass der Kunde für den Fall, dass ein Geschäftsabschluss aus nachstehenden Gründen nicht zustande kommt, er dennoch den vollen Provisionsanspruch in der für den Fall eines Geschäftsabschlusses vereinbarten Höhe zu leisten hat. Ist die Höhe der Provision von der betraglichen Höhe des vermittelten Geschäfts abhängig, so ist in diesem Fall die Höhe des geplanten Geschäftes maßgeblich.
- 1.2.2. Ein Entgelt im Sinne dieser Bestimmung ist zu leisten, wenn
- a) das vereinbarte Geschäft wider Treu und Glauben nur deshalb nicht zustande kommt, weil der Kunde entgegen dem bisherigen Verhandlungsverlauf einen für das Zustandekommen des Geschäfts erforderlichen Rechtsakt ohne beachtenswerten Grund unterlässt;
 - b) mit dem vom Finanzdienstleister vermittelten Produktgeber ein anderes als ein zweckgleichwertiges Geschäft zustande kommt, sofern die Vermittlung des Geschäfts in den Tätigkeitsbereich des Finanzdienstleisters fällt;
 - c) das vereinbarte Geschäft nicht mit dem Kunden, sondern mit einer anderen Person zustande kommt, weil der Kunde dieser die ihm vom Finanzdienstleister bekanntgegebene Möglichkeit zum Abschluss mitgeteilt hat oder das Geschäft nicht mit dem vermittelten Produktgeber, sondern mit einem anderen Produktgeber zustande kommt, weil der vermittelte Produktgeber diesem die Geschäftsgelegenheit bekanntgegeben hat, oder

- d) das vereinbarte Geschäft nicht mit dem vermittelten Produktgeber zustande kommt, weil ein gesetzliches oder ein vertragliches Vorkaufs-, Wiederkaufs- oder Eintrittsrecht ausgeübt wird.

1.2.3. Es wird weiteres vereinbart, dass der Kunde ein Entgelt im Sinne dieser Bestimmung auch dann zu leisten hat, wenn dem Finanzdienstleister ein Alleinvermittlungsauftrag erteilt wurde und dieser vom Kunden vertragswidrig ohne wichtigen Grund vorzeitig aufgelöst wird oder das Geschäft während der Dauer des Alleinvermittlungsauftrages vertragswidrig durch die Vermittlung eines anderen vom Kunden beauftragten Maklers oder auf andere Art zustande kommt.

1.2.4. Auch wenn das angestrebte Rechtsgeschäft nicht zustande kommt, sind Aufwendungen des Finanzdienstleisters auf Grund von zusätzlichen Aufträgen (zusätzlich zur Vermittlung des vereinbarten Geschäfts), die ihm vom Kunden erteilt werden, gesondert zu vergüten.

2. Beratungsdienstleistungen

2.1. Zeithonorar

2.1.1. Der Kunde verpflichtet sich zur Zahlung eines Honorars für Beratungsleistungen in Höhe von EUR _____ zuzüglich 20% USt). sohin EUR _____ brutto) je Stunde. Die Verrechnung erfolgt hierbei in Zeiteinheiten von _____ (30/20/10) Minuten. Weiters werden anfallende Barauslagen bis zu Euro _____ brutto gesondert verrechnet.

2.1.2. Beratungsleistungen im Sinne dieses Vertrags sind neben dem Beratungsgespräch / den Beratungsgesprächen mit dem Kunden auch der gesamte im Zusammenhang mit dem Geschäftsfall anfallende Zeitaufwand, wie etwa Vorbereitung eines Angebots, Gespräche mit der Produktgesellschaft und Recherche und Aktenstudium.

2.1.3. Sollten Beratungsleistungen über ausdrücklichen Wunsch des Kunden an Samstagen, Sonntagen oder Feiertagen oder im Zeitraum zwischen 20.00 Uhr und 6.00 Uhr erbracht werden, gilt ein Honoraraufschlag von _____ Prozent des vereinbarten Stundensatzes als vereinbart.

