

F A € T S

Ausgabe 1/2021

www.wko.at/finanzdienstleister

INFORMATIONEN DES FACHVERBANDS FINANZDIENSTLEISTER



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Finanzdienstleister

www.wko.at/wissensdatenbank

Vermögensberater des Jahres im Interview	2
Europäische Union – Vizepräsident Dr. Othmar Karas zu Next Generation EU	6
Interview – Österreichische Stimmen in den europäischen Aufsichtsbehörden	8
EU-Lobbying	10
Recht – RA Prof. Dr. Christian Winternitz zur Ungleichbehandlung bei der Weiterbildung	12
Steuertipp von Mag. Cornelius Necas zu Fixkostenzuschuss, Verlustersatz und Ausfallsbonus	16
Berufsgruppen	19
News	20



© istockphoto.com

Die Sieger der Publikumswahl 2020 stehen fest – Gratulation an Andreas Petschar, dem Team der GOLDENGNU und Horst Fritz

Andreas Petschar aus Kärnten ist zum dritten Mal in Folge und zum vierten Mal insgesamt Vermögensberater des Jahres. Auf dem zweiten Platz ist, wie im Vorjahr, das Wiener Team der GOLDENGNU GmbH und mit dem Steirer Horst Fritz auf Platz drei komplettiert auch kein Unbekannter das Siegerpodest.

Seit 2014 veranstaltet der Fachverband jährlich die Publikumswahl zum Vermögensberater des Jahres. Dabei konnten sich ausschließlich jene Berufsangehörigen der Gewerblichen Vermögensberatung, die das Gütesiegel tragen dürfen, von ihren Kunden über das Onlineportal wko.at/publikumswahl der Wahl stellen. 2020 wurden insgesamt 2.195 Bewertun-

gen abgegeben. Neben den Siegern erhalten weitere 15 Teilnehmer eine Urkunde für ein "außerordentlich gutes Ergebnis", da sie mindestens 95% der Punkte und mehr als 20 Empfehlungen erreicht haben. Fachverbandsobmann Hannes Dolzer gratuliert den Gewinnern und unterstreicht: „Die Ergebnisse der Publikumswahl zeigen, dass Kunden, die auf ▶

Liebe Kolleginnen! Liebe Kollegen!



Neben dem Jahr 2020 als Corona-Jahr wird auch das Jahr 2021 in unseren Köpfen bleiben: Hoffentlich als das Jahr, in dem sich das Leben wieder normalisiert hat. Als das Jahr, in dem wir wieder in ein Lokal ohne Einschränkungen Essen gehen können, Sport betreiben können wann und wo wir wollen und auch alle anderen Hobbies wieder ausüben können. Ob der Sommerurlaub so wird wie früher, ist noch nicht fix, aber früher oder

später wird auch das der Fall sein.

Obwohl die Berufsgruppen des Fachverbands Finanzdienstleister (Gewerbliche Vermögensberater, Wertpapierunternehmen, Wertpapiervermittler, Crowdinvesting-Plattformen, Versteigerer, Pfandleiher, Leasingunternehmen, Kreditauskunfteien, Zahlungsdienstleister, Bausparvermittler und sogenannte „Tippgeber“) erfreulicherweise zumindest bis dato bei Weitem wirtschaftlich nicht so stark von der Krise betroffen waren wie manch andere Unternehmen, können auch wir uns darüber freuen, dass der Lockdown – egal ob hard oder soft – zu Ende gehen und die Sicherheitsvorschriften wie Maske oder Abstand halten wegfallen werden. Auch dies trägt zur Erleichterung unserer unternehmerischen Tätigkeit bei.

Wichtig wird es sein, dass die Regierung nötige Übergangsfristen entsprechend so gestaltet, dass diese für Unternehmen wirtschaftlich sinnvoll sind. Damit meine ich Regelungen in Bezug auf Stundungen von Sozialabgaben und Steuern, Mieten oder sonstigen Ratenverpflichtungen. Es sollte tunlichst vermieden werden, dass Unternehmen zwar die Coronakrise wirtschaftlich überleben, aber dann an zu kurzfristigen Rückzahlungsmodalitäten scheitern. Von den Insolvenzen wären nicht nur Mitarbeiter, sondern auch viele andere Unternehmen betroffen und nicht zuletzt auch wir Finanzdienstleister. Daher bringen wir schon jetzt Vorschläge zur Gestaltung dieser Fristen ein und bemühen uns auch um finanzielle Erleichterungen (z. B. steuerlicher Art) für Finanzdienstleister, um für eventuell verzögert eintretende Umsatzausfälle gerüstet zu sein.

In dieser Ausgabe präsentieren wir Ihnen die Vermögensberater des Jahres 2020. Dazu wurden Interviews mit den Gewinnern der Publikumswahl 2020 geführt.

Da es spannend ist, wie Österreicher im Rahmen der Europäischen Union die Interessen der EU im Gesamten, aber auch die Interessen Österreichs in Einklang bringen, präsentieren wir Ihnen „Österreichische Stimmen aus den Europäischen Aufsichtsbehörden“. Es wäre in diesem Bereich wohl spannend zu erfahren, ob es gesetzliche Regelungen bezüglich möglicher Interessenkonflikte gibt.

Abgerundet wird diese Ausgabe durch Beiträge zu Sustainable Finance und zum Digital Finance Package.

Der mittlerweile traditionelle Bildungs-KickOff wird auch 2021 stattfinden, allerdings nicht wie gewohnt, sondern als Online-Veranstaltung am 18. und 19. Mai.

