

**Workshop für Gewerbetreibende**  
**BMDW 2. Teil**

**Aktuelle Probleme**

**Ausblick**

## Aktuelles

- Aktuelle Probleme EK: -> Detailfragen
- Digitalisierung risikobasierter Ansatz: aktuelle Vorhaben + zukünftige Möglichkeiten

### **Unternehmensberater – § 365m1: Dienstleistungen für Gesellschaften oder Treuhandschaften:**

- § 365m1: Dienstleistungen für Gesellschaften oder Treuhandschaften:
- a) Gründung von Gesellschaften oder anderen juristischen Personen oder
- b) Ausübung der Leitungs- oder Geschäftsführungsfunktion einer Gesellschaft, der Funktion eines Gesellschafters einer Personengesellschaft oder einer vergleichbaren Funktion bei einer anderen juristischen Person oder Bestellung einer anderen Person für die zuvor genannten Funktionen oder
- c) Bereitstellung eines Sitzes, einer Geschäfts-, Verwaltungs- oder Postadresse und anderer damit zusammenhängender Dienstleistungen für eine Gesellschaft, eine Personengesellschaft oder eine andere juristische Person oder rechtsgeschäftliche Vereinbarung

**Unternehmensberater – § 365m1: Dienstleistungen  
für Gesellschaften oder Treuhandschaften:**

- d) Ausübung der Funktion eines Treuhänders einer Treuhandschaft oder einer ähnlichen rechtsgeschäftlichen Vereinbarung oder Bestellung einer anderen Person für die zuvor genannten Funktionen oder
- e) Ausübung der Funktion eines nominellen Anteilseigners für eine andere Person, bei der es sich nicht um eine auf einem geregelten Markt notierte Gesellschaft handelt, die dem Unionsrecht entsprechenden Offenlegungsanforderungen oder gleichwertigen internationalen Standards unterliegt, oder Bestellung einer anderen Person für die zuvor genannten Funktionen oder

## wann beginnen die Pflichten?

- Unternehmensberater: bei Beginn der Geschäftsbeziehung = Auftragsannahme
- Immobilienmakler:
  - bei Beginn Geschäftsbeziehung = Auftragsannahme durch Auftraggeber zu Kauf/Verkauf; Miete/Vermietung;
  - gelegentliche Transaktion = gegenüber Verkäufer/Käufer; Vermieter/Mieter – jedenfalls noch nicht bei Besichtigung; bei Weiterleitung eines Offertes
  - Versicherungsvermittler: bei Beginn Geschäftsbeziehung

# risikobasierter Ansatz -

## Ausblick

## Risikobasierter Ansatz - Ebenen

- Unternehmensebene:
  - individuelles Geschäft (vgl. Art. 13(2) (3) GW-RL) -> Anh. I GW-RL: Zweck, Höhe, Regelmäßigkeit; Komplexität, Risikoland (Art. 18a GW-RL), PEP (Art. 20 GW-RL)
  - unternehmensbezogen (vgl. Art. 8, 16, 18(3) GW-RL)-> Anh. II und Anh. III GW-RL
- staatliche Ebenen:
  - Bezirk, Land, Bund – Sektoren, NRA
  - EU-Ebene, SNRA
  - Weltebene: FATF

## Maßnahmen individueller Geschäftsfall erhöhtes Risiko

- Einholung zusätzlicher Informationen über den Kunden
- Einholung zusätzlicher Informationen über die angestrebte Art der Geschäftsbeziehung;
- Einholung von Informationen über die Herkunft der Gelder und die Herkunft des Vermögens des Kunden
- Einholung von Informationen über die Gründe für die geplanten oder durchgeführten Transaktionen
- Einholung der Zustimmung der Führungsebene zur Schaffung oder Weiterführung der Geschäftsbeziehung;
- verstärkte Überwachung der Geschäftsbeziehung



## Risikokriterien Richtlinie Unternehmensebene

- Kunde
- Produkt
- Transaktion
- geographisch
- PEP?

## erhöhend:

- außergewöhnliche Umstände der Geschäftsbeziehung, Risikoländer, private Vermögensverwaltung, nominelle Anteilseigner, Inhaberpapiere, bargeldintensiv, komplizierte Eigentumsstruktur, Drittstaatsangehöriger -Aufenthaltsrecht
- Ferngeschäft, kein persönlicher Kontakt
- neue Produkte oder Geschäftsmodelle
- Öl, Waffen, Edelmetall, Tabakerzeugnisse, Kulturgüter archäologische Güter, Elfenbein, geschützte Arten

## senkend:

- Börsennotierung,
- öffentliche Verwaltungen,
- Sitz in Mitgliedstaat,
- Drittländer mit gutem Standard,
- Lebensversicherungen mit geringer Prämie,
- Pensionsprodukte

# Risikomanagement

## Unternehmensebene

- Erhebung Risiko der Geschäftsfälle
- daraus resultierend Risiko des Gesamtunternehmens zB jährlich; ?  
Berücksichtigung NRA, SNRA
- daraus abzuleiten: Maßnahmen

## staatliche Ebene

- NRA -> Massnahmen

## Ausblick

- Digitalisierung Verarbeitung der Rückmeldungen der Unternehmen, neu: Aufbereitung hinsichtlich regionale/sectorale Risikofaktoren, neu? Aufbereitung hinsichtlich Prüfplänen; Berücksichtigung andere Faktoren (NRA?, FATF?, SNRA?, sonstige Faktoren zB Nichtrückmeldungen)
- weitere Möglichkeiten: belgisches Konzept – Risikobewertung im individuellen Geschäftsfall; daraus Ableitung Unternehmensrisikoanalyse; daraus Ableitung Maßnahmen
- Begleitfaktoren: EU – Geldwäschepaket; Bedeutung für MS-staatliche Aktivitäten?

**Danke für Ihre  
Aufmerksamkeit!**

Stefan Trojer  
BMDW  
[stefan.trojer@oesterreich.gv.at](mailto:stefan.trojer@oesterreich.gv.at)