

FACTS

Ausgabe 1/2022

www.wko.at/finanzdienstleister

INFORMATIONEN DES FACHVERBANDS FINANZDIENSTLEISTER



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Finanzdienstleister

www.wko.at/wissensdatenbank

Vermögensberater des Jahres im Interview	2
EU-Lobbying	5
EU: Vizepräsident Dr. Othmar Karas zum EU-Billionen-Kraftakt für Grün	7
Interview MMag. Christian Martin Stiefmüller, M. B. A. von Finance Watch	9
Recht RA Prof. Dr. Christian Winternitz zum Glanz des Goldes	11
Steuertipp von Mag. Cornelius Necas zur Kryptosteuer	12
Berufsgruppen	16
News	20



Andreas Petschar aus Kärnten zum vierten Mal in Folge Vermögensberater des Jahres – die Niederösterreicherin Waltraud Hauser und Monika Maximilian aus Wien holen ex aequo den 2. Platz bei der Publikumswahl 2021

Seit 2014 veranstaltet der Fachverband jährlich die Publikumswahl für jene Mitglieder, die sich zur Einhaltung der freiwilligen Standes- und Ausübungsregelungen für die Gewerbliche Vermögensberatung und Wertpapiervermittler verpflichtet haben.

2021 wurden insgesamt 1.208 Bewertungen über das Onlinebewertungsportal abgegeben. Sechs verschiedene Kategorien konnten von „außerordentlich“ bis „unzureichend“ bewertet werden. Neben den Siegern erhalten elf weitere Teilnehmer eine Urkunde für ein „außerordentlich gutes Ergebnis“, da sie min-

destens 95% der Punkte und mindestens 20 Weiterempfehlungen erreicht haben. Wir gratulieren herzlich allen Gewinnern!

Die Trägerinnen und Träger des Gütesiegels sind auf der Website des Fachverbands <https://wko.at/finanzdienstleister> abrufbar. FACTS hat den Sieger und die zwei Siegerinnen interviewt. ▶

Liebe Kolleginnen! Liebe Kollegen!



Es gab schon erfreulichere Zeiten!

Noch bevor die Corona-Präventionsmaßnahmen zum größten Teil abgeschafft wurden, begann eine neue Katastrophe: Kaum jemand hat im Vorfeld vermutet, dass Russland die Ukraine wirklich flächendeckend angreift. Dies ist ein weiterer Rückschlag für die europäische Wirtschaft und natürlich hat der Angriff – wie

bei jedem Krieg – unmittelbare Auswirkungen auf die Börsen. Man wird sehen, wie lange die negative Entwicklung anhält, bei einigen Kriegen in diesem Jahrtausend hat die Erholung sehr rasch wieder eingesetzt.

Auch wenn die Situation in der Ukraine uns alle wirtschaftlich betrifft, so steht das in keinem Verhältnis zum Leid der ukrainischen Bevölkerung. Viele Menschen verlassen ihre Heimat, jene die bleiben (müssen – Männer im wehrfähigen Alter), haben nicht nur mit Versorgungs- und Energieengpässen, sondern auch direkt mit der russischen Armee zu kämpfen. Das bedeutet die unmittelbare Gefahr, das eigene Leben zu verlieren. Wenn man sich das vor Augen führt, relativiert sich die eigene Situation sehr rasch wieder. Es ist für alle – vor allem für die ukrainische Bevölkerung – zu hoffen, dass es sehr rasch zu einer vernünftigen Lösung kommt, die für alle lebbar ist. Die Hoffnung stirbt zuletzt.

Leider kam es auch in unserem Umfeld zu einem tragischen Todesfall. Unser langjähriger ehemaliger Ombudsmann KommR Mag. Ing. Johann Wally hat uns am Beginn des heurigen Jahres für immer verlassen. Unser tiefstes Mitgefühl gilt seinen Angehörigen und Freunden. In dieser Ausgabe gibt es aber nicht nur tragische Nachrichten für Sie, wir wollen Ihnen einen Überblick darüber geben was sich – vor allem Gutes – in unserem Bereich in den letzten Wochen getan hat und auch den Blick nach vorne richten.

Neben einem Artikel über Ihre Rückmeldungen zum BILDUNGS-KickOff, der wieder eine neue Rekordteilnehmerzahl gebracht hat und den schon „traditionellen“ Siegerinterviews, gibt es auch einen Bericht über das letzte Meeting unserer europäischen Interessenvertretung BIPAR, welches Ende Jänner online stattgefunden hat. Die rechtlichen Themen werden in dieser Ausgabe durch einen Artikel über Kryptosteuer von Mag. Cornelius Necas sowie einen Beitrag über Compliance im Versicherungsvertrieb von Mag. Alexander Lechner und einen Artikel zur Vermittlung von Gold von RA Dr. Christian Winternitz abgedeckt. So finden Sie in dieser Ausgabe eine breite Palette von rechtlichen Informationen.

Abgerundet wird diese Ausgabe durch ein spannendes Interview mit Christian Stiefmüller von Finance Watch Brüssel und Informationen über den Trend zur E-Mobilität.

Somit umfasst diese Ausgabe neben einem Blick zurück auch rechtlich Relevantes und Spannendes. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und hoffe die nächste Ausgabe mit dem Titel „das Schlimmste ist vorbei“ beginnen zu können.

In diesem Sinne alles Gute!

Ihr
Hannes Dolzer

Obmann des Fachverbands Finanzdienstleister, WKO



SiegerInnen der Publikumswahl 2021

Platz 1 PETSCHAR Mag. Andreas	Gritschacher Straße 23, 9500 Villach
Platz 2 (ex aequo) HAUSER Mag. (FH) Waltraud	Brunngasse 38, 2170 Poysdorf
Platz 2 (ex aequo) MAXIMILIAN Monika	Landstraßer Hauptstraße 71/1/311, 1030 Wien

TeilnehmerInnen mit außerordentlich gutem Ergebnis

ADAMER Susanne	Ahornweg 1, 8410 Wildon
CSIDA Jürgen	Hauptstraße 51, 7152 Pamhagen
GOLDENGNU GmbH	Lerchenfelder Straße 13/6/30, 1070 Wien
HUBACEK Peter	Teichtlgasse 9, 2105 Unterrohrbach
LACKNER Franz	Wienerstraße 3/1, 3430 Tulln
LUCHETTA Heiko	Bruggfeldstraße 15/3/1, 6500 Landeck
PEER Mag. Eva-Maria, MBA	Grabenweg 68, 6020 Innsbruck
PICHLER Karl	Sonnleitnersiedlung 24, 3340 Waidhofen/Ybbs
S2 FINANZMANAGEMENT LIMITED	Straubingerstraße 9, 5020 Salzburg
TÄUBL Christian-Martin	Hagengasse 9, 3430 Tulln
ZÖHRER Robert	Samerweg 22/Top 2, 6067 Absam



Mag. Andreas Petschar – Beraternachwuchs fördern!

Mag. Andreas Petschar ist seit 2005 Gewerblicher Vermögensberater und hat bereits fünf Mal den Wettbewerb gewonnen. Er ist der einzige Teilnehmer, der seit Beginn jedes Mal einen Platz am Siegerpodest erreichte. Seine Kunden empfehlen ihn weiter, „weil sich der Mann wirklich sehr gut auskennt, sympathisch und objektiv ist“, „weil er stets den Überblick über meine Veranlagungen behält und er mir schon überdurchschnittliche Erträge erwirtschaftet hat“ oder „weil er sich spitze auskennt und mir schon viel Geld erspart hat“.

FACTS: Herzliche Gratulation zum Titel „Vermögensberater des Jahres“! Sie haben diese Publikumswahl nun schon zum

vierten Mal in Folge gewonnen. Das ist einzigartig, gibt es doch jedes Jahr zahlreiche Mitbewerber um den Titel. Verraten Sie uns Ihr Erfolgsgeheimnis?

Mag. Andreas Petschar (AP): Nach der Wahl ist vor der Wahl, könnte man fast sagen. Sobald vom Fachverband zur Publikumswahl aufgerufen wird, beginne ich meine Kunden darauf hinzuweisen, dass sie wieder Gelegenheit haben abzustimmen. Das mache ich bei persönlichen Terminen, telefonisch, bei Onlineterminen bzw. schicke den Mitmach-Link. Viele voten dann gleich am Smartphone. In den letzten beiden Monaten vor der Zählung setze ich bei Terminen, telefonisch und online, mit einer Erinnerung nach.

FACTS: Gleich zwei Krisen, Niedrigstzinsen, die uns wohl erhalten bleiben, volatile Märkte, und dazu steigende Inflation; das ist eine herausfordernde Kombination – für Anlagekunden genauso wie für Vermögensberater. Welche Alternativen empfehlen Sie in dem Szenario?

AP: Ich glaube, erstens, an Veranlagung in Rohstoffe, speziell Industriemetalle. Die werden beispielsweise in der Luftfahrt und für Handys gebraucht. Rohstoffpreise gehen seit Jahren hinauf und ich gehe bei Industriemetallen mittelfristig von steigenden Kursen aus. So eine Anlagebeimischung kann man auch mit einem „Metall-Sparplan“ schon ab 70,- Euro monatlich oder ab 1.000,- Euro Einmalbetrag machen. Das wird von Kunden gut angenommen. Außerdem ist der Beratungsaufwand viel geringer als z. B. für Aktienveranlagung. Meine Kunden können in wenigen Minuten selbst eine Online-Kontoregistrierung machen, oder wir richten es gemeinsam für sie ein, und können gleich mit einem Trade starten. Es ist physischer Kauf einer Handelsware, oft umsatzsteuerfrei und nach einem Jahr Behaltfrist auch noch spekulationssteuerfrei.

Zweitens, eine hierzulande wenig bekannte alternative Veranlagung als Co-Investment sind „Life Settlements“, also Investieren in Risikolebensversicherungen aus den USA. Das hat ein gutes Sicherheits-Ertrags-Verhältnis mit einem Basisertrag von 8-10% p.a.; der tatsächliche Ertrag ist meist weit höher. Und Kunden können unter den

von Profis vorselektierten Polizzen nochmals individuell auswählen. Das ist eine Anlagebeimischung, die unabhängig von Börsenentwicklungen und Immobilienpreisen ist.

Weiters finde ich das Oberwarther Unternehmen PhytonIQ interessant. Es ist Weltmarktführer in Indoor Farming (von z. B. Wasabi und Safran) in Topqualität sowie in der Technologie, die dahinter steht. So hat die Firma und ihre Technologietochter erstklassige Kunden aus der Spitzengastronomie, aber auch aus der Pharmabranche und wachsende Nachfrage. Dazu kommt, im Sinne der von uns allen gewünschten Nachhaltigkeit und Klimaschonung, dass das Unternehmen mit Energie(rück)gewinnung eine positive CO₂-Bilanz hat.

FACTS: Das alles klingt nach viel Weiterbildung. Welche freiwillige Zusatz-Fortbildungen haben Sie in jüngster Zeit gemacht?

AP: Sämtliche Vortragsreihen der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft Kärnten, da es hier immer hochkarätige Vortragende und spannende abwechslungsreiche Themen gibt. Weiters in meiner Eigenschaft als Business Angel mehrere Master Classes, Investor Academies und Investor Talks der Austrian Angel Investors Association. Zusätzlich habe ich vorigen Herbst an den Paul-Watzlawick-Tagen mit dem Thema „Alles ist mit Allem verbunden – Wege zu einer neuen Kybernethik“ teilgenommen; als Villacher ohnehin ein Pflichtprogramm; völlig branchenfremd und den Horizont erweiternd.

FACTS: Zum Abschluss: Welche Themen für Finanzdienstleister sind Ihnen besonders wichtig voranzutreiben?

AP: Erstens: Wie man den Beraternachwuchs fördern kann. Eine Idee wäre, jungen Mitarbeitern, die nur geringes Fixum und noch kaum Provisionen bekommen, eine „Ausgleichzulage“ zu zahlen, damit sie ihrem Finanzdienstleister-Arbeitgeber erhalten bleiben und sich in wenigen Jahren etwas aufbauen können. Zweitens: Bürokratie nicht ausufern zu lassen. Das schreckt ab. Kunden, die in der Finanzberatung tätig sein wollen, und auch jene Jungen, die sich für den Beruf des Finanzdienstleisters interessieren.



Mag. (FH) Waltraud Hauser – Mit Servicepunkten

Mag. (FH) Waltraud Hauser aus Poysdorf, die seit 2001 Gewerbliche Vermögensberaterin ist, hat bereits die Publikumswahl 2017 gewonnen und 2018 sowie 2019 den 2. Platz erreicht. Ihre Kunden sind insbesondere deshalb zufrieden: „Sie hat alles im Überblick, ist immer bestens informiert was sich am Markt tut“, „Extrem kompetent, einfühlsam und findet immer die richtige Lösung für meine finanziellen Herausforderungen“ oder „Weil sie immer gute Lösungen sucht und alles gut erklärt und sich kümmert“.

FACTS: Herzliche Gratulation zum Stockerlplatz bei der Publikumswahl „Vermögensberater des Jahres“! Sie sind ja schon in den vergangenen Jahren mehrfach ausgezeichnet worden. Wie sehen Sie diesen Vertrauensbeweis?

Mag. (FH) Waltraud Hauser (WH): Er gibt Kraft – vor allem die positiven Kommentare zu den Votings sind eine doppelte Wertschätzung. Kundenbeurteilungen wie „hervorragender Service, maßgeschneidert lösungsorientiert, steht uns zur Seite, erklärt verständlich, geht auf unsere Bedürfnisse ein“ gibt einem sehr viel. Obwohl oder gerade weil ich diese Tätigkeit ja schon 22 Jahre mache.

FACTS: Sie sind ja auch regelmäßige Teilnehmerin des BILDUNGS-KickOffs. Was nehmen Sie davon vor allem mit?

WH: Heuer war eine diskussionsanregende Feststellung eines Vortragenden dort eine Art „Stein des Anstoßes“: „Vermögensberater sind zu kundenfreundlich“. Gemeint war wohl das Ausnützen von Gratisberatung, um dann bei einer Bank abzuschließen. Ich denke, es braucht ein Umdenken auch bei uns selbst. Ich glaube an die Vernunft des Menschen. Wenn man klar formuliert, wird der Beratene den langfristigen Wert unserer Dienstleistungen erkennen und nicht nur auf das kurzfristige Einsparen von ein paar Euro schauen. Menschen, die den Wert des

unabhängigen Vermögensberaters nicht verstehen, haben unsere Dienstleistungen (noch) nicht erkannt. Ich habe den Eindruck, wir werden noch stark mit klassischen Bankern verglichen und nicht mit Dienstleistern für individuelle Bedürfnisse wie Architekten oder Steuerberater.