Genießen Sie bis dahin den Frühling und freuen Sie sich über Ihre hoffentlich weiterhin gute Geschäftsentwicklung!

In diesem Sinne: Viel Spaß beim Lesen!

Ihr
Hannes Dolzer

Obmann des Fachverbands Finanzdienstleister, WKO



- Gewerbliche Vermögensberater mit Gütesiegel setzen, mit ihrer Finanzberatung hochzufrieden sind und ihre Berater auch gerne weiterempfehlen."

Sieger der Publikumswahl 2020

Platz 1 PETSCHAR Mag. Andreas	Gritschacher Straße 23, 9500 Villach
Platz 2 GOLDENGNU GmbH	Lerchenfelder Straße 13/6/30, 1070 Wien
Platz 3 FRITZ Horst	Marktplatz 4/1, 8724 Spielberg

Teilnehmer mit außerordentlich gutem Ergebnis

ADAMER Susanne	Ahornweg 1, 8410 Wildon
ADLBOLLER Ing. Michael	Dr.-F. Benesch-Straße 1, 2651 Reichenau
BABOS Dr. Marietta	Weidlinger Straße 24/1/8, 3400 Klosterneuburg
FAHLER René	Oberhart 82, 8543 St. Martin
GREF Philipp Heinrich	Sterneckstraße 19, 9020 Klagenfurt am WS
GRÜNWALD Friedrich	Jungnickelstraße 1/2/15, 9500 Villach
HAUSER Mag. Waltraud	Brunngasse 38, 2170 Poysdorf
LACKNER Franz	Wienerstraße 3/1, 3430 Tulln
MAXIMILIAN Monika	Landstraßer Hauptstraße 71/1/311, 1030 Wien
MICIC Bogdan	Hüttendorferweg 4, 2130 Mistelbach
PEER Mag. Eva-Maria, MBA	Grabenweg 68, 6020 Innsbruck
RADAUER Johannes	General-Albiori-Straße 11, 5061 Elsbethen



Andreas Petschar – Bildung statt Protokolle!

FACTS: Als insgesamt schon viermaliger Sieger dürfen Sie sich etwas wünschen.

Andreas Petschar: Da fällt mir mehreres ein: Erstens Bildung: In jeder Schule breites Verständnis, ein positives Mindset für Wirtschaft, Finanzen und Verantwortung schaffen! Man muss bei der Jugend anfangen, denn als Erwachsener kann man nicht mehr alles aufholen. Es ist gescheitert, die Menschen kennen sich selber aus, können sich selbst einschätzen und gehen so vorbereitet zum Berater, als 30-seitige Protokolle zu

lesen, die man nicht versteht und nicht (mehr) liest. „Bildung statt Protokolle“, würde ich es auf den Punkt bringen. Man muss das Grundverständnis für Wirtschaft fördern und Interesse für Unternehmertum, Wertpapiere und Investieren wecken, Angebot gibt es ja genug. Wenn man es mit 40-50 nie gelernt hat, wird es nicht mehr funktionieren. Wichtiger Effekt: Wenn sich die Menschen besser auskennen, werden zwielfichtige Angebote hinterfragt und Schneeballsysteme aussterben. Mein zweiter Wunsch: Rasch steuerliche Anreize für Anleger schaffen. Beispielsweise einen mehrjährigen Verlustvortrag für Investments in Start-ups zur Gegenverrechnung mit späteren Gewinnen; oder eine teilweise Absetzbarkeit von Anfangsverlusten: als Anreiz bzw. Belohnung dafür, überhaupt das Investitionsrisiko einzugehen.

FACTS: Hat die Coronakrise zu mehr Vorsorgebewusstsein geführt?

Petschar: Pflegevorsorge ist bei den Jungen, obwohl sie sie nur ein paar Euro kostet, weiterhin kein Thema, weil sie das Risiko nicht sehen. Und für Ältere ist es unattraktiv teuer oder als Risikogruppen unversicherbar. Was „geht“, ist Pflege als Zusatzbaustein zur Berufsunfähigkeitsversicherung. Aber auch diese muss man österreichischen Kunden noch immer erklären, weil sie kein Bewusstsein für die Dimension des Einkommensausfalls haben und meinen, mit der (staatlichen) Unfallversicherung genug abgesichert zu sein. Da sind die Deutschen schon viel weiter. Jeder zweite hat dort schon eine BU-Vorsorge. Deshalb rate ich meinen Versicherungskunden: Altersvorsorge und BU als Basisabsicherung, dann die private Unfallversicherung und schließlich bei Bedarf eine private Krankenversicherung als Sahnehäubchen obendrauf. In der Lebensversicherung rate ich zu Fondspolizzen, die man auch für – immer beliebter werdende – nachhaltige Investments nützen kann.

FACTS: Die Arbeitswelt hat sich verändert. Was heißt das für die Beratung?

Petschar: Mit bleibendem Homeoffice nimmt die Bedeutung der versicherungstechnischen Absicherung gegen Cybergefahren zu. Und bei privater Unfallversicherung gibt

es den verbreiteten Erstreflex „Brauche ich nicht, denn ich bin viel daheim“. Dabei passieren sieben von zehn privaten Unfällen zu Hause. Und für – staatlich versicherte – Arbeitsunfälle zuhause muss die Kausalität mit der Bildschirmarbeit nachgewiesen werden, was strittig werden könnte. Was Betriebsunterbrechungsversicherungen betrifft, ergänzt sich die bei meinen selbstständigen Kunden (Einzelunternehmern) gut mit der BU-Absicherung: wenig Prämie für ein halbes Jahr Betriebsunterbrechung, danach springt nötigenfalls die BU-Versicherung in die Bresche.