2.1.4. Soweit für Vorbereitungsleistungen, Recherchen uä. Assistenzpersonal herangezogen wird, kommt für diese ein ermäßigter Stundensatz von EUR _____ (zuzüglich 20% USt, sohin EUR _____ brutto) zur Anwendung.

2.1.5. Für Vorbereitungsarbeiten, Recherchen und Aktenstudium kommt ein ermäßigter Stundensatz von EUR _____ (zuzüglich 20% USt, sohin EUR _____ brutto) zur Anwendung.

Fahrtzeiten zu Kundenterminen (Beratungstermine, Unterfertigungstermine uä) außerhalb der Büroräumlichkeiten des Finanzdienstleisters werden bis zu einem Umfang von _____ Minuten (Hin- /und Rückfahrt) nicht berechnet. Bei darüber hinausgehenden Fahrtzeiten werden diese im vollen Umfang verrechnet / im Umfang von _____ % wie Beratungszeiten verrechnet / als Pauschale in Höhe von EUR _____ verrechnet.

2.2. Pauschalhonorar

Der Kunde verpflichtet sich zur Zahlung eines Pauschalhonorars für Beratungsleistungen in Höhe von EUR _____ zuzüglich 20% USt, sohin EUR _____ brutto. Durch Zahlung dieses Pauschalhonorars sind alle im Zusammenhang mit dem gegenständlichen Geschäftsfall, für welchen das Pauschalhonorar vereinbart worden ist, erbrachten Beratungsleistungen

abgegolten. Weiters werden anfallende Barauslagen bis zu Euro ____ brutto gesondert verrechnet.

2.3. Mischformen

2.3.1. Es wird vereinbart, dass das Gesamthonorar ohne Barauslagen EUR _____ zuzüglich 20 % Ust sohin EUR _____ (brutto) nicht überschreiten wird.

2.3.2. Mit dem vereinbarten Gesamthonorar gelten ____ Stunden an Beratungsleistungen abgegolten. Bei Überschreitung der genannten Stundenzahl gilt für jede weitere Beratungsleistung ein Stundensatz in Höhe von EUR ____ (zuzüglich 20% USt, sohin EUR ____ brutto) vereinbart, wobei die Verrechnung hierbei in Zeiteinheiten von ____ (30/20/10) Minuten erfolgt. Weiters werden anfallende Barauslagen bis zu Euro ____ brutto gesondert verrechnet. Voraussetzung für die Verrechnung dieser Mehrleistungen ist, dass der Finanzdienstleister den Kunden vorab über die drohende Überschreitung der mit dem Gesamthonorar abgegoltenen Stunden informiert hat und der Kunde seine Zustimmung für die Erbringung darüber hinausgehender Leistungen erteilt hat.

2.4. Barauslagen, Diäten

2.4.1. Im Zusammenhang mit der Beratung angefallene Barauslagen sind vom Kunden zu erstatten. Diese Barauslagen sind insbesondere Druck- und Kopierkosten, Grundbuchsauszüge, Reisekosten, Porti, Telefon- und Telefaxkosten.

2.4.2. Fahrtkosten, Kilometergeld und Reisediäten im Zusammenhang mit Beratungsleistungen sind nach den in der Reisegebührevorschrift 1955, BGBl 1955/203, in der jeweils geltenden Fassung (derzeit in der Fassung BGBl I 2015/164) für Bundesbeamte anerkannten Sätzen zu vergüten.

2.5. Verhältnis Beratungshonorar - Provision von Produktgebern

2.5.1. Verwertet ein Kunde nachträglich für sich oder Dritte Informationen, Konzepte, Gutachten, Investitions- oder Finanzierungsrechnungen oder sonstige Unterlagen, die der Finanzdienstleister im Rahmen einer Beratung unentgeltlich oder ohne Vereinbarung eines Honorars erstellt hat, so gilt ein angemessenes Stundenhonorar von EUR ____ (brutto) / ein Honorar von EUR ____ (brutto) / ein Honorar gemäß der Honorarregelung des Finanzdienstleisters für den Zeitaufwand der Erstellung und die damit zusammenhängenden Beratungsleistungen als vereinbart. Dieser Fall tritt insbesondere dann ein, wenn der Kunde nach vorangehender Beratung direkt mit dem Produkthanbieter abschließt und dem Finanzdienstleister aus diesem Grund der Provisionsanspruch entgeht.