FACTS: Wie kann man da punkten?

WH: Da können wir nur mit Service punkten. Wie die Publikumswahl zeigt: „Der Berater ist immer für dich da“ wird honoriert. Das bewusst zu machen, ist wichtig. Da ist noch viel Luft nach oben und noch viel Potenzial für unsere Branche. Dazu kommt die Authentizität: Was ich meinen Kunden empfehle, mache ich auch selbst. Man muss zeigen, dass man überzeugt davon ist. Ich zeige auch mein Depot her, habe nichts zu verbergen. Die Kunden sollen sehen, dass man auf ihrer Seite ist. Und gemeinsam Durchhaltevermögen beweisen, dass man, auch bei vielleicht einzelnen Ausfällen, etwas erreichen kann.

FACTS: Wie sehen Sie permanente Weiterbildung in dem Zusammenhang?

WH: Ich danke den Organisatoren des BILDUNGS-KickOffs, dass man da alle neun Module zeitlich und inhaltlich so kompakt absolvieren konnte. Jetzt kann ich mich „entspannt“ weiteren Fortbildungen widmen. Ich absolvier(t)e ja fast doppelt so viele Stunden für Weiterbildung als verpflichtend sind. Webinare, zu denen man sich vom Büro oder von zu Hause einloggen kann, lassen eine flexible Einteilung und mehr Stunden zu, weil Wegzeiten wegfallen. Da hilft die Digitalisierung schon sehr.

FACTS: Welche Themen finden Sie denn aktuell interessant?

WH: Im Immobilienbereich wie schon bisher Vorsorgewohnungen und jetzt auch das Thema Bauherrenmodelle, wo es Kundenfragen gibt. Betriebliche Altersvorsorge interessiert mich auch, da gibt es Bereiche, wo man in der Kundenberatung in die Tiefe gehen kann. Und im Veranlagungsbereich muss man sich jedenfalls permanent fortbilden. Sehr wichtig sehe ich das Thema Vermögensübergabe als Teil der Vorsorge. Das Vorhandene soll ja ver-

fügbar sein, wenn man es braucht. Das Thema Tod muss man ansprechen, da kann man nichts planen. Beim Thema Nachhaltigkeit muss man zuerst feststellen, was die Kunden darunter verstehen. Kunden fragen: „Haben wir schon auf Nachhaltigkeit umgestellt?“. Beim Fondssparen etwa gibt es verschiedene Themen, unter anderem eben auch zu Nachhaltigkeit. Auch da gilt: Der Kunde soll überzeugt sein von dem, in das er veranlagt. Auch die Inflationsproblematik spreche ich an, um vom Sparbuch zu einem Anlagemix zu kommen. Etwa einem Mix aus Gold als Reserve, langfristigem Investment und Fondspolizzen mit nur 4% Versicherungssteuer statt 25 oder 27,5% KEST.



Monika Maximilian – Umdenken ist gefragt

Die Wienerin Monika Maximilian steht erstmals am Siegerstockerl.

Sie ist seit 2003 Gewerbliche Vermögensberaterin. Ihre Kunden empfehlen sie, weil: „Sie geht perfekt auf meine Situation ein und macht mich auch auf potenzielle zukünftige Situationen aufmerksam und bietet Lösungen dafür“, „Sie hat mir den Weg zu finanzieller Unabhängigkeit und Stabilität geebnet“ oder „das ganze Paket passt“.

FACTS: Herzliche Gratulation zur Premiere! Sie sind bei der Publikumswahl 2021 zum „Vermögensberater des Jahres“ heuer mit Platz zwei erstmals auf das Podest gewählt worden. Haben Sie eine Botschaft an die Community?

Monika Maximilian (MM): Zuerst einmal freue ich mich sehr über die Auszeichnung und die Votings, die für mich abgegeben wurden. Das zeugt von der Zufriedenheit und dem Vertrauen meiner Kundinnen und Kunden, wofür ich mich sehr bedanke. Für unsere Branche denke ich, dass wir uns unter unserem Wert verkaufen. Da sollte bei uns selbst ein Umdenken stattfinden. Unsere Dienstleistungen sind wertvoll, das sollte auch den Kundinnen und Kunden transparent gemacht werden. Wir haben das Know-how, für unsere Kundinnen und Kunden aus dem

großen Finanz-„Universum“ das Geeignete herauszupicken und wir erbringen dazu laufende Services und Betreuung. Das ist eine Frage der Wertigkeit.

FACTS: Sie praktizieren selbst ja Honorarberatung?

MM: Ja, meiner Meinung nach wird so unsere Dienstleistung ganz anders geschätzt. Mit Honorarberatung wird man sich der Dienstleistung besser bewusst. Wir Beraterinnen und Berater setzen viel angeeignetes Wissen, Know-how, Erfahrung und auch „Gespür“ zum Wohle und Nutzen unserer Kundinnen & Kunden ein und das sollte uns und den Kundinnen und Kunden stärker bewusst sein. Dazu gehört auch die Courage, Kundinnen und Kunden zu sagen „das passt nicht für Sie“. Ich meine, dass ein Umdenken in unserer Branche kommen sollte: Wen wollen wir überhaupt beraten? Unsere Branche verdient sich mehr Selbstwert und mehr Selbstbewusstsein.

FACTS: Ein spannendes Fortbildungsthema.

MM: Ja, man könnte Selbstwert und Selbstbewusstseinsbildung als Persönlichkeitsentwicklung beispielsweise in das Programm des BILDUNGS-KickOffs aufnehmen. Fachwissen hat jeder in der Branche; die Chance sich zu differenzieren, liegt in der persönlichen Weiterentwicklung: Wie agieren wir? Wie gehen wir mit unseren Kundinnen und Kunden um? Wie viel Zeit nehme ich mir für die Person? Wie sehr interessiere ich mich für den Menschen hinter der Kundin und dem Kunden? Interesse zeigen für das Gegenüber, für seine Sorgen und Probleme, ist keine Sache für Laptop, Produktdokument und Spreadsheet. Unsere Aufgabe in der Beratung ist doch, den Kundinnen und Kunden Sorgen abzunehmen bzw. für sie und ihn da zu sein und aktiv zu sein, damit eine Sorge weniger wird.

FACTS: Sehen Sie da Gender-Unterschiede in der Beratung?

MM: Frauen sind sehr gute, sensible Beraterin, aber noch immer zu wenige. Anscheinend gibt es noch immer die Prägung aus einem alten Rollenbild: Der Mann kümmert sich um die Finanzen. Da braucht es noch Selbstwertstärkung der Frauen.

FACTS: Vorsorge ist ja auch so ein Thema, wo es noch Aufholpotenzial gibt?

MM: Ja, dabei gibt es in der Vorsorge mittels Lebensversicherung eine große Vielfalt, z. B. mit Zusatzbausteinen, mit denen man Karenzzeiten und Berufsunfähigkeitszeit überbrücken kann. Was die Disziplin in der Veranlagung und bei Lebensversicherungen über einen längeren Zeithorizont betrifft, nehme ich mehr Durchhaltevermögen bei Männern wahr. Frauen werfen, je nach Lebenssituation, eher die Flinte ins Korn. Männer schrauben hingegen nicht so schnell ihr Sparziel herunter, nur weil sie eine Partnerin und Kind haben. Pay gap und kürzerer Veranlagungsatem bei Frauen sind Zahnräder, die ineinander greifen. Da-

bei sollten sich Frauen die Frage stellen: Wie viel ist mir finanzielle Freiheit, die finanzielle Unabhängigkeit von anderen wert? Und dann das Sparziel diszipliniert verfolgen. Deshalb habe ich als oberste Prämisse in meiner Beratung, zuerst das finanzielle Endziel, das individuelle Sparziel, zu erfragen und dann den Weg zum Erreichen dieses Sparziels gemeinsam zu erstellen. Dazu gehört auch, als Beraterin die Courage zu haben, Kundinnen und Kunden klar zu sagen: Ihr Einsatz passt nicht mit Ihrem Sparziel zusammen.

FACTS: Ganz „in“ ist das Thema Nachhaltigkeit, auch in der Geldveranlagung. Wie gehen Sie in Ihrer Beratungspraxis damit um?

MM: Im Rahmen einer Gesamtanalyse: Was ist der Kundin, dem Kunden wichtig beim Sparen, ist ihnen auch nachhaltiges Anlegen wichtig? Den Terminus Nachhaltigkeit auf einen gemeinsamen Nenner bringen – es gibt ja verschiedene Vorstellungen dazu. Also zuerst klären, was die Kundin, der Kunde darunter versteht, und dann aufklären, was dazugehören kann. Die jüngeren Generationen sind sehr gut informiert und fragen bewusst aktiv danach: „Wenn ich ein Wertpapierdepot mache, dann soll auch was Nachhaltiges hinein.“ Dabei darf aber die individuelle Risikobereitschaft nicht übergangen werden.

Interviews:

Mag. Manfred Kainz

EU – Update zum BIPAR Midterm Meeting, 27.-28. Jänner 2022

Coronabedingt fand auch das BIPAR Midterm Meeting vom 27. bis 28. Jänner als Onlinekonferenz statt. Der Fachverband Finanzdienstleister war durch Obmann Mag. Hannes Dolzer, die Vorsitzende des Fachausschusses EU und Obfrau der Fachgruppe Salzburg Margit Eidenhammer und Geschäftsführer Mag. Thomas Moth vertreten.

Nach der Eröffnung durch BIPAR Vorsitzenden Jacques Sizes berichtete der Sprecher des BIPAR EU-Ausschusses, Paul Carty, über die aktuellen Gesetzesvorhaben auf EU-Ebene. Die drei zentralen Ziele der Europäischen Kommission sind: Nachhaltigkeit, Digitalisierung und die Vollendung der Kapitalmarktunion.

Studie zur Vergütung

Julien Seraqui vom französischen Verband CNCGP präsentierte die Hintergründe und Ergebnisse einer Studie zum Thema „Honorarberatung vs. Provisionsberatung – was ist besser für den Konsumenten?“. Dazu wurden die Staaten Großbritannien (vor Brexit) und die Niederlande als Beispiele für Honorarberatung bzw. Frankreich, Italien und Spanien als Beispiele für Provisionsberatung untersucht.

Die wichtigsten Ergebnisse:

- Kleininvestoren (unter 10.000,- Euro) erhal-

ten im System der Honorarberatung keine Beratungsdienstleistung mehr („advice gap“). In Großbritannien wird Beratung erst ab einer durchschnittlichen Investitionssumme von etwa 100.000,- Euro, in den Niederlanden überhaupt erst ab 500.000,- Euro angeboten. Das Provisionsverbot veränderte den Markt und fokussiert das Angebot auf reiche Großanleger.

- Die Kosten eines 5-jährigen Investments sind in Ländern der Honorarberatung gleich hoch oder höher im Vergleich zu Ländern der Provisionsberatung (UK 2,53% vs. FR, IT und ES 2,04%). Das gilt auch bei der Vermittlung von ETFs.

Conclusio: Dem Konsumenten sollen alle Kosten offengelegt werden. Danach soll der Konsument die Wahlfreiheit des Entgelts haben.

Diese Studie wird auch ESMA und EIO-PA zur Kenntnis gebracht.

BIPAR plant eine eigene Studie zum Thema Vergütung – allerdings ausschließlich in Bezug auf Vermittler.

Vorstellung Verbraucherkredit-Richtlinie (CCD) II und FernFin-RL (DMFSD) II

David Ciliberti, Stv. Abteilungsleiter DG JUST präsentierte die beiden Vorschläge der Europäischen Kommission.

Ad CCD II:

Der Vorschlag wird derzeit im Rat und im Europaparlament verhandelt. Allgemeine Ausrichtungen sind bis zum Sommer 2022, der Beginn der Trilogverhandlungen ist im 3. Quartal 2022 zu erwarten.

Die wichtigsten inhaltlichen Anmerkungen sind:

- Das Peer to Peer Lending soll vom Anwendungsbereich ausgenommen werden.
- Das zusätzliche Übersichtsblatt zum ESIS („SECCO“) wird kritisch hinterfragt.
- Bei den Anforderungen an Kreditvermittler sind – als Ergebnis der Konsultation – keine Änderungen geplant.
- Die Obergrenzen werden insbesondere im Rat kritisch gesehen.

Ad DMFSD II:

Das Feedback im Rahmen der Konsultation war durchaus kritisch. Seit der Veröffentlichung 2002 gab es zahlreiche sektorspezifische Regelungen, daher verlor die DMFSD stark an Bedeutung.

Trotzdem hält die Kommission an der DMFSD als Sicherheitsnetz fest. Es soll in Kürze ein neuer Vorschlag veröffentlicht werden. Für den Finanzdienstleistungsbereich sollen die Vorschriften betreffend Informati-

onspflichten und das Rücktrittsrecht weiterhin einschlägig bleiben. Außerdem soll es eine klare Abgrenzung zum Verhältnis DM-FSD und sektorspezifischen Regelungen geben (lex specialis/lex generalis).

Retail investment strategy

Didier Millerot (DG FISMA, Leiter der Abteilung „Insurance and Pensions“) und Nico Spiegel (Referent) berichteten: Das Ziel einer sektorübergreifenden Regulierung macht diese Initiative besonders herausfordernd. Deshalb stehe man erst am Anfang.

Die wichtigsten Aussagen:

- Die Erbringung grenzüberschreitender Dienstleistungen soll gestärkt werden.
- Die Vorschriften betreffend Anlageprodukte sollen bestmöglich und weitestgehend vereinheitlicht werden.
- Die IDD wird grundsätzlich weiterhin bestehen bleiben, aber die Vorschriften in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte werden im Rahmen der Retail Investment Strategy überarbeitet.

BIPAR fordert hier, dass die Wahlmöglichkeit des Anlegers im Hinblick auf Geschäftsmodelle und Vergütungssysteme erhalten bleiben soll. Millerot antwortet dazu, dass die Entscheidung betreffend Vergütungsvorschriften noch nicht gefallen sei. Derzeit werden alle Regulierungsoptionen umfassend analysiert. Es wurde eine umfassende Studie durchgeführt und die europäischen Aufsichtsbehörden ESMA und EIOPA

wurden um Stellungnahme gebeten.