FACTS: Welche Anlagethemen beschäftigen Sie aktuell?

Petschar: Meine Veranlagungskunden fragen aktuell, ob mit dem Geldmengenwachstum und den Rekorddefiziten die große Inflation kommt, ob man Gold kaufen soll, und wie es mit Kryptowährungen wäre. Bei Letzteren sehe ich eine massive steuerliche Ungerechtigkeit. Nicht verbrieft Kryptowährungen sind als „Handelsgut“ nach einem Jahr steuerfrei, Aktien nicht. Was meine Forderung nach steuerlichen Anreizen für Anleger in realen Werten untermauert. Meinen Kunden rate ich, sich Assetklassen wie Life Settlements, Industriemetalle (Germanium, Gallium, Indium, Rhenium) und „Randveranlagungen“ wie z. B. „Indoorfarming“ anzuschauen. Im Corona Jahr 2020 hatte ich übrigens ein Rekordjahr beim Volumen der Kundenveranlagungen.

FACTS: Abschließend Ihr Blick in die Zukunft?

Petschar: Trotz Lockdowns wollen meine Kunden weiterhin persönliche Beratung, nur vereinzelte „warten“ lieber. Ja, es gibt eine Tendenz zu mehr online – etwa bei Anträgen, aber das wird die persönliche Ebene nicht ersetzen. In der Weiterbildung würde ich mir wünschen, dass die Module gleich über mehrere Jahre gelten: Freiwillige Überschusstunden sollten in Folgejahre mitgenommen, d.h. auch noch später angerechnet, werden können. Und wenn es mehr Freiheit für die individuelle Zusammenstellung der Module – je nach Interessengebiet – gäbe, wären auch mehr als 20 Stunden kein Problem.



GOLDENGNU – Für jedes Problem eine Lösung

Konstante Qualität beweist das Wiener Team der GOLDENGNU GmbH: Seit 2015 erzielt es jedes Jahr in der Publikumswahl ein außerordentlich gutes Ergebnis und erreichte 2019 und 2020 österreichweit Platz zwei und wienweit Platz eins. Der Vermögensberater und Versicherungsberater Mag. Mirko Paul Hämmerle ist alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer der GmbH, an der Wahl teilgenommen hat man aber als Team mit seinen externen Beratern Klaus Matzka und Raimund Six.

FACTS: Wie kommt man eigentlich auf den originellen Firmennamen?

Mirko Paul Hämmerle: Nachdem der Bulle als Symboltier in der Finanzwelt schon besetzt war, wählten wir das Gnu, das im Englischen wie „new“ ausgesprochen wird. Die Kombination „gold“ und „neu“ ist unsere positive Botschaft und findet sehr gute Resonanz. Für viele Mandanten und Mandantinnen klingt der einzigartige Name am Anfang ungewohnt, aber man merkt sich's.

FACTS: Hat die Coronakrise Auswirkungen auf Ihr Geschäft?

Hämmerle: Nein, im Gegenteil, wir verzeichnen weiterhin Umsatzsteigerungen in den Bereichen Finanzierungsberatung und Investmentberatung. Kunden wollen vermehrt Immobilien kaufen bzw. von volatilen Kursen profitieren. Bei bestehenden Versicherungsprodukten sind die Kunden eher in der Halteposition. Von 1500 Kunden haben erst eine Handvoll Engagements reduziert. In der Kranken- und Berufsunfähigkeitsvorsorge haben wir die Kunden immer schon laufend informiert und betreut, sodass jetzt pandemiebedingt keine Defizite bei den Kunden bestehen. Dazu ein Appell an die Entscheidungsträger: Unser Bildungssystem ▶

OSMIUM

Das seltenste Edelmetall der Welt bietet eine einzigartige Chance.

Osmium Basis Fakten:

- + Ist Teil der Gruppe der acht Edelmetalle.
- + Global abbaubares Vorkommen nur zwei Kubikmeter (45.000kg)
- + Jährliche weltweite Produktion ca. 1.300kg (Extraktion ca. 100kg)
- + Nur Roh-Osmium ist durch Bildung von Osmiumtetroxid ein giftiges Material
- + Kristallisiertes Osmium ist nicht gesundheitsschädlich.
- + Es wird als Diversifikation von vermögenden Investoren und in der high-end Schmuck Industrie genutzt.

Eigenschaften:

- + Osmium ist das dichteste aller stabilen Elemente und chemischen Verbindungen auf der Erde (es ist nicht fälschbar).
- + Ein Kompressionsmodul von 462 GPa (es ist schwerer zu komprimieren als Diamanten).
- + Hat die höchste Abriebfestigkeit und ist ein ausgezeichneter Gammastrahlenschutz.
- + Unvergleichlicher Glanz, der sogar Diamanten übertrifft



Kristallines Osmium ist das achte, letzte, edelste, dichteste und seltenste Edelmetall und hat die höchste wertdichte aller Elemente.

Erwartete Preisentwicklung

Durch die weltweite Expansion neuer angeschlossener Osmium-Institute und internationaler Händler/Vertriebspartner werden dynamische Entwicklungen erwartet. Osmium bleibt bis zum Zeitpunkt des Verkaufs an den Schmuckmarkt in den Händen von Privatpersonen oder Unternehmen. Einmal zu Schmuck verarbeitet, wird das Osmium, welches in Schmuckstücken enthalten ist, meist nicht mehr erhältlich sein. Sobald Roh-Osmium nicht mehr aus Platinerz gewonnen werden kann und die Nachfrage steigen wird, wird sich dieser Markt schnell verändern. Rohstoffexperten bezeichnen dieses Szenario als Osmium Big Bang und schätzen den Zeitraum bis zum Eintreten dieser Entwicklung auf 8 bis 15 Jahre.