2.5.2. Führt die Beratung zu einer erfolgreichen Vermittlung, für die der Finanzdienstleister Provisionen von einem Produktgeber erhält, so verzichtet der Finanzdienstleister auf einen Honoraranspruch gegenüber dem Kunden. Kommt es zu keiner erfolgreichen Vermittlung in diesem Sinne, hat der Berater einen Anspruch auf Honorar durch den Kunden gemäß der vereinbarten Honorarregelung.

2.5.3. Kommt es im Rahmen der Beratungsleistung zum Abschluss eines Vertrages, für die der Finanzdienstleister von einem Produkthanbieter eine Provision erhält, so entfällt der Honoraranspruch in der Höhe dieser Provision.

2.6. Fälligkeit

Der Honoraranspruch wird bei Rechnungserhalt durch den Kunden abzugsfrei zur Zahlung fällig.

2.7. Dauerschuldverhältnis

- 2.7.1. Im Falle eines Dauerschuldverhältnisses werden die Leistungen jeweils zum Ende eines Kalenderquartals / Kalendermonats abgerechnet.
- 2.7.2. Mangels anderslautender Vereinbarung wird das vereinbarte Entgelt für erbrachte Dauerleistungen jährlich mit Wirkung ab _____ (Datum) eines jeden Jahres dem Verbraucherpreisindex 2015 (VPI 2015) (oder eines an dessen Stelle tretenden gleichwertigen Indexes) angepasst. Unterbleibt die Anhebung der Entgelte - aus welchen Gründen auch immer - so geht dadurch in den Folgejahren der Rechtsanspruch auf Anhebung nicht verloren.

ACHTUNG: Der Anhang 2 befindet sich in einem Excel Dokument um Ihnen eine einfache und direkte Berechnung ihres Honorars zu ermöglichen.

KHR 2020 - Anhang 3

Demonstrative Liste von Gewerbe- und Konzessionsvoraussetzungen im Zusammenhang mit einigen Dienstleistungen und Abkürzungsverzeichnis der zitierten Rechtsvorschriften.

Tätigkeit	Voraussetzung
Wertpapierberatung und Wertpapiervermittlung	
Gesamte Wertpapiervermittlung und Beratung nach dem WAG 2018	<ul style="list-style-type: none"> - Konzession einer Wertpapierfirma nach § 3 WAG 2018 über die Erbringung der Wertpapiervermittlung und Beratung nach § 3 Abs. 2 Z 1 und 3 WAG 2018 oder - als vertraglich gebundener Vermittler nach § 1 Z 44 WAG 2018 nur im Namen und auf Rechnung einer Wertpapierfirma oder eines Kreditinstituts mit derartiger Konzession. - Konzession als Kreditinstitut
Wertpapiervermittlung und Beratung nur von übertragbaren Wertpapieren und Investmentfonds nach § 1 Z 7 lit. a und c WAG 2018.	<p>Wie oben sowie zusätzlich:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Konzession eines Wertpapierdienstleistungsunternehmens nach § 4 WAG 2018 über die Erbringung der Wertpapiervermittlung und Beratung nach § 3 Abs. 2 Z 1 und 3 WAG 2018 oder - als Wertpapiervermittler nach § 2 Abs. 1 Z 45 WAG 2018 nur im Namen und auf Rechnung von Wertpapierfirmen, Wertpapierdienstleistungsunternehmen oder Kreditinstituten mit derartiger Konzession.
Portfolioverwaltung	
Portfolioverwaltung von Wertpapieren	<ul style="list-style-type: none"> - Konzession einer Wertpapierfirma nach § 3 WAG 2018 über die Erbringung der Portfolioverwaltung nach § 3 Abs. 2 Z 2 WAG 2018. - Konzession als Kreditinstitut <p>Die Dienstleistung der Portfolioverwaltung kann von vertraglich gebundenen Vermittlern und Wertpapiervermittlern nur vermittelt aber nicht erbracht werden.</p>
Versicherungsvermittlung	
Versicherungsvermittlung von Lebens und Unfallversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> - uneingeschränkte Eintragung im Versicherungsvermittlerregister oder - Eintragung im Versicherungsvermittlerregister eingeschränkt auf die Lebens und Unfallversicherung oder - Konzession als Versicherungsunternehmen <p>Die unabhängige Versicherungsvermittlung im Sinne eines „best advise“ darf nur von Versicherungsmaklern und Gewerblichen Vermögensberatern erbracht werden.</p>
Sonstige Versicherungsvermittlung nach Maßgabe des § 137 Abs. 3 bzw. des § 376 Z 18 Abs. 11 GewO 1994	<ul style="list-style-type: none"> - Gewerbeschein der uneingeschränkten Gewerblichen Vermögensberatung oder - Andere Gewerbetreibende soweit die Bedingungen nach § 137 Abs. 3 bzw. § 376 Z 18 Abs. 11 GewO 1994 erfüllt sind.