Sonstige Themen:

- Sustainable Finance:
Eine Verschiebung der delegierten Rechtsakte von MiFID II und IDD betreffend Sustainable Finance ist nicht geplant. Der zeitliche Gap zur Level-2-Regulierung der Offenlegungs-Verordnung sei nicht ideal, aber die EK sieht keine praktikable risikofreie Lösung. Die EK steht iZm Sustainable Finance unter großem politischem Druck und versucht stets, bestmögliche Lösungen zu finden.
- DORA:
In Kürze starten die Trilogverhandlungen. Dabei werde man sich auch den Vorschlägen des Rats bzw. des Parlaments zur Änderung des Anwendungsbereichs widmen.

Fragestunde mit Petra Hielkema (Direktorin EIOPA) und David Cowan (EIOPA)

Frau Hielkema erläutert die wichtigsten Punkte ihrer EIOPA-Agenda:

- Schärfung der Bedeutung von Versicherungen
- Förderung von Nachhaltigkeit und Diversität
- Verbesserung der Qualität der Regulierung
- Vorantreiben der Innovation und Digitalisierung

Die Hauptprobleme sieht EIOPA derzeit in Versicherungs- und Pensionslücken

(z. B. Cyber-, Klima- oder COVID-19-Risiken). Den Menschen soll ein transparenterer Zugang zur Höhe ihrer voraussichtlichen staatlichen Pensionen ermöglicht werden, EIOPA sieht europaweit große Pensionslücken und Vermittler können bei der Bekämpfung eine wichtige Rolle spielen.

Bei der Retail Investment Strategy wird es keine „Ja/Nein-Empfehlung“ über ein Provisionsverbot geben, sondern es werden die Vor- und Nachteile für die Kommission aufgelistet. Jedenfalls soll es keine „One size fits all“-Lösung geben.

Für die Analyse der Auswirkungen der IDD auf die Qualität der Beratung braucht es noch mehr Datenanalyse. Der Wunsch- und Bedürfnistest wird jedoch als zu formalistisch gesehen und es gibt Aufholbedarf bei digitalen Prozessen.

Obmann Hannes Dolzer resümiert zum Meeting: *Das Thema Provisionen versus Honorare steht nach wie vor im Fokus der europäischen Institutionen. Wir werden uns weiterhin für die Wahlfreiheit des Entgelts einsetzen. Erfreulich ist, dass Frau Hielkema hier auch der Meinung ist, dass es keine „One size fits all“-Lösung geben soll.*



Lobbying-Gespräche in Brüssel

Im Vorfeld des BIPAR-Meetings traf Fachverbandsobmann KommR Mag. Hannes Dolzer BIPAR-Generalsekretär Nic de Maesschalck zum Gespräch. Themen waren einerseits die Richtlinie zum Versicherungsvertrieb (IDD), aber auch weitere strategische Maßnahmen vor allem in Zusammenhang mit der Vergütung.

Um die überbordenden Informationspflichten im Versicherungsvertrieb zu verdeutlichen, wurde ein realer (82 Seiten umfassender!) Lebensversicherungsantrag samt allen Anhängen übergeben. Damit kann BIPAR vor Ort in Brüssel wirksam den Gesprächspartnern aus den europäischen Insti-

tutionen veranschaulichen, dass es für Verbraucher nahezu unmöglich ist, so einen Antrag komplett sinnerfassend zu lesen oder zu beurteilen.

Im Gespräch kam man zu dem Schluss, dass die Beauftragung einer großen europäischen Studie befürwortet wird, die den volkswirtschaftlichen Nutzen von selbstständigen Vermittlern für Verbraucher belegt, um der Interessenvertretung noch mehr Gewicht zu verschaffen. Die Wahlfreiheit des Entgelts (Honorar oder Provision) soll unbedingt aufrechterhalten bleiben und dieser Punkt wird sicher das Hauptthema der Inter-



v. l.: Nic de Maesschalck, KommR Mag. Hannes Dolzer

essenvertretung der nächsten Jahre sein.

Abgerundet wurde der Termin durch einen Erfahrungsaustausch in Gesprächen mit

wichtigen Persönlichkeiten aus der EU und sinnvollen Argumentationsansätzen.

Danach folgte ein Treffen mit dem (frisch wiedergewählten) Vizepräsidenten des Europäischen Parlaments, Dr. Othmar Karas, der trotz des sehr dicht gedrängten Terminkalenders die Zeit fand, Obmann Dolzer persönlich zum Gespräch zu empfangen. Nach Gratulation zur Wiederwahl dankte Dolzer für die Grußworte beim BILDUNGS-KickOff 2022 und für das jahrelange Verständnis für die Anliegen der Finanzdienstleister sowie seinen persönlichen Einsatz für das österreichische Unternehmertum.

Die besprochenen Themen waren die Überarbeitung der Verbraucherkreditrichtlinie, DORA und Geldwäsche. Zur Verbraucherkreditrichtlinie habe ich nochmals die

wichtigsten Anliegen der österreichischen Finanzdienstleister (insbesondere Berücksichtigung des Lexitor-Urteils, keine Möglichkeit zu Provisionsverboten, Ausnahme für Operating Leasing) erörtert. Betreffend DORA (Digitale Resilienz für Unternehmen) dankte Dolzer für seinen Einsatz, der erwirkte, dass sowohl der Europäische Rat als auch das Europäische Parlament darin übereinstimmen, dass es Erleichterungen und Ausnahmen für Kleinunternehmen geben soll – eine jedenfalls erfreuliche Entwicklung.

Abschließend wurden noch Details der neuen Geldwäschevorschriften besprochen, hier vor allem in Bezug auf Crowdinvesting-Plattformen, weil hier die angedachten gesetzlichen Regelungen noch nicht komplett durchdacht scheinen.



v. l.: Dr. Othmar Karas M.B.L.-HSG, KommR Mag. Hannes Dolzer

Fachverbandsobmann Dolzer: *Es war spannend, dass es bei den Gesprächen bei dieser Brüsselreise keine dringend anstehenden Anliegen gab. Das hat den Aufenthalt insgesamt wertvoll gemacht, weil so der Schwerpunkt sowohl auf strategische Themen als auch auf Optimierung der Koordination der Interessenvertretung gelegt werden konnte.*

EU-Billionen-Kraftakt für Grün, Sozial und Digital gestärkt umsetzen

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

Vor einem Jahr hat die Europäische Union eine historische Weichenstellung für Europa beschlossen. Mit dem neuen Aufbauplan „Next Generation EU“ und dem EU-Langzeitbudget 2021-2027 hat die EU nicht nur ihr bisher größtes Investitionspaket aller Zeiten auf den Weg gebracht, sondern auch bei den Einnahmen und Ausgaben total neue Wege beschritten. Im Lichte von Putins abscheulichem Krieg gegen die Ukraine hat sich der gemeinsame Handlungsbedarf noch verstärkt.

Der Krieg von Wladimir Putin gegen die Ukraine zeigt, dass wir unsere europäischen Werte künftig entschlossener, glaubwürdiger und handlungsfähiger verteidigen müssen. Eine erfolgreiche Zukunft Europas braucht eine echte gemeinsame Außen-, Sicherheits-, Verteidigungspolitik, einen neuen Anlauf in der gemeinsamen Asyl- und Migrationspolitik, eine unabhängige Energieunion und eine Stärkung der wirtschaftlichen Basis. Eine enge Zusammenarbeit ist unverzichtbar, nicht nur, wenn es Krieg in Europa gibt, sondern auch, wenn wir den neuen Herausforderungen und globalen Entwicklungen in die

Augen schauen. Um optimale Ergebnisse zu erzielen, müssen wir mehr gemeinsam handeln. Für nachhaltiges Wachstum, Beschäftigung, Wettbewerbsfähigkeit, Innovation, gesunde Haushalte und sozialen Zusammenhalt brauchen wir mehr Zusammenarbeit.

Die gemeinsame Antwort auf die Pandemie-Krise ist ein wichtiger Fortschritt: Die EU hat nicht nur Investitionen und Anstrengungen in der Forschung und im Aufbau der europäischen Produktion von Impfstoffen massiv unterstützt und damit einen wesentlichen Beitrag im Kampf gegen die Pandemie geleistet. Sie hat auch das größte EU-Investitionsprogramm mit dem Aufbauplan „Next Generation“ in der Höhe von insgesamt 2.018 Milliarden Euro beschlossen, um der Wirtschaft und den Menschen in Europa wieder auf die Beine zu helfen. Neben den Schwerpunkten Klimaschutz und Digitalisierung wollen wir auch unsere Sozial- und Gesundheitssysteme unabhängiger und krisenfester machen und besser vernetzen. Im Lichte der dramatischen Rückkehr des Krieges nach Europa geht es sowohl um eine konsequente Umsetzung als auch um eine Erweiterung

und Weiterentwicklung des gemeinsam Beschlossenen. Klar ist: Die EU verurteilt, sanktioniert, hilft gemeinsam und muss sich auch den Herausforderungen für die Wirtschaft geeint und entschlossen stellen.

Zukunftsprojekte und neue eigene Einnahmen

Anfang März 2022 legte die EU-Kommission ihren ersten Jahresbericht zum Aufbauplan „Next Generation EU“ vor. 22 nationale Aufbaupläne haben bislang grünes Licht erhalten, rund 57 Milliarden Euro an Vorfinanzierungen wurden ausbezahlt. Die Union hat die Gelder erfolgreich am Kapitalmarkt aufgenommen und 2021 ihre erste grüne Anleihe aufgelegt. Das Europäische Parlament betont weiterhin die Bedeutung der Einbindung der Bürgerinnen und Bürger, Sozialpartner und Zivilgesellschaft und hat auch auf meine Initiative verstärkte Investitionen in langfristige Strukturformen, grenzüberschreitende Projekte und Maßnahmen für Weiterbildung, Umschulung und Zukunftskompetenzen gefordert. Denn die Wiederaufbau-Milliarden müssen nicht nur in Projekte investiert werden, sondern immer auch in die Men-

sehen. Neben mutigen Zukunftsprojekten braucht es rasch neue eigene Einnahmen der EU. Ende 2021 legte die EU-Kommission dafür ein Vorschlagspaket auf den Tisch. Die neuen Abgaben für Digitalkonzerne und große Umweltverschmutzer sollen jährlich bis zu 17 Milliarden Euro bringen und müssen rasch umgesetzt werden, um den grünen und digitalen Wandel zu unterstützen, die Handlungsfähigkeit der EU zu stärken und die Rückzahlung der Anleihen zu garantieren.

Mehrwert der Zusammenarbeit für Europa wie Österreich

Für Österreich wurde der „Next Generation EU“-Turbo im Oktober 2021 gezündet. Das erste frische EU-Geld in der Höhe von 450 Millionen Euro ist ein wichtiger Anstoß für die 27 Reform- und 32 Investitionsvorhaben, die Österreich in seinem Aufbauplan skizziert hat. Insgesamt soll Österreich rund 4,5 Milliarden Euro aus dem Aufbauplan erhalten, davon 46% für Klimaschutz und 41% für Digitalisierung. Das ist ganz wesentlich für die Regionen und die Gemeinden, die an der grünen und digitalen Transformation Europas teilhaben und davon profitieren werden. Wir wollen flächendeckend Gigabit-Breitbandinternet bis ins letzte Tal in den Alpen und wir wollen den Treibhausgasausstoß der Städte und Regionen so reduzieren, dass die Menschen mitkönnen und profitieren. Allein in die umweltfreundliche Mobilität sollen mehr als 850 Millionen Euro zweckgebunden fließen. Ohne „Next Generation EU“ gäbe es diese „Umwelt-Milliarde“ für den emissionsfreien Verkehr nicht und auch keine so umfassenden Pläne für den Bahnnetzausbau, emissionsfreie Öffis und das neue Klimaticket. Das alles geht in die richtige Richtung. Doch die notwendige Reduzierung der Abhängigkeit im Energiebereich wird freilich noch deutlich kraftvollere Maßnahmen samt viel mehr erneuerbarer Energie bringen müssen.

Österreich profitiert indes nicht nur von der Umsetzung des Aufbauplans. Laut Berechnungen der EU-Kommission bringt uns allein der Binnenmarkt einen Mehrwert von mehr als 35 Milliarden Euro pro Jahr. Unser Nettomitgliedsbeitrag liegt im Vergleich dazu bei rund 1,3 Milliarden

Euro. Nach 25 Jahren EU-Mitgliedschaft lag Österreichs Wohlstand um 16% und unsere Beschäftigung um 13% höher, als sie es ohne Mitgliedschaft gewesen wären. Unsere Exporte in andere EU-Staaten haben sich mehr als verdreifacht. Und pro Jahr entstehen hierzulande 18.500 Arbeitsplätze dank des Binnenmarkts. Unsere gemeinsame Währung, der Euro, ist trotz aktueller Inflationsszenarien weit stärker und härter als es der Schilling je war. Das sind nur einige wirtschaftliche und soziale Vorteile. Dazu kommen Reisefreiheit, Bildungsprogramme, Forschungsförderungen, der Wegfall der Roaming-Gebühren, offene Grenzen, die eCard und vieles mehr.

Um den Mehrwert der europäischen Zusammenarbeit stärker zu kommunizieren, startete die Generaldirektion für Kommunikation des EU-Parlaments unter meiner Zuständigkeit als Vizepräsident die Informationsoffensive „Ich zähle auf Europa“. Auf dem Online-Portal „Europa in meiner Region“ werden EU-Projekte greifbar dargestellt. Und das Europaparlament initiierte Ende 2021 eine „One-Stop-Shop“-Website zum Aufbauplan „Next Generation EU“, um alle Informationen zur Umsetzung der Zukunftsprojekte übersichtlich zusammenzufassen.