Risiken

- + Osmium ist ein Vermögenswert, ähnlich wie alle anderen Edelmetalle und unterliegt damit Preisschwankungen
- + Osmium bietet keine Rentabilität durch Verzinsung
- + Osmium wird noch immer von vielen als giftig eingestuft (Roh-Osmium ist dies auch, kristallines Osmium nicht)
- + Derzeit noch illiquider Markt

Preisentwicklung der letzten sieben Jahre



Chancen

- + Hervorragende Diversifikation für Edelmetall-Portfolios
- + Absicherung gegen Inflation
- + Seltenes und begrenztes Warenangebot
- + Unfälschbar durch Kristallstruktur (Jedes Stück Osmium wird durch einen OIC-Code zertifiziert)
- + Hohe zu erwartende Wertsteigerung



**Michael Karl
GASSER, MBA MPA**

Osmium Institut -
Leitung Österreich

+43 676 3137750
michael.gasser@
osmium-institute.com

OSMIUM

weitere Informationen:

www.osmium-shop.at

Osmium kaufen:

www.buy-osmium.at

Vertriebspartner werden:

www.osmium-vertrieb.at

Galileo TV Beitrag über Osmium

Link: www.osmium-shop.at/videos



ist veraltet, Jugendliche – und auch Eltern – haben zu wenig Ahnung von Geldangelegenheiten. Das führt etwa bei der Risikoversorge dazu, dass nicht entscheidet, was man braucht, sondern wie hoch die Prämie ist, während das geliebte Auto jahrelang vollkaskoversichert bleibt. Klar ist, dass nicht jeder die finanziellen Möglichkeiten hat, für alles vorzusorgen. Deshalb raten wir den Kunden Prioritäten zu setzen. Das heißt, jedenfalls mit der Einkommenssicherung zu beginnen und dann, je nach dem „Was kann ich mir leisten?“. Für jedes Problem gibt es eine Lösung.

FACTS: Die Wirtschaftswelt ist unruhiger geworden. Wo merken Sie das in Ihren Kundenbeziehungen?

Hämmerle: Homeoffice – wohl gekommen um zu bleiben – führt durchaus zu mehr Interesse an Cyberversicherungen. Da haben wir schon frühzeitig, vor Corona, aktiv informiert, denn das Internet begleitet uns das ganze Leben lang. Zwar weiß zwar jeder um die Gefahren der virtuellen vernetzten Welt, aber die eigene Betroffenheit fehlt, erleben wir als Berater in der Praxis. Bei Betriebsunterbrechungsversicherungen wird es nach irritierenden Ablehnungen viel Imagearbeit durch die Produkthanbieter erfordern. Immer stärker nachgefragt werden D & O, also Manager-Haftpflicht-Versicherungen, da gibt es starken Umsatzzuwachs, sehen wir. Was die private Unfallversicherung betrifft, gibt es bei unseren Kunden keine zusätzliche Nachfrage durch Homeoffice, weil sie alle schon eine passende Absicherung haben. Denn ich halte sie für eine „Pflichtversicherung für alle“, und dementsprechend habe ich schon immer dazu geraten und beraten.

FACTS: Welche Effekte erwarten Sie aus der jetzigen Zeit?

Hämmerle: Erfreulicherweise gibt es bei unseren Kunden bis dato keine überraschenden pandemiebedingten Liquiditätsprobleme. Durch die ganzheitliche Beratung wissen wir viel von und über die Kunden und so haben wir immer schon Liquiditätsreserven in unsere Empfehlungen integriert. Eine Krisenfolge wird meiner Meinung nach sein, dass die Menschen Produkte mit kürzeren Laufzeiten wünschen und lange Laufzeiten weni-

ger nachgefragt sein werden. Diese Nachfrageschiebung wird die Produktwelt verändern: Um dem Liquiditätsbedürfnis der Menschen entgegenzukommen, werden Laufzeiten kürzer – mit allen Vor- und Nachteilen, etwa bei der Rendite und dem Risiko.

FACTS: Was würden Sie sich wünschen?

Hämmerle: Gesellschaftspolitisch würde ich mir mehr Bildung zu den „Finanznatursätzen“, zu Artificial Intelligence und Digitalisierung sowie die Umstellung auf Nachhaltigkeitsthemen wünschen. Die Finanzproduktgruppe dazu ist aus dem „Schattendasein“ getreten und die Anbieter werden immer mehr. Da gilt es aber auch achtsam zu sein, ob mit „Greenwashing“ Schindluder getrieben wird. Dazu ist gute Beratung wichtig. Für die Beraterbranche ist die Weiterbildung zum Thema Nachhaltigkeit marktgetrieben, weil die Kunden heute danach fragen. Was früher eine Beimischung gewesen ist, wird heute aktiv gewünscht. Und hoffentlich bald sollte die steuerliche Förderung von nachhaltigen Investments kommen, die im Regierungsprogramm versprochen wurde. Und, ebenfalls an Gesetzgeber und Regulatoren gerichtet: Ja, die bürokratischen Hürden für die Branche und der dementsprechende finanzielle und zeitliche Aufwand werden immer höher, aber sind nach Problemfällen eigentlich nachvollziehbar. Wenn man es positiv sieht: So muss man das eigene Unternehmen selbstreflektierend anschauen. DSGVO, IDD, MiFID II; Offenlegungs-Verordnung etc. innerbetrieblich umzusetzen mag zwar kostenaufwendig sein, aber man lernt sein Unternehmen wieder besser kennen und man schärft auch wieder sein Unternehmensprofil.