Kreditvermittlung	
Personalkreditvermittlung	<ul style="list-style-type: none"> - Gewerbeschein der uneingeschränkten Gewerblichen Vermögensberatung oder - Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung eingeschränkt auf die Personalkreditvermittlung oder - ein sonstiger Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung der die Personalkreditvermittlung beinhaltet. - Konzession als Kreditinstitut
Hypothekarkreditvermittlung	<p>Wie oben sowie zusätzlich:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung mit Ausnahme der Personalkreditvermittlung - ein sonstiger Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung der die Hypothekarkreditvermittlung beinhaltet.
Beteiligungsvermittlung	
Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (Beteiligungen auch geschlossene Fonds genannt)	<ul style="list-style-type: none"> - Gewerbeschein der uneingeschränkten Gewerblichen Vermögensberatung oder - Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung mit Ausnahme der Personalkreditvermittlung oder - ein sonstiger Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung der die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen beinhaltet. - Konzession als Kreditinstitut

C. Zitierte Rechtsvorschriften

ABGB	Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch
GewO 1994	Gewerbeordnung
HIKrG	Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz
KSchG	Konsumentenschutzgesetz
MaklerG	Maklergesetz
MIFID II	Richtlinie 2014/65/EU vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente (Markets In Financial Instruments Directive)
VersVG	Versicherungsvertragsgesetz
WAG 2018	Wertpapieraufsichtsgesetz 2018

KHR 2020 - Anhang 4
Mustervereinbarungen

Mustervereinbarung A

1. Höhe des Beratungshonorars

- 1.1 Der Kunde verpflichtet sich zur Zahlung eines Honorars für Beratungsleistungen in Höhe von EUR _____ (zzgl 20% USt, sohin EUR _____ brutto) je Stunde. Die Verrechnung erfolgt hierbei in Zeiteinheiten von _____ Minuten. Weiters werden anfallende Barauslagen bis zu Euro _____ brutto gesondert verrechnet.
- 1.2 Beratungsleistungen im Sinne dieses Vertrags sind neben dem Beratungsgespräch / den Beratungsgesprächen und Telefonaten mit dem Kunden auch der gesamte im Zusammenhang mit dem Geschäftsfall anfallende Zeitaufwand, wie etwa Vorbereitung eines Angebots, Gespräche mit der Produktgesellschaft und Recherche und Aktenstudium.
- 1.3 Sollten Beratungsleistungen über ausdrücklichen Wunsch des Kunden an Samstagen, Sonntagen oder Feiertagen oder im Zeitraum zwischen 20.00 Uhr und 6.00 Uhr erbracht werden, gilt ein Honoraraufschlag von _____ Prozent des vereinbarten Stundensatzes als vereinbart.
- 1.4 Für Vorbereitungsarbeiten, Recherchen und Aktenstudium kommt ein ermäßigter Stundensatz von EUR _____ (zzgl 20% USt, sohin EUR _____ brutto) zur Anwendung.
- 1.5 Fahrtzeiten ZU Kundenterminen (Beratungstermine, Unterfertigungstermine uä) außerhalb der Büroräumlichkeiten des Finanzdienstleisters werden bis zu einem Umfang von _____ Minuten (Hin-/und Rückfahrt) nicht berechnet.. Bei darüber hinausgehenden Fahrtzeiten werden diese im vollen Umfang verrechnet / im Umfang von _____ % wie Beratungszeiten verrechnet / als Pauschale in Höhe von EUR _____ verrechnet.