Zweckbindung der Mittel und Durchsetzung der Rechtsstaatlichkeit

Vollkommen klar ist: Die massiven Zukunftsinvestitionen, die notwendig sind, müssen auch mit konsequenten Struktur reformen einhergehen. Das Geld der Steuerzahler darf nicht die Fehlentwicklungen der Vergangenheit finanzieren, oder in dunklen Kanälen, in Vetternwirtschaft und Korruption versickern. Die EU-Aufbaumilliarden müssen den Bürgerinnen und Bürgern zugutekommen. Kein Aufbauplan darf genehmigt werden, der den gemeinsam vereinbarten Zielen nicht entspricht. Bei vier Aufbauplänen gab es 2021 kein grünes Licht: In Bulgarien und Schweden kam es aufgrund von Regierungswechseln zu Verzögerungen; bei den Plänen Polens und Ungarns wegen der Bedenken hinsichtlich Rechtsstaatlichkeit, Unabhängigkeit der Justiz, Medienfreiheit und Korruption. Sowohl die polnische als auch die ungarische

Regierung haben konkrete Reformempfehlungen erhalten, um diese Missstände zu beheben. Doch leider wurde diesen Empfehlungen bisher nicht entsprochen, die Regierungen stellen sich der eigenen Bevölkerung noch immer in den Weg und missachten Urteile des Europäischen Gerichtshofs – der höchsten Gerichtsinstanz in der EU.

Im Umgang mit Orbán, Kaczyński und Co. braucht es nicht nur Dialog, sondern auch entschlossenes Handeln. Eine überwältigende Mehrheit von acht von zehn EU-Bürgerinnen und Bürgern wollen laut europaweiten Umfragen die Auszahlung von EU-Geldern an die Achtung der Rechtsstaatlichkeit binden und den neuen Rechtsstaatmechanismus haben wir als Europaparlament genau mit diesem Ziel durchgesetzt. Nicht ohne Grund hat der EuGH letztes Jahr fast im Wochentakt Gesetze in Ungarn und Polen für unvereinbar mit EU-Recht erklärt und schließlich sogar Geldbußen verhängt. Mit seinem Urteil Mitte Februar hat der EuGH schwarz auf weiß bestätigt, dass der Rechtsstaatsmechanismus mit EU-Recht vereinbar und rechtlich waserdicht ist und jene Mitgliedstaaten, die die Demokratie und Rechtsstaatlichkeit mit Füßen treten, mit sehr empfindlichen finanziellen Konsequenzen rechnen müssen. Gerade unter dem Eindruck des Krieges in der Ukraine dürfen wir unsere gemeinsamen Werte und Prinzipien der Rechtsstaatlichkeit und Demokratie nicht aushöhlen oder schwächen. Denn diese Werte und Prinzipien sind es, die Putin angreift und die wir mit allen möglichen Mitteln verteidigen müssen.

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



Dr. Othmar Karas,
M. B. L.-HSG
 Vizepräsident des Europäischen Parlaments
 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
 Instagram: @othmar_karas

Innovation ermöglichen – Bewährtes bewahren



MMag. Christian Martin Stiefmüller, M. B. A. (Cal), ist Geschäftsführer des Centre for Economics and Public Administration (CEPA) in London und Senior Advisor des euro-

päischen Think Tanks Finance Watch in Brüssel. Er ist Mitglied der Securities and Markets Stakeholders Group (SMSG) der Europäischen Wertpapier- & Marktaufsichtsbehörde (ESMA) und der Banking Stakeholder Group der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA) in Paris, sowie der Consultative Working Group des Financial Innovation Standing Committee der ESMA. Die Stakeholders Groups beraten die europäischen Behörden bei der Ausarbeitung von Regulierungsstandards, Leitlinien und Empfehlungen für die europäischen Finanzmarktteilnehmer. Zudem können sie auch auf Eigeninitiative Meinungen und Empfehlungen mit Fokus auf die Förderung von Aufsichtskonvergenz und auf die Beurteilung von Marktentwicklungen abgeben. Finance Watch, eine in Brüssel angesiedelte, international besetzte NGO und Denkfabrik, repräsentiert die Interessen der Europäischen Zivilgesellschaft im Finanzmarktgeschehen. Der Tiroler Stiefmüller hat Abschlüsse der Universität Innsbruck und der University of California, Berkeley, kommt ursprünglich aus dem Investment Banking und hat mehr als zwanzig Jahre Berufserfahrung in der Finanzindustrie: Er arbeitete für große global tätige Banken, gründete und managte zwei Corporate Finance Boutiquen und betreibt börsennotierte und private Unternehmen sowie Finanzinvestoren bei Übernahmen, Fusionen und Kapitalmarkttransaktionen. Außerdem arbeitete er beratend für die Weltbank und den IMF und ist Autor zahlreicher Artikel, Policy Papers, Konferenzbeiträge und anderer Publikationen zu Finanzmarktinnovation, -aufsicht und -regulierung.

FACTS: Herr Stiefmüller, wie kann man sich Ihre Arbeit in der Securities and Markets Stakeholders Group der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsicht vorstellen?

MMag. Christian Martin Stiefmüller, M. B. A (CMS): Dieses international zusammengesetzte Gremium besteht aus Vertretern der verschiedensten Interessengruppen: Finanzmarktteilnehmer, Arbeitnehmervertreter, Nutzer von Finanzdienstleistungen, Vertreter von Unternehmenskunden (insbesondere KMU), Konsumenten und renommierte unabhängige Wissenschaftler. Die Besetzung der Stakeholders Group erfolgt nicht nach einer nationalen Aufteilung, sondern aufgrund einer EU-weiten Ausschreibung. Die Auswahl trifft die ESMA nach einem in der ESMA-Verordnung rechtlich verankerten Schlüssel. Dabei wird unabhängig von nationalen Interessen vor allem auf Diversität, regionale, thematische und Interessenstreuung Wert gelegt. Die Stakeholders Group dient dem Austausch und dem Diskussionsprozess zu aktuellen Finanzmarkt-(regulierungs)fragen. Als Vertreter der Bürger- und Konsumentenseite bin ich in der Group vor allem mit Fragen des Anlegerschutzes und der Finanzstabilität befasst.

FACTS: Welche sind denn die „großen Themen“ der näheren Zukunft aus Sicht Ihrer Stakeholders Group?

CMS: Das sind vor allem die Themen Nachhaltigkeit, Digitalisierung und die Realisierung der europäischen Kapitalmarktunion.

FACTS: Und wie steht Österreich in diesen Bereichen da?

CMS: Bei der Digitalisierung ist Österreich zwar gut aufgestellt, es gibt aber sowohl bei Angebot als auch Nachfrage noch Luft nach oben, also noch viel Potenzial. Die Digitalisierung hat die Eintrittsbarrieren für Finanzdienstleistungen gesenkt und Chancen für neue Dienste und Produkte eröffnet. Daraus ergibt sich ein Spannungsver-

hältnis zwischen „Innovationen ermöglichen“ und „Bewährtes bewahren“. Auf der Kunden- bzw. Nutzerseite gibt es wohl niemanden, der keine Innovation will, die ihm das Ausfüllen von „zig Papierseiten“ abnimmt; das ist die eine Seite des Spektrums. Dass es bei Volldigitalisierung schwierig wird, einen menschlichen Ansprechpartner zu finden, ist die andere Seite.

FACTS: Was heißt das für heimische Finanzdienstleister?

CMS: Dass es menschliche Interaktion braucht, haben schon andere digitalisierte Branchen erkannt: siehe Onlinehandel und Onlinemedien, die draufgekommen sind, dass sie trotzdem einen Kundendienst brauchen. Im Verhältnis zum Nutzer bzw. Kunden braucht es jemanden, der moderiert. Diese Moderatorenfunktion können in der Finanz(producte)branche besonders auch die unabhängigen Finanzdienstleister ausfüllen. So haben die Kunden die Möglichkeit, ihre Anliegen vorzutragen, und einen menschlichen Ansprechpartner als Vermittler zwischen Kundenwunsch und Produkte-Universum. Das wird umso wichtiger, je mehr es mittels künstlicher Intelligenz zur Automatisierung von Empfehlungs- und Entscheidungsprozessen kommt. Denn Innovation im Finanzmarkt soll ja beiden Seiten nützlich sein.

FACTS: Worauf sollten Finanzdienstleister also achten?

CMS: Kommunikations- und Vertriebskanäle werden sich neu ordnen. Der Wettbewerb unter Produktherstellern und Dienstleistern ist dadurch aber nicht aufgehoben. Die Kanäle werden nur intermediarisiert. Die Big Techs spielen auch für den Finanzmarkt eine immer beträchtlichere Rolle und beeinflussen das Produktangebot, denn die Big Techs sind technisch in der Lage, auch Finanzprodukte – nach ihren eigenen kommerziellen Interessen – vorzuselektieren, die der Kunde dann vorgesetzt bekommt. Da sind Gesetzgeber und Behör-

den gefordert, regulierend einzugreifen. Denn Finanzdienstleister brauchen ein „Level Playing Field“ und Waffengleichheit, um bei Interessenten und Kunden sichtbar zu sein, sich mit ihren Produkten und Services darstellen zu können und durchzusetzen. Es soll ja nicht zur Entmachtung von Anbietern und neuen Abhängigkeitsverhältnissen zu Tech-Monopolisten kommen. Dieses Risiko sehe ich derzeit bei der Digitalisierung im Zusammenhang mit neuen Finanzprodukten, Services und Geschäftsmodellen. Dazu kommt das Datenschutzproblem: die Wiederverwendung von Kundendaten und Profiling. Das geht über den traditionellen Tätigkeitsbereich des Konsumentenschutzes hinaus. Die „Open Finance“-Initiative, mit der auch im MiFID-Anlagebereich nach dem Vorbild der EU-Zahlungsdienste-Richtlinie die Möglichkeit geschaffen werden soll, Kundendaten zu „portieren“ und für andere Anbieter freizuschalten, sehe ich sehr skeptisch. Da würde vor allem den großen digitalen Plattformen und Datenhändlern Tür und Tor geöffnet. Die Verwendung von persönlichen Daten und Nutzerprofilen ist für den Einzelnen schon heute schwer zu durchschauen. Daher halte ich z.B. den EU-„Digital Markets Act“ für äußerst wichtig; der sollte dringend und stringent umgesetzt werden.

FACTS: Sie nannten auch Nachhaltigkeit als hochaktuelles und bleibendes Zukunftsthema – was sagen Sie dazu?

CMS: Das Bewusstsein, dass wir nachhaltiger wirtschaften, und daher auch nachhaltiger anlegen müssen, hat in der Öffentlichkeit in den vergangenen Jahren massiv zugenommen. Dementsprechend ist auch die Nachfrage nach nachhaltigen Anlagemöglichkeiten sprunghaft gestiegen. Das ist grundsätzlich eine äußerst positive Entwicklung. Ein Problem, das ich beim Thema Sustainable Finance aktuell sehe, ist, dass man versucht, sehr viel sehr schnell zu machen. Die Zielsetzung ist ja verständlich; dazu brauchen wir einen einheitlichen Rahmen, damit die Anleger eine verlässliche Auswahl haben und bewusst entscheiden können. Viele Unternehmen müssen aber erst selbst Systeme schaffen, um sich gemäß der Nachhaltigkeitskriterien darstellen zu

können. Da muss man sich bewusst sein, dass wir von einem längeren Prozess sprechen. Wie insbesondere die Diskussion über die EU-Taxonomie zeigt, ist der Stellenwert von Nachhaltigkeit schon allein in den 27 EU-Mitgliedstaaten unterschiedlich ausgeprägt. Das ist aber auch eine Chance für die Beraterseite: Finanzdienstleister können sich so positionieren, dass sie Value Added bieten – was ihnen eine Differenzierung im großen Markt ermöglicht. Wenn z. B. die Taxonomie letztendlich auch Atomstrom enthält, werden sich Verkäufer von entsprechend angelegten ETFs bzw. Indexfonds möglicherweise schwerer tun, österreichische Kunden zu überzeugen. Produktportfolios werden sich ändern.

FACTS: Was steht zu Sustainable Finance noch auf der behördlichen Agenda?

CMS: Die delegierte Verordnung zur MiFID 2 ist im August 2021 novelliert worden, um die Nachhaltigkeitspräferenzen der Anleger abzubilden. Derzeit werden die Leitlinien der ESMA entsprechend überarbeitet. Denn was die Praktiker interessiert ist: Was muss ich als Berater tun? Wie detailliert muss ich die Kunden speziell zum Thema „Nachhaltigkeit“ aufklären? Wie kann ich im Beratungsgespräch diese neuen Kriterien mit den allgemeinen Vorgaben (suitability assessment) unter einen Hut bringen? Für die Aufsicht stellt sich also die Frage: Welche Vorgaben braucht der Berater, um sicherzustellen, dass Kundenpräferenzen richtig erfasst und dokumentiert sowie die Kunden entsprechend beraten werden? Aber auch: Wann und wie weit sollen Kunden ihre Präferenzen anpassen, z.B. wenn kein passendes Produkt angeboten werden kann? Die ESMA-Leitlinien sollen also Leitplanken setzen, was der Berater soll und was nicht.

Dazu kommt das Problem des „Greenwashing“. Schon bisher gab und gibt es eine Vielzahl von nationalen und internationalen Nachhaltigkeitsstandards und Gütesiegeln mit durchaus unterschiedlichen Ausprägungen. Österreich ist da etwa mit dem Umweltzeichen für nachhaltige Finanzprodukte schon gut unterwegs, um Bewusstsein zu schaffen und die Datenlage zu ver-

bessern. Da das aber eine Initiative auf mitgliedstaatlicher Ebene ist, ist das Produktangebot überschaubar. Die Herausforderung auf internationaler, und ganz besonders auf internationaler, und ganz besonders auf europäischer, Ebene ist also, eine gemeinsame Datenbasis zu schaffen, damit alle Anleger konsistente Auswahlmöglichkeiten haben. Denn will man beispielsweise ein Anlageexposure mit globalen Titeln, die im Sinne heimischer Anleger wirklich nachhaltig sind, dann wird es derzeit noch schwierig. Genau das wäre jedoch der Anspruch der EU-Taxonomie. Und deshalb ist es sehr enttäuschend, wenn dort in Grundsatzfragen, wie z. B. der Kernenergie, Kompromisse eingegangen werden, die für viele EU-Bürger einfach nicht nachvollziehbar sind.

FACTS: Haben Sie eine abschließende Botschaft an die österreichischen Finanzdienstleister?