Host Fritz – Das persönliche Gespräch ist nicht zu ersetzen

Auch schon zum vierten Mal auf dem „Siegerstockerl“ und diesmal auf Platz drei gewählt:

Der gewerbliche Vermögensberater und Versicherungsmakler Horst Fritz aus Spielberg in der Steiermark: „Was man gern macht, macht man gut“, nennt er im Gespräch mit

FACTS sein Credo, das – wie die Publikumswahl zeigt – offensichtlich bei seinen Kunden ankommt.

FACTS: Was ist Ihr „Erfolgsgeheimnis“?

Horst Fritz: Weiterbilden zu dem, womit ich mich für meine Kunden beschäftige, ist mir wichtig, etwa auf den Bildungs-KickOffs. Die gesetzlichen Fortbildungsverpflichtungen sind locker zu schaffen. Weiterbildung sehe ich als Verpflichtung gegenüber meinen Kunden. Wenn ich ihnen etwas empfehle, weiß ich wovon ich spreche. Mein „Erfolgsgeheimnis“ ist also recht einfach: Wenn es meinen Kunden gut geht, geht es auch mir gut. Wenn ich nachhaltig, langfristig tätig sein will, müssen meine Kunden zufrieden sein. Die Auszeichnung ist daher eine tolle Referenz meiner Kunden. Ich bedanke mich bei allen, die für mich gestimmt haben; es entstehen dadurch wieder neue Kontakte. bzw. neue Kunden. Der Stockerlplatz ist eine Bestätigung, dass man gute Arbeit macht und am richtigen Weg ist.

FACTS: Welche Pandemie-Effekte sehen Sie?

Fritz: Wenn Menschen aufgrund der Pandemiekrise in unverschuldete Liquiditätsengpässe kommen, ist ihnen mit Depotsparpläne herunterfahren bzw. aussetzen schon sehr geholfen. Es bewährt sich nun, was ich meinen Kunden schon immer empfohlen habe: „Spare in guten Zeiten, damit du, wenn du etwas benötigst, einen finanziellen Polster hast.“ Dazu kommt, wenn man an Lockdowns etwas Positives sehen will, dass, mangels Möglichkeiten zum Geldausgeben – Urlaube, Kultur, Ausgehen sind ja leider beschränkt – vielen Menschen mehr Geld bleibt. Damit die Chance, es breiter zu streuen. Kunden interessieren sich nun etwa für Pharma/Biotech und nachhaltige Investments. Da ist individuelle Beratung, ein maßgeschneidertes Konzept gefragt. In der Finanzierung werden künftig Prüfung und Eigenmittelanforderung höher sein, die Beratung noch intensiver werden. „Hose runter“ wird wohl zu „Hose ausziehen“ werden.

FACTS: Erleben Sie Veränderungen im Vorsorgeverhalten der Kunden?

Fritz: Was das allgemeine Vorsorgebewusst-

sein betrifft, gibt es coronabedingt keinen einheitlichen Trend: Bei privater Krankenzusatzversicherung gibt es Bedarfszuwachs, bei Pflege- und Berufsunfähigkeitsversicherung momentan weniger. Trotzdem bzw. gerade deshalb, spreche ich beides in jedem Beratungsgespräch an. Betriebsunterbrechungsvorsorge (BUFT) haben fast alle meine selbstständigen Kunden. Mein Beratungsargument lautet: „Der Teufel schläft nicht.“ Und sogar jene, die es als „teuer“ ansahen, waren im Eintrittsfall froh, die Versicherung zu haben. Bei Kreditausfallsversicherung sind nun viele in einer Überlegungsphase.

FACTS: Was, glauben Sie, sind die Zukunftsthemen in der Beratung?

Fritz: Die fondsgebundene Lebensversicherung und Prämienpension sehe ich als gute Instrumente für langfristige Veranlagungen. Nachhaltigkeit ist für meine Kunden schon länger ein Thema in ihren Wertpapierdepots. 23% des gesamten Veranlagungsvolumens

meiner Kunden sind schon in Nachhaltigkeitsthemen investiert. ESG (Umweltschutz, Soziales und verantwortungsvolle Unternehmensführung) sind das Zukunftsthema, davon bin ich überzeugt. Und die Menschen sind froh, wenn sie qualifiziert und persönlich beraten werden, da gibt es in der Praxis Potenzial in der Bestandsaufnahme mit Kunden. Das heißt: Schauen, ob es zum Kundenprofil und in dessen Anlagekonzept passt, geeignete Produktmöglichkeiten auswählen und Klumpenrisiko vermeiden.

FACTS: Läuft das Virtuelle dem Persönlichen den Rang ab?

Fritz: Nein, trotz Lockdowns, Digitalisierung und FinTechs ist das persönliche Gespräch nicht zu ersetzen. Kundennähe ist mir wichtig, von den Kunden weiter gewollt und gewünscht. Ein Abgehen der Kunden davon, hin ins rein digital-virtuelle, kann ich in der Praxis nicht bestätigen. Ein gutes Beratungsgespräch kann man nicht digital abwickeln.