2. Barauslagen, Diäten

- 2.1 Im Zusammenhang mit der Beratung angefallene Barauslagen sind vom Kunden zu erstatten. Diese Barauslagen sind insbesondere Druck und Kopierkosten, Grundbuchsauszüge, Reisekosten, Porti, Telefon- und Telefaxkosten.
- 2.2 Fahrtkosten, Kilometergeld und Reisediäten im Zusammenhang mit Beratungsleistungen sind nach den in der Reisegebührenvorschrift 1955, BGBl 1955/203, in der jeweils geltenden Fassung (derzeit in der Fassung BGBl I 2015/164) für Bundesbeamte anerkannten Sätzen zu vergüten

3. Fälligkeit

Der Honoraranspruch wird bei Rechnungserhalt durch den Kunden abzugsfrei zur Zahlung fällig.

Mustervereinbarung B

1. Führt die Beratung zu einer erfolgreichen Vermittlung, für die der Finanzdienstleister Provisionen von einem Produktgeber erhält, so verzichtet der Finanzdienstleister auf einen Honoraranspruch gegenüber dem Kunden. Kommt es zu keiner erfolgreichen Vermittlung in diesem Sinne, hat der Berater einen Anspruch auf Honorar durch den Kunden gemäß folgender Bestimmungen.
2. Der Kunde verpflichtet sich zur Zahlung eines Honorars für Beratungsleistungen in Höhe von EUR _____ (zzgl 20% USt, sohin EUR _____ brutto) je Stunde. Die Verrechnung erfolgt hierbei in Zeiteinheiten von _____ Minuten. Weiters werden anfallende Barauslagen bis zu Euro _____ brutto gesondert verrechnet.
3. Beratungsleistungen im Sinne dieses Vertrags sind neben dem Beratungsgespräch / den Beratungsgesprächen und Telefonaten mit dem Kunden auch der gesamte im Zusammenhang mit dem Geschäftsfall anfallende Zeitaufwand, wie etwa Vorbereitung eines Angebots, Gespräche mit der Produktgesellschaft und Recherche und Aktenstudium.
4. Fahrtzeiten zu Kundenterminen (Beratungstermine, Unterfertigungstermine uä) außerhalb der Büroräumlichkeiten des Finanzdienstleisters werden bis zu einem Umfang von ___ Minuten (Hin-/und Rückfahrt) nicht berechnet. Bei darüber hinausgehenden Fahrtzeiten werden diese im vollen Umfang verrechnet / im Umfang von _____ % wie Beratungszeiten verrechnet / als Pauschale in Höhe von EUR _____ verrechnet.
5. Im Zusammenhang mit der Beratung angefallene Barauslagen sind vom Kunden zu erstatten. Diese Barauslagen sind insbesondere Druck- und Kopierkosten, Grundbuchauszüge, Reisekosten, Porti, Telefon- und Telefaxkosten. Fahrtkosten, Kilometergeld und Reisediäten im Zusammenhang mit Beratungsleistungen sind nach den in der Reisegebührenvorschrift 1955, BGBl 1955/203, in der jeweils geltenden Fassung (derzeit in der Fassung BGBl I 2015/164) für Bundesbeamte anerkannten Sätzen zu vergüten.
6. Der Honoraranspruch wird bei Rechnungserhalt durch den Kunden abzugsfrei zur Zahlung fällig.