CMS: Ja gerne. Grundsätzlich sollte man es – nicht nur als Finanzdienstleister – vermeiden, das, was in Brüssel passiert, nur skeptisch zu beäugen. Von einer Kapitalmarktunion könnte und würde gerade Österreich sehr profitieren. Österreich hat immer darunter gelitten, dass es ein eher kleiner Kapitalmarkt ist, mit einer überschaubaren Zahl an heimischen börsennotierten Unternehmen und einer wenig lebendigen Anlegerkultur. Deshalb lege ich den Finanzdienstleistern ans Herz, über den Tellerand hinaus europäisch zu denken und zu nützen, dass wir in einem großen Markt eingebettet sind. Die EU bietet nicht nur „Regulatorik von oben herab“, sondern viele Kanäle, die den Erfahrungsaustausch und Interessenausgleich ermöglichen. Regularien kommen nicht von Brüsseler Bürokraten, sondern sind durchaus auch inklusive Prozesse, die allen Seiten bestimmte Einflussmöglichkeiten bieten. Und man sollte auch anerkennen, dass die Regulierung auf europäischer Ebene für diesen gemeinsamen Markt Rechtssicherheit und geordnete Wettbewerbsverhältnisse schafft. Das wiederum liegt im Interesse aller Beteiligten: der Finanzdienstleister ebenso wie der Emittenten und der Anleger.

Interview: Mag. Manfred Kainz

Der Glanz des Goldes

RA Prof. Dr. Christian Winternitz LL. M.

Der Mythos

Gold war bereits in der Antike der Inbegriff von Reichtum, Wohlstand und Macht. In den Metamorphosen von Ovid findet sich die Geschichte von König Midas, dem Dionysos für die Freigabe des entführten Silenos den Wunsch erfüllte, dass alles, was er berühre, zu Gold wird. Da er auch seine Tochter versehentlich in eine Goldstatue verwandelte und schließlich auch Speisen und Getränke zu Gold wurden, bat er Dionysos, die Gabe zurückzunehmen. Nach einem Bad im Fluss Paktolos ging die Gabe auf den Fluss über, der in der Folge, der Sage nach, der goldreichste Fluss Kleinasiens wurde. Dass Gold auch zum Fluch werden kann, zeigt nicht nur die griechische und römische Mythologie, sondern auch die reale Geschichte. Die Gier nach Gold war häufig Anlass zu Raubzügen und Kriegen, dem auch die südamerikanischen Kulturen der Azteken, Mayas und Inkas zum Opfer fielen.

Die Geschichte des Goldes

Gold war aufgrund seines gelben Glanzes und seiner günstigen Eigenschaften – es korrodiert nicht, lässt sich mechanisch gut bearbeiten und infolge seiner moderaten Schmelztemperatur leicht legieren – eines der ersten Metalle, das die Aufmerksamkeit der Menschen erweckte und verarbeitet wurde. Seit ca. 6.000 Jahren wird es für rituelle Gegenstände und Schmuck und seit ungefähr 2.500 Jahren in Form von Goldmünzen als Zahlungsmittel genutzt. Ein freier Markt für Gold als Kapitalanlage existiert erst seit relativ kurzer Zeit. Mit Beendigung der internationalen Goldpreisbindung für Privatpersonen im März 1968 änderte sich der Charakter der Goldanlage. Während der Goldpreis seit 1944 mit US-Dollar 35 pro Feinunze amtlich festgelegt worden war, können die Notierungen seit Ende der Goldpreisbindung frei schwanken, sodass mit einer Kapitalanlage in Gold fortwährend Spekulationsgewinne und -verluste möglich waren. In der Folge ging der Goldkurs, der stets in USD pro Feinunze gemessen wird, steil nach oben und erlebte erst nach 5 Jahren seine ersten deut-

lichen Rücksetzer. In den vergangenen 40 Jahren entwickelte sich der Goldpreis äußerst unterschiedlich – in immerhin 21 Jahren wies er Steigerungen auf –, tendenziell zeigt der Kurs nach oben. Während Gold in den 1970er Jahren aufgrund der damals hohen Inflation sehr beliebt war, verlor es in den folgenden Jahrzehnten an Bedeutung und erlebte erst bei Ausbruch der Finanzkrise 2008 eine Renaissance als Kapitalanlage.

Gold als Anlageprodukt

Im Jahr 2020 wurden weltweit 3.500 t Gold gefördert, die Hälfte diente als Geldanlage, der überwiegende Rest wurde in der Schmuckbranche, ein kleinerer Teil in der Industrie verarbeitet. Mit der steigenden Inflation und dem Kriegsausbruch in der Ukraine ist Gold aktuell wieder verstärkt in den Fokus der Anleger gerückt. Auch wenn Gold in Krisenzeiten als sicherer Hafen gesehen wird, ist angesichts der historischen, phasenweise volatilen Goldpreisentwicklung gerade bei dieser Assetklasse besondere Vorsicht bei der Veranlagung geboten. Diesem Umstand Rechnung tragend ist sowohl die Anlageberatung als auch Vermittlung in Bezug auf Gold und andere Edelmetalle neben den Kreditinstituten dem reglementierten Gewerbe des gewerblichen Vermögensberaters vorbehalten. Als Grundregel gilt hier, dass der Anteil an Gold im Portfolio 10% nicht übersteigen soll, wobei dies natürlich nur als Richtwert gesehen werden kann, der je nach Marktlage auch über- oder unterschritten wird.

Neben der physischen Anlage (in Münzen und Goldbarren) stehen auch andere Möglichkeiten offen, in Edelmetalle zu investieren. Zu diesen zählen neben den Goldminen-Aktien, deren Kursentwicklung neben dem Goldpreis von einer Reihe anderer Faktoren abhängig ist und die daher wesentlich volatil als Gold sind, die ETFs (Exchange Trade Funds), die physisch durch den Kauf von Goldbarren mit Fondsvermögen besichert werden und die Wertentwicklung von Gold widerspiegeln. Die Beratung und Vermittlung dieser Wertpapiere ist wiederum

den Wertpapierfirmen und Kreditinstituten vorbehalten bzw. den Vermögensberatern als deren Erfüllungshelfen.

Goldsparpläne

Eine Anlageform, die zuletzt an Attraktivität gewonnen hat, sind die sogenannten Goldsparpläne. Dabei wird Anlegern vertraglich ein physischer Erwerb von Gold in Aussicht gestellt. Im Rahmen solcher Ansparpläne, die natürlich vertraglich unterschiedlich ausgestaltet sein können, wird zwischen Anleger und Anbieter zumeist eine Vereinbarung über monatliche Raten zum Erwerb von Gold geschlossen. Je nach Goldpreis erwirbt der Anleger zu bestimmten Terminen eine bestimmte Menge an Gold, wobei die erworbenen Goldbestände im Rahmen einer Sammelagerung verwahrt werden. Goldsparpläne sehen daher meist keinen Erwerb von konkreten Goldbeständen vor, sondern Miteigentum nach Bruchteilen an den Sammelagerbeständen. Welche Gefahren damit verbunden sind, wird insbesondere im Insolvenzfall eines Anbieters deutlich. Umso wichtiger ist in diesem Zusammenhang eine professionelle Beratung.

Die Beratung und Vermittlung von Goldsparplänen werden daher auch nur von Kreditinstituten und gewerblichen Vermögensberatern angeboten. Neben den Anbietern aus der Privatwirtschaft wird auch von Seiten der Münze Österreich AG, einer 100%-igen Tochter der Österreichischen Nationalbank, Goldsparpläne angeboten. Wengleich dies infolge der Gewerbeberechtigungen der Münze Österreich formalrechtlich zulässig ist, erscheint es doch mehr als befremdlich, dass eine im Eigentum des Staates stehende Einrichtung hier in den Wettbewerb zu Unternehmen aus der Privatwirtschaft tritt.

Das Risiko der Verwahrung

Im November 2020 wurden die Schließfächer eines Kreditinstituts im Süden von Wien das Ziel einer Straftat. Einige offenbar mit Zugangsdaten ausgestattete Täter verschafften sich Zugang zu Schließfächern und erbeuteten Bargeld, Devisen, andere Wertgegenstände

de und eben auch Gold. Den Tätern dürfte es gelungen sein, die Software der Bank zu überlisten (oder sich anderweitig, widerrechtlich die Zugangsdaten zu verschaffen) und unbemerkt die Schließfächer zu öffnen. In den Safemietverträgen war für solche Fälle vorgesehen, dass die Bank nur für einen Höchstbetrag, zumeist 3.000,- Euro bis 5.000,- Euro haften solle. Zusatzversicherungen, die höhere Deckungssummen vorgesehen hätten, waren aber nur von wenigen Safeinhabern abgeschlossen worden. Bereits 2017 war der OGH mit der Frage befasst, ob eine solche Haftungsbeschränkung überhaupt zulässig sei. Angesichts des Umstands, dass die Bank typischerweise keine Kenntnis davon hat, welche Vermögenswerte im Safe verwahrt werden und sie ihr Haftungsrisiko damit kaum einschätzen kann, erschien dem Höchstgericht dieser Haftungshöchstbetrag auch bei strenger Beurteilung sachlich ge-

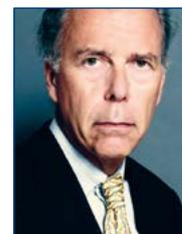
rechtfertigt (OGH 10 Ob 60/17x). Die betroffenen Safeinhaber, die in vielen Fällen Werte in sechsstelliger Höhe in den Safes eingelagert hatten, mussten den Schaden sohin aus eigenem tragen. Auch auf dieses Risiko ist letztlich im Rahmen der Beratung der Anleger hinzuweisen.

Ausblick

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Investitionen in Gold in vielfacher Hinsicht mit Risiken behaftet sind und daher aus guten Gründen die Beratung und Vermittlung nur den Kreditinstituten und Vermögensberatern vorbehalten ist. Ungeachtet der Volatilität von Gold fällt bei der Bewerbung dieser Anlageklasse in Deutschland und Österreich auf, dass der Wert des Goldes häufig in Euro pro Feinunze angegeben wird, was in der Praxis zu Verzerrungen infolge der Kursschwankungen des Euro im Verhältnis

zum US-Dollar führt. Hier wären Klarstellungen wünschenswert, inwieweit beworbene Goldpreiserhöhungen auf den tatsächlichen Goldpreis in US-Dollar pro Feinunze zurückzuführen sind und nicht auf Kursschwankungen des Euro zum US-Dollar.

Gerade in Krisenzeiten beobachten wir die Tendenz frei nach Goethe: Nach Golde drängt, am Golde hängt doch alles. Mit „Ach, wir Armen“ endet das Zitat. Betrachtet man Gold als Anlageklasse, sollte man auch kritisch auf das alte Sprichwort zurückgreifen: Es ist nicht alles Gold, was glänzt.



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

Besteuerung von Kryptowährungen – „Alles neu“ macht der März

Mag. Cornelius Necas

Bislang bestanden keine ausdrücklichen gesetzlichen Regelungen für die Besteuerung von Kryptowährungen. Es handelte sich dabei um Spekulationseinkünfte, die bei Veräußerung oder Tausch innerhalb eines Jahres mit dem normalen Steuertarif von bis zu 55% zu versteuern waren, außerhalb der einjährigen Spekulationsfrist hingegen steuerfrei blieben.

Um der gestiegenen Praxisrelevanz dieser Thematik gerecht zu werden und zukünftig einen Gleichklang mit der Besteuerung von Wertpapieren zu schaffen, wurde im Zuge der ökosozialen Steuerreform eine Angleichung an die Besteuerung von sonstigem Kapitalvermögen vorgenommen. Österreich ist damit Vorreiter in Europa, aus Sicht des Autors kein „Gold Plating“, sondern ein wesentlicher Schritt zu einem modernen Besteuerungsregime. Kryptowährungen sind Teil unseres täglichen Lebens geworden, der Handel wird künftig stärker reguliert, warum dann auch nicht gleich eine Angleichung an die Besteuerung von Kapitalvermögen?

In Anlehnung an die bestehenden geldwäscherechtlichen Bestimmungen wird eine

Kryptowährung als eine digitale Darstellung eines Werts definiert, die von keiner Zentralbank oder öffentlichen Stelle emittiert wurde oder garantiert wird und nicht zwangsläufig (im Sinne von nicht notwendigerweise) an eine gesetzlich festgelegte Währung angebunden ist. Kryptowährungen besitzen nicht den gesetzlichen Status einer Währung oder von Geld, sondern werden, von natürlichen oder juristischen Personen, als Tauschmittel akzeptiert und auf elektronischem Wege übertragen, gespeichert und gehandelt.

Die Voraussetzung der (allgemeinen) Akzeptanz als Tauschmittel soll dabei für Zwecke der Besteuerung – ähnlich dem „öffentlichen Angebot“ im Bereich von Wertpapieren und Derivaten – der Verhinderung von Gestaltungen zur Steuerarbitrage dienen. Daraus folgt, dass sogenannte „Non-Fungible Token“ (NFT) als nicht austauschbare/vertretbare Wirtschaftsgüter grundsätzlich mangel ihrer Eigenschaft als Tauschmittel nicht von der Definition einer Kryptowährung erfasst sind. Dies gilt ebenso für sogenannte „Asset-Token“, denen reale Werte zugrunde

liegen (z. B. Wertpapiere, Immobilien). Diese fallen als Derivate unter den – im Grunde nach auch vorgehenden – Tatbestand des § 27 Abs. 4. Hingegen sollen sogenannte „Stablecoins“, bei denen der Wert durch einen Mechanismus vom Wert einer zugrundeliegenden gesetzlichen Währung oder anderen Vermögenswerten abhängen soll, unter den Kryptowährungsbegriff fallen.

Erweiterung der Einkünfte aus Kapitalvermögen um Kryptogeschäfte

Ab dem 1. März 2022 werden die Einkünfte aus Kapitalvermögen somit um Einkünfte aus Kryptowährungen erweitert. Die Einkünfte aus Kryptowährungen umfassen folgende Tatbestände:

- laufende Einkünfte aus Kryptowährungen („Früchte“) und
- Einkünfte aus realisierten Wertsteigerungen.

Derivate, die sich auf Kryptowährungen beziehen, sind schon aufgrund der geltenden Rechtslage von § 27 Abs. 4 EStG als Einkünfte aus Kapitalvermögen miterfasst.

Welcher Steuersatz gilt in Zukunft?

Einkünfte aus Kryptowährungen werden ab 1. März 2022 dem besonderen Steuersatz von 27,5% unterliegen. Dies gilt unabhängig davon, ob Entgelte aus der Überlassung von Kryptowährungen von einem Kreditinstitut gewährt werden oder nicht.