Denn individuelle Beratung ist intensiv, es tauchen immer neue Fragen auf bis das richtige Konzept steht. Die elektronische Antragsabwicklung mit digitaler Unterschrift ist sehr wohl schon länger Praxis und erleichtert die Arbeit enorm.

FACTS: Haben Sie noch Wünsche?

Fritz: Ja, zwei dringende Wünsche an die Entscheider. Erstens: KESB-Befreiung auf Gewinne bei Wertpapieren, wenn man länger als ein Jahr investiert ist. Das kann Motivation sein, Geld nicht zu Hause oder am zinsenlosen Sparbuch zu bunkern, sondern in den Investitionskreislauf zu bringen. Steuerbefreiung nach einer Behaltfrist wäre ein Anreiz und ein „Wirtschaftsmotor“. Und zweitens: Bürokratiebeschränkung. Stichworte Protokolle, Klauseln, unzählige Bedingungen. Auch die Kunden wünschen sich Vereinfachungen!

Interviews: Mag. Manfred Kainz

Wer hätte DAS vor einem Jahr gedacht!

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

Es gibt auch gute Nachrichten in Corona-Zeiten wie diesen: Die Europäische Union investiert mehr Geld denn je in Zukunftsprojekte, verschärft den Schutz des Rechtsstaats und stärkt ihre Klimaziele.

Das Corona-Virus scheint alles in seinen Bann zu ziehen. Schlechte Nachrichten drohen, unseren Alltag weiter zu dominieren. Es gibt aber auch positive Perspektiven in diesem scheinbar nur düsteren Bild. Der Corona-Impfstoff als unser „Licht am Ende des Tunnels“ rückt immer näher. Und die Europäische Union hat nach dem ersten Schock viele wichtige, ja historische Maßnahmen beschlossen. Auch wenn noch viele Lehren zu ziehen sind, so sind wir doch ein großes Stück vorangekommen. Vor allem zeigt die Krise erneut, dass wir gemeinsame Herausforderungen nicht mit nationalen Grenzen und Alleingängen bewältigen können, sondern nur mit mehr Zusammenarbeit.

Diese Zusammenarbeit trägt Früchte: Wer hätte vor einem Jahr gedacht, dass wir mit „Next Generation EU“ das größte EU-

Investitionspaket aller Zeiten in der Höhe von insgesamt 1.824 Milliarden Euro beschließen würden? Dass wir uns darauf einigen, erstmals 750 Milliarden Euro an gemeinsamen Anleihen am Kapitalmarkt aufzunehmen? Wer hätte gewettet, dass wir die Einhaltung der Rechtsstaatlichkeit zur Voraussetzung für die Vergabe europäischer Mittel machen? Und dass wir vereinbaren, die Treibhausgasemissionen bis 2030 um mindestens 55 Prozent zu senken? Das sind gemeinsame Erfolge, über Länder- und Parteigrenzen hinweg. Sie sind im gemeinsamen, europäischen Interesse und damit auch im Interesse Österreichs.

„Next Generation EU“: Das größte EU-Investitionspaket aller Zeiten

Das Investitionspaket aus dem Aufbauplan „Next Generation EU“ und dem EU-Budget 2021-2027 ist das Herzstück der europäischen Antwort auf Corona und unsere Zukunftsherausforderungen. Mit ihm öffnen wir ein

großes Fenster in die Zukunft. Denn die mehr als 1.824 Milliarden Euro – davon werden 750 Milliarden Euro von der EU-Kommission erstmals frisch am Kapitalmarkt aufgenommen – haben vor allem ein Ziel: Der jungen Generation, den Kindern und ihren Enkeln eine bessere, eine grünere, eine digitalere, eine demokratischere, eine sozialere Europäische Union und hoffentlich auch Welt zu hinterlassen. Wenn so viel Geld in die Hand genommen wird, dann muss es eine klare Zweckbindung für die Verwendung geben. Dazu hat die Europäische Bürgerkammer maßgeblich beigetragen und in harten Verhandlungen mit dem Rat wichtige Verbesserungen durchgesetzt.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Das Europäische Parlament hat zusätzlich 16 Milliarden Euro für EU-Zukunftsprogramme wie Horizon Europe, EU4Health und Erasmus+ gesichert, um Forschung und Innovation zu fördern, die Gesundheitssysteme zu stärken und jungen EuropäerInnen mehr Bildungschancen zu eröffnen. Es

hat einen verbindlichen Fahrplan zur Einführung neuer eigener Einnahmen der EU durchgesetzt, zum Beispiel Abgaben für Digitalkonzerne und große Umweltverschmutzer, damit die Kosten des Wiederaufbaus nicht zulasten der europäischen SteuerzahlerInnen gehen. Und es wurden klare Kriterien der Mittelvergabe und eine starke Einbindung des Europaparlaments bei der Genehmigung, Umsetzung und Kontrolle der gemeinsam abgestimmten Projekte beschlossen, damit das Geld in die Zukunft fließt und nicht nationale Budgetlöcher stopft. Das stößt auf breite Zustimmung: 72 Prozent der EuropäerInnen sagen, dass es Europa durch „Next Generation EU“ gelingen wird, rascher aus der Krise zu kommen.