Durch die Eingliederung von Einkünften aus Kryptowährungen in die Einkünfte aus Kapitalvermögen wird dementsprechend auch bei Anwendung des Sondersteuersatzes der Werbungskostenabzug ausgeschlossen sein. Dies soll unabhängig davon gelten, ob die Einkünfte im außerbetrieblichen Bereich oder im Rahmen eines Gewerbebetriebes erzielt werden. Da es in Hinblick auf Kryptowährungen aber anders als beim klassischen Kapitalvermögen keine Vorgaben durch das Endbesteuerungsgesetz gibt, soll der Abzug von Werbungskosten – wie bei der Veräußerung von Grundstücken – bei Anwendung des Regelsteuersatzes zulässig sein.

Verlustausgleich mit anderen Kapitaleinkünften

Der Verlustausgleich für Einkünfte aus Kapitalvermögen wird ebenfalls erweitert. Entsprechend den bisherigen gesetzlichen Regelungen wird bei Anwendung eines besonderen Steuersatzes auch bei Einkünften aus Kryptowährungen eine Verlustverrechnung mit anderen sondersteuersatzbesteuerten Kapitaleinkünften, ausgenommen mit Sparbuchzinsen und Stiftungszuwendungen, im Privatvermögen möglich sein.

Die Behandlung eines Verlustüberhanges aus Kryptowährungen im Betriebsvermögen wird jener von betrieblich gehaltenen Kapitalanlagen entsprechen.

Wo und wie sind die neuen Regelungen zur Krypto-Steuer umgesetzt?

In § 27b Einkommensteuergesetz werden die Einkünfte aus Kryptowährungen definiert und näher geregelt. Nunmehr zählen zu den Einkünften aus Kryptowährungen sowohl laufende Einkünfte (Abs. 2) als auch Einkünfte aus realisierten Wertsteigerungen (Abs. 3).

Laufende Einkünfte aus Kryptowährungen

Unter den laufenden Einkünften aus Kryp-

towährungen sind folgende Tatbestände zu verstehen:

- Entgelte für die Überlassung von Kryptowährungen (Z 1) und
- der Erwerb von Kryptowährungen durch einen technischen Prozess, bei dem Leistungen zur Transaktionsverarbeitung zur Verfügung gestellt werden (Z 2).

Als laufende Einkünfte sollen insbesondere Entgelte aus der Überlassung von Kryptowährungen zur Steuerpflicht führen. Dieses Entgelt kann sowohl in Kryptowährungen als auch in anderen Leistungen (insb. Fiatgeld = Echtgeld) erfolgen. Dabei ist entscheidend, dass ein Zuordnungswechsel hinsichtlich der Kryptowährung stattfindet. Die Kryptowährung muss somit vom Steuerpflichtigen an einen anderen Marktteilnehmer (private Personen, auf Handel mit Kryptowährung spezialisierte Unternehmen oder ein Netzwerk) überlassen werden und der Steuerpflichtige muss für diese Überlassung ein Entgelt erhalten. Dabei kann es sich einerseits um eine zinsähnliche Gegenleistung handeln („Lending“), andererseits sollen etwa auch Entgelte aus Vorgängen unter die Bestimmung zu subsumieren sein, bei denen die Kryptowährungen vom Steuerpflichtigen an einen Dritten überlassen werden und der Dritte die Kryptowährungen im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zur Erzielung laufender Einkünfte aus Kryptowährungen nutzt (bspw. zum „Staking“) und im Gegenzug an den Steuerpflichtigen eine Vergütung ausbezahlt.

Werden Kryptowährungen hingegen entweder direkt durch den Steuerpflichtigen zur Transaktionsverarbeitung eingesetzt (gestaked) oder erfolgt dies durch einen Betreiber von Handelsplattformen im Namen und auf Rechnung des Steuerpflichtigen („Exchange/ Plattform-Staking“), fallen die dabei erhaltenen Kryptowährungen unter die Ausnahmebestimmung von Abs. 2 letzter Satz und lösen erst dann eine Steuerpflicht aus, wenn die erworbenen Kryptoanteile in FIAT-Währung getauscht werden oder damit Waren oder Dienstleistungen bezahlt werden. Das bedeutet, die aus Staking erhaltenen Anteile haben Anschaffungskosten von Null, weshalb der gesamte Veräußerungserlös steuerpflichtig wird, sobald diese Anteile veräußert werden.

Vom zweiten Tatbestand (Z 2) sollen besonders jene Einkünfte erfasst werden, die

für die Blockerstellung („Mining“) erzielt werden, wobei dies sowohl für im Laufe dieses Prozesses originär erstellte Kryptowährungen als auch für sonstige Transaktionsgebühren gelten soll, die vom Netzwerk gewährt werden. Ebenso soll es für die Anwendbarkeit von Z 2 grundsätzlich unerheblich sein, welche konkrete Technologie bzw. welcher Konsensalgorithmus für diese Vorgänge genutzt wird. Auch eine Leistungserbringung im Rahmen eines sogenannten „Miningpools“ soll eine Leistung zur Transaktionsverarbeitung darstellen. Dabei sollen diese Tätigkeiten immer zu Einkünften aus Kapitalvermögen führen, solange die Tätigkeit nach den allgemeinen Grundsätzen als Vermögensverwaltung betrachtet werden kann. Für die Einstufung als Einkünfte aus einem Gewerbebetrieb muss nach der Verkehrsauffassung die Tätigkeit nach Art und Umfang über die reine Vermögensverwaltung hinausgehen.

Explizit ausgenommen aus dem Besteuerungstatbestand des Abs. 2 ist jedoch der Erwerb von Kryptowährungen,

- bei denen die Leistung zur Transaktionsverarbeitung vorwiegend im Einsatz von vorhandenen Kryptowährungen besteht oder
- wenn Kryptowährungen ohne (im Rahmen sogenannter Airdrops) oder nur gegen eine unwesentliche (wie z. B. das Teilen von Beiträgen in sozialen Netzwerken) Gegenleistung übertragen wurden oder
- wenn Kryptowährungen dem Steuerpflichtigen im Rahmen einer Abspaltung von der ursprünglichen Blockchain zugehen. Damit sollen der Erwerb neuer Kryptowährungseinheiten durch „Staking“, „Airdrops“, „Bounties“ oder „Hardforks“ umfasst sein.

Für diese Fälle sieht der Gesetzgeber Anschaffungskosten von Null vor, somit werden diese Erwerbsvorgänge erst im Zeitpunkt der späteren Realisierung in voller Höhe steuerlich als Einkünfte erfasst. Die gesetzlich vorgesehene Definition des „Staking“-Begriffs soll zudem klarstellen, dass ausschließlich Kryptowährungseinheiten, die im Rahmen des klassischen Stakings – d. h. durch den Einsatz von Einheiten im Rahmen des (Delegated) Proof of Stake-Algorithmus, um die Bestätigung einer Transaktion zu ermöglichen – erworben werden, unter die Ausnahmebe-

stimmung von § 27b Abs. 2 letzter Satz fallen.

Andere Vorgänge, die in der Praxis oftmals ebenso undifferenziert als „Staking“ bezeichnet werden, wie etwa das Bereitstellen von Kryptowährungen für Liquiditäts- bzw. Kreditpools (im Rahmen sogenannter „Decentralized Finance“-Vorgänge), stellen kein Staking im Sinne der Ausnahmebestimmung dar. Ein solches Übertragen von Kryptowährungen führt zu Einkünften aus Kapitalvermögen.

Einkünfte aus realisierten Wertsteigerungen

In Abs. 3 werden die Einkünfte aus realisierten Wertsteigerungen näher geregelt. Dazu zählen sowohl die Einkünfte aus der Veräußerung gegen Euro sowie die Einkünfte aus dem Tausch von Kryptowährungen gegen andere Wirtschaftsgüter und Leistungen, wobei auch ein Verkauf gegen gesetzlich anerkannte Fremdwährungen einen solchen steuerpflichtigen Tauschvorgang auslöst. Als Veräußerungspreis der hingegebenen Kryptowährung gilt der gemeine Wert der hingegebenen Kryptowährung im Tauschzeitpunkt.

Der Tausch von Kryptowährungen in andere Kryptowährungen ist hingegen kein Realisierungsvorgang mehr (bisher Tausch Krypto gegen Krypto innerhalb der Spekulationsfrist steuerpflichtig). In Hinblick darauf, dass ein Tausch von einer Kryptowährung gegen eine andere Kryptowährung keinen steuerpflichtigen Tatbestand erfüllen soll, werden in einem solchen Fall die Anschaffungskosten der eingetauschten Kryptowährung auf die erhaltene Kryptowährung übertragen.

Der Tausch von Kryptowährungen gegen andere Wirtschaftsgüter und Leistungen, die keine Kryptowährungen sind, führt hingegen zu realisierten Wertsteigerungen aus Kryptowährungen. Praktisch fällt darunter die Begleichung von Rechnungen in Kryptowährungen, ohne vorherigen separaten Tausch gegen Fiatwährung.

Kapitalertragsteuer-Abzug durch inländische Kryptodienstleister

Einkünfte aus Kryptowährungen werden in einem weiteren Schritt ab 2024 auch der Kapitalertragsteuerabzugspflicht unterliegen. Gemäß § 93 Abs. 2 Z 3 EStG liegen inländische

Einkünfte aus Kryptowährungen dann vor, wenn

- bei laufenden Einkünften aus Kryptowährungen ein inländischer Schuldner oder ein inländischer Dienstleister vorliegt, der die Kryptowährungen oder sonstigen Entgelte gutschreibt und
- bei Einkünften aus realisierten Wertsteigerungen ein inländischer Dienstleister vorliegt, der die Realisierung abwickelt.

Dabei muss die KESt allerdings nur dann abgezogen werden, wenn der Abzugsverpflichtete über die notwendigen Informationen bzw. Daten und über Zugriff auf die Erträge verfügt, somit wenn der inländische Dienstleister die Realisierung auch selbst „abgewickelt“ hat, d. h. in das Realisierungsgeschäft eingebunden ist.

Liegen keine inländischen Einkünfte vor, fällt auch keine KESt an und die Einkünfte sind im Rahmen der jährlichen Einkommensteuererklärung zu erfassen.

Anders als im Wertpapiergeschäft ist bei Kryptowährungen eine lückenlose Feststellung der Anschaffungskosten durch den Abzugsverpflichteten in vielen Fällen nicht möglich. Zur praktischen Durchsetzbarkeit der Abzugsteuer sind aus diesem Grund Angaben des Steuerpflichtigen meist unumgänglich. Dem Abzugsverpflichteten wird daher eine weitreichende Möglichkeit eingeräumt werden, vom Steuerpflichtigen bekanntgegebene Informationen zu übernehmen, soweit beim Abzugsverpflichteten keine entgegenstehenden Daten vorhanden sind. Für den Fall, dass der Steuerpflichtige keine Angaben zu den tatsächlichen Anschaffungskosten und dem Anschaffungszeitpunkt macht bzw. diese Angaben offensichtlich unrichtig sind und daher vom Abzugsverpflichteten nicht verwendet werden können, wird von einer Anschaffung nach dem 28. Februar 2021 und damit von steuerhängigem Neuvermögen ausgegangen. In diesem Fall wird im Rahmen der späteren Realisierung vom Abzugsverpflichteten pauschal der halbe Veräußerungserlös als Anschaffungskosten angesetzt.

Der Kreis der Kapitalertragsteuer-Abzugsverpflichteten wird um inländische Kryptodienstleister erweitert. Die Abfuhr der Kapitalertragsteuer auf Kryptowährungen wird abweichend von der Abfuhr für andere Kapitaleinkünfte nur einmal jährlich erfolgen, und zwar am 15. Februar des Folgejahres. Bis zu

diesem Zeitpunkt soll auch der Verlustausgleich durchgeführt sein. Hiefür soll ebenfalls wie bei anderen Einkünften aus Kapitalvermögen eine Verlustausgleichsbescheinigung ausgestellt werden. Diese soll für jeden Steuerpflichtigen die bis zum Ende des Kalenderjahres erzielten positiven und negativen Einkünfte aus Kryptowährungen anführen.

Steuern auf Einkünfte aus Kryptowährungen, die durch Steuerabzug erhoben werden, sollen ebenfalls der Steuerabgeltungswirkung unterliegen. Wie bisher sollen jedoch von der Steuerabgeltung Einkünfte aus Kryptowährungen ausgenommen sein, soweit diese insbesondere zu den betrieblichen Einkünften gehören. Zudem von der Abgeltungswirkung ausgenommen sollen Einkünfte aus realisierten Wertsteigerungen von Kryptowährungen sein, wenn die Anschaffungskosten für Zwecke des KESt-Abzuges pauschal ermittelt wurden. Ebenso soll ein KESt-Abzug auch dann zu keiner Abgeltungswirkung führen, wenn diesem unrichtige Angaben des Steuerpflichtigen zugrunde liegen. Ohne Abgeltungswirkung soll der KESt-Abzug nur den Charakter einer Vorauszahlung haben und der Empfänger der Einkünfte der Steuerklärungspflicht unterliegen. Werden vom Steuerpflichtigen richtige Informationen hinsichtlich der Anschaffungskosten bekannt gegeben, soll der Steuerabzug hingegen Abgeltungswirkung entfalten.

Die Verpflichtung zur Einbehaltung der Kapitalertragsteuer ist erst für Kapitalerträge vorgesehen, die nach dem 31. Dezember 2023 anfallen. Den Abzugsverpflichteten steht es jedoch frei, für in den Kalenderjahren 2022 und 2023 anfallende Kapitalerträge freiwillig eine Kapitalertragsteuer einzubehalten. Es ist davon auszugehen, dass Österreichs größter Kryptodienstleister dieses Service früher anbieten wird, kleinere Anbieter haben die Möglichkeit bis 2024 die technischen Voraussetzungen für einen KESt-Abzug zu schaffen.

Hiervon umfasst sollen auch ausländische Wertpapierfirmen und Zahlungsdienstleister sowie E-Geldinstitute sein, sofern mit deren Ansässigkeitsstaat eine umfassende Amtshilfe besteht. Um die Besteuerung sicherzustellen und Steuerhinterziehung zu vermeiden, soll die Haftung auf die Wertpapierfirma, den Zahlungsdienstleister, das E-Geldinstitut und einen allenfalls erforderlichen steuerlichen Vertreter erstreckt werden. Bei Entscheidung

zum freiwilligen KESt-Abzug ist dieser grundsätzlich für sämtliche Anleger und Produkte vorzunehmen. Entsprechend der bisherigen Verwaltungspraxis kann dies jedoch in jenen Fällen unterbleiben, in denen sich ein Anleger ausdrücklich gegen die Vornahme des KESt-Abzuges ausspricht oder die Einführung des freiwilligen KESt-Abzuges für eine einzelne Produktgruppe aus wirtschaftlichen Gründen nicht vertretbar erscheint. Der freiwillige Steuerabzug soll von diesen Einrichtungen erstmals für Kapitalerträge durchgeführt werden können, die nach dem 1. März 2022 zufließen.

Sondersteuersatz von 27,5% künftig auch für unverbriefte Derivate

Die Möglichkeit eines freiwilligen Steuerabzuges und der damit verbundenen Anwendbarkeit des Sondersteuersatzes nach § 27a sowie einer im Privatvermögen eintretenden Endbesteuerungswirkung (§ 97 Abs. 1) wird auch bei unverbrieften Derivaten in jenen Fällen geschaffen, in denen sich Wertpapierfirmen in Hinblick auf den Einbehalt und die Abfuhr einer der Kapitalertragsteuer entsprechenden Steuer eines konzessionierten Zahlungsdienstleisters, eines E-Geldinstitutes oder Kreditinstitutes bedienen.

Ab wann gilt die neue Rechtslage?

Die Steuerpflicht für Einkünfte aus Kryptowährungen tritt mit 1. März 2022 in Kraft und ist erstmals auf Kryptowährungen anzuwenden, die nach dem 28. Februar 2021 angeschafft wurden; dabei gelten – entsprechend der bisherigen Rechtslage – auch Tauschvorgänge von einer Kryptowährung in eine andere Kryptowährung bis zum 28. Februar 2021 als Anschaffungen. Kryptowährungen, die davor angeschafft wurden, unterliegen als „Altvermögen“ nicht dem neuen Besteuerungsregime. Werden Kryptowährungen, die vor dem 1. März 2021 angeschafft wurden („Altvermögen“), nach dem Inkrafttreten der Neuregelung zur Erzielung laufender Einkünfte aus Kryptowährungen oder zum Erwerb von Kryptowährungen im Rahmen von Staking, einem Airdrop oder Bounty bzw. einem Hardfork verwendet, sollen aus Gründen der Rechtssicherheit und der Verwaltungsvereinfachung für den Erwerbsvorgang bereits die neuen Bestimmungen anzuwenden sein.

Werden Kryptowährungen nach dem 31. Dezember 2021 und vor dem 1. März 2022 steuerpflichtig realisiert (insbesondere durch Veräußerung oder Tausch), können die daraus resultierenden positiven oder negativen Einkünfte auf Antrag des Steuerpflichtigen bereits als Einkünfte aus Kapitalvermögen behandelt werden. Dadurch soll einerseits der Sondersteuersatz bereits zur Anwendung gelangen können und andererseits eine Verrechnung im Rahmen des Verlustausgleichs mit anderen Einkünften aus Kapitalvermögen ermöglicht werden, die im Kalenderjahr 2022 erzielt werden.



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



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Fondsgebundene Lebensversicherung

08|16 Fonds-Konzept – alles andere als Durchschnitt.

Mit der Fondsgebundenen Lebensversicherung 08|16 der NÜRNBERGER profitieren Ihre Kunden jetzt doppelt und dreifach. Doppelt: Sie genießen die Flexibilität einer modernen Sparform und die Steuervorteile einer Lebensversicherung.

Und dreifach: Maßgeschneiderter Kapitalaufbau und gleichzeitig Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflege.



www.nuernberger.at

IDD-Umsetzung im Unternehmen

Mag. Alexander Lechner

Über ein Drittel der geprüften Unternehmen wurden angezeigt. Wie können Sie sich schützen – ein Überblick zur Selbsteinschätzung.

Anfang des heurigen Jahres wurde bekannt, dass die Ergebnisse der durch das Marktamt Ende 2021 in Wien durchgeführten IDD-Kontrollen deutlich schlechter ausfielen als jene im letzten Quartal 2020. Wurden 2020 etwa 27% der geprüften Unternehmen angezeigt, waren es zuletzt ernüchternde 40%.

Dieser Artikel verfolgt daher das Ziel, Ihnen einen Überblick über die relevanten Bereiche der IDD-Umsetzung zu verschaffen und somit eine Gelegenheit zur Selbsteinschätzung zu bieten. Im Rahmen dieses Beitrags werden fallweise einige Tipps zur Umsetzung und Einhaltung der IDD bereitgestellt. Aufgrund der unterschiedlichen Unternehmens- und Vertriebsgrößen sowie der unterschiedlichen Ausübungsformen in der Vermittlung erhebt dieser Artikel jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Zum Zweck der Übersichtlichkeit werde ich zuerst auf die gewerberechtlichen bzw. organisatorischen Verpflichtungen sowie den Vertriebsprozess eingehen und anschließend den Themenkomplex der schriftlichen Unternehmensrichtlinien beleuchten.

Gewerberecht und Landesregeln

Im Rahmen des Gewerberechts, insb. in den §§ 136a bis 138 GewO, werden die organisatorischen Anforderungen an Unternehmen definiert, deren Geschäftsgegenstand in der gewerblichen Vermögensberatung bzw. der Versicherungsvermittlung liegt. Die Landesregeln für Versicherungsvermittlung normieren die Regelungen für den Beratungs- und Vertriebsprozess. Werden auch Versicherungsanlageprodukte vertrieben, dann erfahren die Landesregeln eine wesentliche Ergänzung durch die unmittelbar anwendbare delegierte Verordnung DeIVO (EU) 2017/2359 des Europäischen Parlaments und des Rates, die sich vollinhaltlich an die MiFID II anlehnt. An dieser Stelle sei kurz erwähnt, dass die „Landesregeln“ für Versicherungsvermittlung keinen bloßen Verhaltenskodex dar-

stellen, sondern Ordnungscharakter haben und damit ebenfalls unmittelbar anwendbares Recht sind.

Nachfolgend sollen einzelne Bereiche aus den genannten Vorschriften hervorgehoben werden, bei denen es zuletzt auch zu Beanstandungen durch die Gewerbebehörde kam:

- Im Zusammenhang mit der Weiterbildungsverpflichtung haben die Gewerbebehörden wie bereits im Vorjahr neuerlich Mängel wegen Nichterfüllung festgestellt. Neben der grundsätzlichen rechtzeitigen Erfüllung der vorgegebenen Weiterbildungsstunden ist jedoch auch auf den Kreis der Personen zu achten, auf welche sich die Weiterbildungsverpflichtung erstreckt. Gewerbliche Vermögensberater dürfen nur Personal einsetzen, das den Anforderungen von § 136a Abs. 6 GewO entspricht. Sind Tätigkeitsbereiche aus dem Gewerbeumfang ausgenommen, reduziert sich die Weiterbildungsverpflichtung entsprechend der Einschränkung.

Absolvierte Weiterbildungen müssen für den jeweiligen Mitarbeiter auch praxisrelevant sein, da sie andernfalls nicht anerkannt werden können.

- Anders als unter dem Regime der MiFID II sind beratungsfreie Geschäfte im Rahmen der IDD grundsätzlich nicht vorgesehen. Die diesbezüglichen Ausnahmebestimmungen für Ausschließlichkeitsagenten sind kaum praxisrelevant (§ 3 Abs. 3 Landesregeln für Versicherungsvermittlung). Insbesondere für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten sowie für echte Mehrfachagenten ist die Beratungspflicht zwingend vorgesehen. In diesem Zusammenhang ist es zu Beanstandungen durch die Gewerbebehörden gekommen. Um die erbrachte Beratungstätigkeit nachweisen zu können, ist eine entsprechende Dokumentation unumgänglich. Folgende Punkte verdienen hier besondere Aufmerksamkeit:

- Zahlreiche Informationen für den Kunden sind vertragsbezogen zur Verfügung zu stellen. Sie müssen demnach bei jeder Vermittlung neu erteilt wer-

den und sollten deshalb standardisiert in die Beratungsdokumentation aufgenommen werden. Dies betrifft insbesondere die Informationen gemäß § 1 Abs. 9 Landesregeln für Versicherungsvermittlung (darunter u. a. Identität und Anschrift, Beschwerdemöglichkeit, Angaben zur Ausübungsform sowie zur erhaltenen Vergütung, etc.).

- Der Bedarf des Kunden zu der vermittelten Sparte ist ebenso zu dokumentieren wie seine individuellen Wünsche zu dem jeweiligen Versicherungsvertrag (Wunsch- und Bedürfnistest). Hier kam es ebenfalls zu Beanstandungen durch die Gewerbebehörden.
- Die Beratungsdokumentation hat eine schriftliche Empfehlung zu enthalten, die begründet werden muss. Die Begründung sollte individuelle Merkmale aufweisen und nicht rein standardisiert sein.
- Zu einem empfohlenen Versicherungsvertrag ist vor Antragsunterfertigung das jeweilige Produktinformationsblatt (IPID, LIPID, KID) auszuhändigen. Auch hier wurden im Zuge der gewerbebehördlichen Prüfungen Mängel festgestellt.
- Werden Versicherungsanlageprodukte vertrieben, so hat die Beratungsdokumentation im Wesentlichen einen Standard gemäß MiFID II zu erfüllen. Die Informationspflichten sind um Risikoinformationen, Kosteninformationen und um die Angabe, ob das Produkt eine laufende Eignungsprüfung erfordert, erweitert. Zusätzlich zu der Wunsch- und Bedarfsanalyse ist eine Eignungsprüfung vorzunehmen, in welcher die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden, seine Anlageziele, darunter insbesondere seine Risikobereitschaft und seine finanziellen Verhältnisse, darunter wiederum insbesondere seine Verlusttragfähigkeit, erhoben werden. Anhand der Wunsch- und Bedürfnisanalyse sowie des Eignungstests sind für den Kunden geeignete Versicherungslösungen zu evaluieren. Zusätzlich zu der auch hier

erforderlichen schriftlichen Empfehlung an den Kunden ist diesem auch eine Geeignetheitserklärung auszuhändigen, in welcher dargestellt wird, warum das empfohlene Produkt als für den Kunden geeignet erachtet wird.

- Kommt es bei der Vermittlung von fondsgebundenen Lebensversicherungen in den Folgejahren zu Umschichtungen von Investmentfonds innerhalb des Versicherungsmantels, so ist darauf zu achten, dass auch hier ein Beratungsprozess ausgelöst wird. Es ist demnach erforderlich, einen Abgleich des Kundenprofils mit den ursprünglich erhobenen Daten vorzunehmen und die Eignung des Produkts für den Kunden festzustellen und zu dokumentieren.

IDD-Unternehmensrichtlinien

Ein zentraler Bestandteil des Regimes der IDD besteht in dem Erfordernis, schriftliche Unternehmensrichtlinien zu etablieren, die in der Folge kurz dargestellt werden. Generell gilt, dass sich der erforderliche Detailgrad an der Unternehmensgröße bemisst.

Die Produktvertriebsvorkehrungen bilden den systematischen Überbau für das gesamte Richtlinienensystem des Unternehmens sowie für den gesamten Vertriebsprozess. Mit der Implementierung der Produktvertriebsvorkehrungen soll in erster Linie sichergestellt werden, dass im Vertriebsprozess die Kundeninteressen gewahrt werden, es zu keinen Benachteiligungen und Interessenkonflikten kommt und den Interessen, Zielen und Merkmalen der Kunden Rechnung getragen wird.

Aus den Produktvertriebsvorkehrungen leiten sich dementsprechend die Interessenkonfliktpolitik und die Vergütungspolitik des Unternehmens ab. Während eine Interessenkonfliktpolitik nur erforderlich ist, wenn Versicherungsanlageprodukte vertrieben werden, ist die Vergütungspolitik immer notwendig. Das Verfahren wird letztlich durch das Erfordernis eines Beschwerdemanagements abgerundet, das als Feedback-Schleife auch der laufenden Prozessoptimierung dienen soll.

Produktvertriebsvorkehrungen (PVV)

Diese haben ihre Grundlage in Art 10 DelVO (EU) 2017/2358, sie sind schriftlich zu verfassen und an alle relevanten Personen im Unternehmen zu adressieren. Der Personenkreis deckt sich mit jenem der Weiterbildungspflichtigen Personen.

In den PVV ist das Unternehmen in seiner Gesamtheit zu beschreiben, insbesondere die konkrete Ausübungsform und die Beziehungen zu den Versicherungsunternehmen, die Kundenstruktur sowie die Vertriebsorganisation und die Vertriebsstrategie.

In den PVV ist weiters zu beschreiben, wie die Wahrung der Kundeninteressen gewährleistet wird. Dies umfasst insbesondere die folgenden Bereiche:

- Beschreibung, nach welchen Qualitätskriterien die Auswahl der Produktpartner bzw. der Produkte erfolgt.
- Beschreibung, wie sichergestellt wird, dass Mitarbeiter und relevante Personen stets über Zugang zu aktuellen Produktinformationen verfügen.
- Qualifikation und Weiterbildung der Mitarbeiter.
- Beschreibung der Qualität einer vertriebsunterstützenden Software.



- Beschreibung interner Kontrollmechanismen (z. B. standardisierte Antragskontrollen).
- Verweise auf die Interessenkonfliktpolitik, die Vergütungspolitik und das Beschwerdemanagement.

Es ist empfehlenswert, geeignete Compliance-Routinen zu etablieren, um die laufende Einhaltung der PVV zu dokumentieren. Dies betrifft etwa Checklisten für die Neuaufnahme oder Änderungen bei Produktpartnern, Übersichten der Mitarbeiter deren fachliche Eignung und den Weiterbildungsfortschritt betreffend, obligatorische Kontrollen von Vermittlungsgeschäften ab einer bestimmten Größenordnung, etc.