Jetzt liegt der Ball bei den 27 EU-Mitgliedsstaaten: Zum einen muss noch der sogenannte „Eigenmittelbeschluss“ von den nationalen Parlamenten laut den verfassungsrechtlichen Bestimmungen in den Mitgliedsstaaten ratifiziert werden – in Österreich von National- und Bundesrat. Dieser Beschluss regelt formal, woher das Geld kommt und ist die Grundlage für die Begebung der gemeinsamen Anleihen. Zum anderen müssen die EU-Länder ihre Vorschläge für Investitionsvorhaben und -reformen bei der EU-Kommission bis Ende April 2021 zur Prüfung einreichen. Dabei kommt dem sogenannten „Instrument für technische Unterstützung“ eine besondere Rolle zu, das ich als Chefverhandler des Europaparlaments mitgestalten durfte. Als essenzielles Rad im Getriebe von „Next Generation EU“ hilft es den EU-Ländern, die Reformen und Investitionen in Einklang mit den festgelegten gemeinsamen Kriterien zu bringen – nämlich grün, digital und sozial.

Österreich hat allein aus dem Aufbaufonds Anspruch auf rund dreieinhalb Milliarden Euro an nicht rückzahlbaren Finanzhilfen. Der genaue Betrag steht noch nicht fest, weil die Zuweisungsschlüssel unter anderem die künftige wirtschaftliche Entwicklung und Arbeitslosigkeit in den Mitgliedsstaaten berücksichtigen. Klar ist: Es gibt kein Land, das mehr ins EU-Budget einzahlt, als es Mehrwert aus dem EU-Haushalt lukriert. Rund 94 Prozent des gesamten EU-Budgets werden in den Regionen und Gemeinden investiert. Nur sechs Prozent

sind Verwaltungsausgaben. Ein Euro aus dem EU-Haushalt bewirkt drei Euro an Folgeinvestitionen. Allein die Teilnahme am EU-Binnenmarkt bringt Österreich mehr als 35 Milliarden Euro pro Jahr – bei einem EU-Mitgliedsbeitrag von rund 1,3 Milliarden Euro. Als Exportweltmeister profitieren wir überdurchschnittlich von einem gesunden Binnenmarkt. Denn wenn es unseren Nachbarn gut geht, geht es auch uns gut. Deren Stärke ist auch unsere Stärke.

Verschärfte Durchsetzung der Rechtsstaatlichkeit

Die Rechtsstaatlichkeit ist Teil der DNA Europas. Daher bin ich froh, dass künftig alle EU-Budgetprogramme mit dem neuen Durchsetzungsmechanismus für die Rechtsstaatlichkeit verknüpft sind. Verstöße gegen unser Recht haben künftig finanzielle Konsequenzen. Das EU-Parlament hat durchgesetzt, dass bereits gehandelt werden kann, wenn Missbrauch droht, dass Strafen schneller verhängt und Verstöße gegen EuGH-Urteile berücksichtigt werden. Was in Zukunft aber verbessert werden muss, ist, dass Betroffene nicht direkt oder indirekt bei einem EU-Gipfel hinter Polstertüren mitentscheiden dürfen, ob ihnen Sanktionen drohen. Auch das zwischenzeitliche EU-Budget-Veto der Regierungschefs von Ungarn und Polen hinterlässt einen bitteren Beigeschmack. Es belegt erneut: Einstimmigkeit hilft nur den Nationalisten, Populisten und Erpressern und ist Gift für die Einigung Europas.

Grünes Licht für „Green Deal“ mit höherem Klimaziel

Auch wenn die Klimakrise im vergangenen Jahr durch Corona etwas aus den Schlagzeilen gerutscht ist, ist sie deswegen nicht verschwunden – im Gegenteil: Die Klimakrise ist und bleibt die entscheidende Herausforderung unserer Zeit. Und es wird keinen Impfstoff dagegen geben. Wir müssen dringend handeln, damit unser Planet für unsere Kinder lebenswert bleibt. Sagenhafte 660 Milliarden Euro pro Jahr an zusätzlichen Investitionen braucht es bis 2030 für die Umstellung auf klimaneutrale Technologien und die Anpassung unserer Sozial- und Verkehrsinfrastruktur. Um diese Mammutaufgabe stemmen zu können, braucht es den

„Green Deal“ mit ehrgeizigen Zielen. Daher begrüße ich, dass in der EU nun Einigkeit herrscht über ein Klima-Zwischenziel von zumindest 55 Prozent weniger Treibhausgasemissionen bis 2030. Beschlossene Sache ist, dass 100 Prozent der Mittel von „Next Generation EU“ mit den Zielen des Pariser Übereinkommens in Einklang stehen, 37 Prozent in die Ziele des „Green Deal“ fließen und 30 Prozent durch grüne Anleihen beschafft werden.

Der Blick nach vorne: Debatte zur Zukunft Europas

All das sind wichtige Schritte in die richtige Richtung. Wir sind aber noch nicht fertig. 2021 geht es darum, die EU gemeinsam zu reformieren und besser zu machen: Von Mehrheitsbeschlüssen bis zur Neuverteilung der Aufgaben. Der Schuh drückt vor allem bei der Einstimmigkeit, dem Nationalismus, der Unaufrichtigkeit und Doppelbödigkeit. Mit deren Hilfe wird die Zusammenarbeit in Europa geschwächt und blockiert. Zuletzt war das bei Rechtsstaatlichkeitsmechanismus und EU-Budget der Fall, zuvor beim bisherigen Scheitern der Digitalsteuer und in der Außenpolitik. Diese Schwachstellen müssen wir in der Debatte über die Zukunft Europas beseitigen. Die Einstimmigkeit muss fallen. Überall, wo wir europäische Aufgaben haben, muss das Gemeinschaftsrecht die Grundlage sein. Und unsere drei großen Zukunftziele müssen wir weiter mit Leben erfüllen – also grün, digital und sozial. An unserem Einsatz dafür wird auch jeder Einzelne zu messen sein. Denn die aktuelle Krise führt uns auch vor Augen: Europa – das ist niemand anderer als wir alle.