EXKLUSIVE INVESTMENTS FÜR PRIVATE KAPITALGEBER



CAPITAL PARTNERS
Führender Venture Capital Geber Österreichs

Profitieren Sie von österreichischen Spitzentechnologien mit unserem Private Equity Investment ACP2021.eins:

- Direkte Beteiligung an Wachstumsunternehmen
- Attraktives Risiko-Rendite-Verhältnis
- Hohes Ertragspotenzial
- Einmalerlag – Keine Nachschusspflicht

Nachhaltige Stärkung des Wirtschaftsstandortes Österreich
Attraktive Renditechancen für Investoren

Gemeinsam für Wachstum und Innovationen - Werden Sie Partner!

Kontaktieren Sie Geschäftsführer *Thomas Cimbal* jetzt für Details!
+43 1 370 74 74-33 | office@arax.at
www.arax.at






QR Code scannen & mehr erfahren



Anzeige

Die PVV sind einmal jährlich zu überprüfen und im Bedarfsfall zu aktualisieren.

Interessenkonfliktpolitik

Wie bereits erwähnt, ist die Erstellung einer Interessenkonfliktpolitik nur erforderlich, wenn Versicherungsanlageprodukte vertrieben werden. Die einschlägigen Vorschriften finden sich in der DelVO (EU) 2017/2359, die sich weitestgehend an jene der MiFID II anlehnen und somit den Prinzipien „Erkennen, Vermeiden, Offenlegen“ folgen.

In einem ersten Schritt ist das Konfliktpotenzial im Unternehmen zu erheben, in denen Vertriebsinteressen den Kundeninteressen schaden könnten. Bereiche bzw. Prozesse, bei welchen typischerweise eine Risikoevaluierung vorzunehmen ist, sind beispielweise die folgenden:

- Fehlvertrieb: der Vermittler erzielt zulasten des Kunden einen finanziellen Vorteil, indem er ein Produkt vertreibt, bei dem er selbst mehr Provision verdient als bei einem anderen Produkt, das jedoch für den Kunden besser geeignet wäre.
- Vertrieb von Eigenprodukten
- Sondervereinbarungen mit Versicherungsgesellschaften
- Externe Zusatzvergütungen
- Interne Zusatzvergütungen
- Geschenke

In Abhängigkeit von dem Ergebnis der Risikoevaluierung sind Maßnahmen zu definieren, die geeignet sind, um das Interessenkonfliktpotenzial zu reduzieren. Die wichtigste Maßnahme zur Vermeidung von Interessenkonflikten, deren Ursache mit der Annahme oder Gewährung von Provisionen oder anderen Vergütungen zusammenhängt, besteht in der Erstellung einer Vergütungspolitik, auf die im nächsten Punkt eingegangen wird.

Die Offenlegung von Interessenkonflikten soll nach dem Willen des Gesetzgebers das letzte Mittel darstellen und nur dann erfolgen, wenn die getroffenen Maßnahmen nicht ausreichen, um die Kundeninteressen ausreichend zu schützen.

Vergütungspolitik

Bei der Verhandlung der IDD konnte zwar

ein gänzlich Provisionsverbot vermieden werden. Es wurde jedoch ein Regelwerk etabliert, das den Gewerbetreibenden dazu verpflichtet, seine bezogenen und gewährten Vergütungen so zu gestalten, dass diese seiner Verpflichtung im bestmöglichen Interesse seiner Kunden zu handeln, nicht zuwiderlaufen. Die Vergütungspolitik kann somit als eine gesetzlich angeordnete Maßnahme zur Vermeidung von Interessenkonflikten verstanden werden. Als solche steht sie naturgemäß mit der Interessenkonfliktpolitik in engem Zusammenhang bzw. bildet einen Bestandteil derselben.

Bei der Bewertung der Vergütungsmodelle, inwieweit diese mit Kundeninteressen kollidieren können oder eben nicht, ist seit Längerem unstrittig, dass die allgemeine Bestimmung des § 1 Abs. 3 Ständeregeln für Versicherungsvermittlung um den Kriterienkatalog des Art 8 DelVO (EU) 2017/2359 zu ergänzen bzw. zu konkretisieren ist.

Danach ist jeder Provisionstyp, extern wie intern, anhand der folgenden Kriterien zu bewerten:

1. Ob die Vergütung eine Veranlassung bietet, dem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl der Vermittler imstande wäre, ein den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anzubieten;
2. Ob die Vergütung überwiegend auf quantitativen oder qualitativen Kriterien beruht;
3. In welchem Wertverhältnis Vergütung und Produktpreis zueinanderstehen;
4. Ob die Vergütung überwiegend zum Abschlusszeitpunkt oder über die Laufzeit eines Vertrages gezahlt wird;
5. Ob die Vergütung angemessenen Rückrechnungsregelungen unterliegt und Stornobeteiligungen vorsieht;
6. Ob variable oder an die Erreichung eines Ziels gebundene Schwellen jedweder Form oder andere werterhöhende Mechanismen bestehen, die bei Erreichung eines bestimmten Verkaufsvolumens oder Verkaufswerts ausgelöst werden.

In der Vergütungspolitik sind die Ergebnisse darzustellen und um organisatorische

Maßnahmen im Unternehmen zu ergänzen, die einen Einfluss auf die Bewertung haben.

Auch hier empfiehlt es sich, gezielte laufende Kontrollen im Unternehmen zu etablieren, etwa Antragskontrollen ab einer gewissen Prämienhöhe, um allfällige Fehlvertriebe zu erkennen.

Beschwerdemanagement

Die einzelnen Stufen des Beschwerdemanagements werden sehr gut in den EIOPA-Leitlinien für die Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsvermittler beschrieben, auf die an dieser Stelle verwiesen wird. Neben der Einrichtung einer Beschwerdemanagement-Funktion ist der Kunde im Vorfeld über den Prozess zu informieren. Eingehende Beschwerden sind in einem Register zu erfassen und nach Zuständigkeitsprüfung ohne Verzug zu erledigen.

Eingehende Beschwerden sollten auch daraufhin untersucht werden, ob ihnen möglicherweise systemische Ursachen zugrunde liegen. Die Ergebnisse daraus können einen Einfluss auf das bestehende Richtlinien-System haben und eventuell eine Aktualisierung erfordern.

Haben Sie die in aller Kürze dargestellten organisatorischen Maßnahmen und Leitlinien in Ihrem Unternehmen umgesetzt, dann sind Sie für eine IDD-Prüfung der Gewerbebehörde grundsätzlich gut gerüstet. Schätzen Sie sich selbst ein und sollten Sie Zweifel haben, dann zögern Sie nicht und lassen Sie sich beraten. Eine Anzeige der Gewerbebehörde kann nicht nur Strafen nach sich ziehen, sondern im Falle von groben Mängeln sogar zum Entzug der Gewerbeberechtigung und damit Ihrer beruflichen Existenzgrundlage führen.



Mag. Alexander Lechner

Compliance-Experte in der IDD-Organisationsberatung, Gesellschafter-Geschäftsführer der NWT Insurance Compliance GmbH www.nwt.at

E-Mobilität: Firmenwagen an den Strom!

Professionelles Fuhrparkmanagement sorgt für durchgängige Mobilität bei Unternehmen. Dahinter stecken eine komplexe und zeitintensive Planung und Organisation, um den Flottenbetrieb aufrechtzuerhalten. Unternehmen verlangen nach maßgeschneiderten Fuhrparklösungen, dabei erhalten verbrauchsarme und umweltfreundliche Dienstwagen eine immer größere Bedeutung.

Doch passen Autofahren und Klimaschutz zusammen? Umweltfreundliche Firmenwagen in die Flotte zu integrieren, ist eine Frage der Haltung. Auf E-Mobilität zu setzen, ist ein Signal nach innen und außen. Immer mehr Unternehmen definieren Nachhaltigkeit und Klimaschutz als wichtige Werte, gleichzeitig müssen sie wirtschaftlich agieren. Hierzu lässt sich sagen: Im laufenden Betrieb lohnt sich die Investition in Elektrofahrzeuge, die im Verbrauch wesentlich günstiger zu betreiben sind als konventionelle Pkw mit Verbrennungsmotoren. Für einen allumfassenden Vergleich ist es jedoch wichtig, die Gesamtkosten zu betrachten – die Total Costs of Ownership (TCO).

E-Mobilität nachhaltig fördern

Circa 60% der TCO von Elektrofahrzeugen fallen auf den Werteverlust an. Aufgrund der vergleichsweise hohen Anschaffungskosten haben es E-Autos daher schwer, mit Diesel- und Benzinfahrzeugen in einem direkten Wettbewerb zu bestehen. Ohne Förderungen würden Hybrid- und E-Mobilität zu den teuersten Arten der Fortbewegung zählen. Hier ist die Politik gefordert, dementsprechende Rahmenbedingungen zu erhalten bzw. zu schaffen, um Unternehmen bei der Umsetzung eines grünen Fuhrparkmanagements zu unterstützen.

Neben monetärer Förderungen braucht es in Österreich in erster Linie auch einen weiteren Ausbau der derzeitigen Infrastruktur sowie zusätzliche Services, um Unternehmen bei der Implementierung einer grüneren Flotte entgegenzukommen. Professionelle Fuhrparkmanager arbeiten beispielsweise intensiv an alternativen Lösungen für Kunden. Sie wollen Elektromobilität

attraktiv machen, zum Beispiel durch Leasing-Modelle, die sowohl die Nutzung von Elektroautos als auch von konventionell betriebenen Fahrzeugen in das Flottenmanagement integrieren – optimal abgestimmt auf die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens.

Fuhrparkmanagement als Gewinnbringer

Den größten Bonus durch die Auslagerung der Firmenwagen an einen professionellen Fuhrparkmanager erhalten Unternehmen durch den Zeitgewinn, da kein eigener Expertise-Aufbau notwendig ist. Dies ermöglicht es Unternehmen, sich voll auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und die Kosten

ihrer Flotten nachhaltig zu optimieren. Von der Auswahl der Fahrzeuge über die Finanzierung, das Reifenmanagement bis hin zur Verwertung – die Flottenfahrzeuge werden während ihres gesamten Lebenszyklus begleitet und das zu kalkulierbaren Kosten bei ausgelagertem Risiko. So stellen sich Firmenfahrzeuge als reiner Aufwand in Form einer monatlichen Rate dar. Die Eigenkapitaldecke bleibt unangetastet und für andere Investitionen verfügbar. Diese Sicherheit nutzen immer mehr Unternehmen, um im Fuhrparkmanagement den Umweltgedanken mitzutragen. Denn die Umsetzung einer grünen Fuhrparkpolitik ist kein kurzfristiger Trend, sondern vielmehr eine langfristige Aufgabe.



Im stillen Gedenken an unseren ehemaligen Ombudsman, KommR Mag. Ing. Johann Wally

Am Mittwoch, den 26. Jänner 2022 ist unser ehemaliger Ombudsman, KommR Mag. Ing. Johann Wally, nach langer, schwerer Krankheit friedlich eingeschlafen. Johann Wally hat in seiner Funktion als Ombudsman der Finanzdienstleister mit seiner außerordentlichen Sozial- und Fachkompetenz stets überzeugt und dadurch viele Fälle rasch und unbürokratisch lösen können. Der Fachverband Finanzdienstleister dankt für seine Verdienste, wir werden ihn stets in bester Erinnerung behalten. Unser Mitgefühl und unsere Anteilnahme gilt der Familie in dieser schmerzlichen Zeit.

*KR Mag. Ing. Johann Wally
14.05.1951-26.01.2022*

*2013-2021 Ombudsman des Fachverbands
Finanzdienstleister*

Fulminantes Feedback zum BILDUNGS-KickOff 2022: Zufriedenheitsrate bei über 96%

Zum nunmehr 6. Mal fand vom 18.-20. sowie 25.-27. Jänner 2022 die größte Weiterbildungsveranstaltung für Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler, der BILDUNGS-KickOff der Finanzdienstleister, statt. Zum zweiten Mal in Form einer reinen Onlineveranstaltung.

Insgesamt gab es 2.140 Anmeldungen. 16.260 Teilnehmer in 9 Webinaren – somit im Schnitt 1.807 pro Veranstaltung. Das heißt, es wurden 57.780 Stunden Weiterbildung zur Verfügung gestellt, davon wurden 48.780 Stunden live abgerufen.

Wir freuen uns über das großartige Feedback zum BILDUNGS-KickOff 2022 und danken allen Teilnehmern für die Beantwortung unserer Fragen. Die Zufriedenheitsrate mit der Veranstaltung insgesamt lag bei über 96%. Das zeigt klar, dass das Online-Format von den Mitgliedern sehr begrüßt wird und beibehalten werden soll.

Angemeldete Teilnehmer können verpasste Webinare des BKO 2022 bis 31. Dezember 2022 über meine-weiterbildung.at nachholen.



Eine Feedback-Präsentation mit Grafiken finden Sie auf unserer Website.

Ukraine-Krieg

Wir verurteilen den russischen Angriff auf die Ukraine auf das Schärfste und verfolgen dessen Auswirkungen mit Sorge. Die Folgen dieses Krieges sind enormes menschliches Leid, das uns alle sehr betroffen macht sowie wirtschaftliche Herausforderungen.

Bitte beachten Sie die aktuellen Maßnahmen aufgrund des Ukraine-Krieges, insbesondere die **Be-**

schränkung des EU-Kapital- und Finanzmarktes.

Prüfen Sie Ihre Finanzinstrumente auf die in den Verordnungen genannten Eigenschaften und beachten Sie die entsprechenden Verbote!

Die aktuellen Maßnahmen finden Sie auf der zugehörigen Website auf wko.at/ukraine.

Impressum

Herausgeber/für den Inhalt verantwortlich: Fachverband Finanzdienstleister, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien. Autoren dieser Ausgabe: Mag. Hannes Dolzer, Mag. Dagmar Hartl-Frank, Mag. Manfred Kainz, Dr. Othmar Karas, M.B.L.-HSG; Mag. Alexander Lechner, Mag. Thomas Moth, Mag. Cornelius Necas, Prof. Dr. Christian Winternitz LL. M. Schlussredaktion: Mag. Dagmar Hartl-Frank, Mag. Thomas Moth. Konzeption: Fachverband Finanzdienstleister. Grafik: Büro Pani, 1140 Wien. Hersteller: Schmidbauer Ges. m. b. H. & Co. KG, 7400 Oberwart. Fotos: Andreas Petschar, Andrew Hovic; Clemens Schneider, Finance Watch, Martin Lahousse, NWT; PicturePeople, Tschank, www.andorfer.at; WKÖ; iStock. Offenlegung: www.wko.at/finanzdienstleister/offenlegung

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