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

Österreichische Stimmen in den europäischen Aufsichtsbehörden



Dr. Peter Braumüller ist Bereichsleiter für Versicherungsaufsicht und Pensionskassenaufsicht in der FMA. Seit 2015 übt er auch die Funktion des stellvertretenden Vor-

sitzenden von EIOPA (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung) aus. In dieser Funktion wurde er Ende 2020 für eine weitere vierjährige Funktionsperiode wiedergewählt.

Dr. Peter Braumüller gibt FACTS Einblicke zu Themen, die in kurzer Zeit stark an Bedeutung gewonnen haben.

FACTS: Wie steht es um den Fortschritt bei den Rechtsakten zu Sustainable Finance, IDD Review, DORA und Solvency II?

Dr. Peter Braumüller: Die legislativen Fahrpläne sind mit gewissen Unsicherheiten behaftet. Aus heutiger Sicht gehen wir von folgenden Zeitplänen aus:

- **IDD:** Hinsichtlich des Reviews der IDD selbst ist für Herbst 2021 ein Request for Technical Advice der Kommission an EIOPA zu erwarten. Weiters hat EIOPA angekündigt, den Bericht über die Erfahrungen mit der bisherigen Anwendung der IDD bis Ende 2021 zu erstellen.
- **DORA:** Zum Digital Operational Resilience Act (DORA) laufen derzeit intensive Ratsverhandlungen, deren weitere Entwicklung nur schwer einzuschätzen ist. Im günstigsten Szenario kann von einem Abschluss Ende 2021 und einem Inkrafttreten Ende 2022 ausgegangen werden.
- **Solvency II:** Im Rahmen des Solvency II Review sind Änderungen auf Level 1 und 2 geplant. Die EIOPA-Opinion vom 17.12.2020 wird derzeit von der Kommission evaluiert und mit den Mitgliedstaaten diskutiert. Mit den Legislativvorschlägen der Kommission ist im dritten Quartal 2021 zu rechnen.

- **Sustainable Finance:** Besonders aktuell im Zusammenhang mit den Nachhaltigkeitsthemen ist die Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor („Disclosure-Verordnung“), die bereits mit 10. März 2021 anzuwenden ist. Diese Verordnung normiert Transparenzanforderungen auf Unternehmensebene, insbesondere betreffend Strategien zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken, und auf Produktebene, insbesondere in Bezug auf die vorvertraglichen Informationspflichten. Ebenfalls bereits beschlossen ist die EU-Verordnung vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen („Taxonomie-Verordnung“). Diese Verordnung legt Kriterien zur Bestimmung, ob eine Wirtschaftstätigkeit als ökologisch nachhaltig einzustufen ist, um damit den Grad der ökologischen Nachhaltigkeit einer Investition ermitteln zu können, fest. Die Verordnung tritt in zwei Schritten mit 1.1.2022 bzw. 1.1.2023 in Kraft. Weit fortgeschritten ist bereits die Umsetzung der Nachhaltigkeitsthemen in der Delegierten Verordnung der Kommission zur IDD, die bereits Mitte 2021 abgeschlossen und ab Mitte 2022 anwendbar sein soll. Dabei geht es um die Integration der Nachhaltigkeitsfaktoren und -präferenzen in die POG (product oversight and governance)-Anforderungen. In naher Zukunft erwarten wir auch die Änderungen zur Delegierten Verordnung zu Solvency II, mit denen Nachhaltigkeitsrisiken in das Risikomanagement, den ORSA, die Veranlagung und die Vergütungen Eingang finden werden.

FACTS: Zur Sorge am Markt über den ständigen Drang zur Veränderung von Regeln und die kurzen Implementierungsfristen (insbesondere der delegierten Rechtsakte und technischen Regulierungsstandards). Wie ist eine ständige Änderung der Regeln begründbar?

Gibt es irgendwo schon ein „Zuviel“ (oder ein „Zuwenig“?) an Regeln?

Braumüller: Uns allen ist die Problematik bewusst. Eine große Zahl an komplexen Regelungen ist ja nicht nur für die Beaufsichtigten eine große Herausforderung, sondern auch für die Aufsichtsbehörden. Wo es heute ein „Zuviel“ und wo es ein „Zuwenig“ an Regeln gibt, dazu gibt es wahrscheinlich unterschiedliche Meinungen. Ich muss aber zugeben, dass ich in den letzten Jahren wenigen Menschen begegnet bin, die irgendwo ein „Zuwenig“ an Regulierung moniert hätten. Ich möchte zum Thema „Zuviel vs. zuwenig Regulierung“ gerne drei Aspekte hervorstreichen:

Erstens gibt es immer wieder und gerade in letzter Zeit Themen, die in relativ kurzer Zeit stark an Bedeutung gewonnen haben – beispielsweise Digitalisierung, Cyberrisiken und Nachhaltigkeit. In diesen Themenbereichen gibt es jedenfalls einen Regelungsbedarf – ohne dass gleichzeitig andere bestehende Regelungen obsolet würden. Zweitens sind die zahlreichen und umfangreichen Regelungen auf Level 2 und Level 3 wohl auch dem Bestreben geschuldet, die konvergente Anwendung der Bestimmungen europaweit zu erreichen. Es ist in vielen Fällen so, dass auch die unterschiedliche Anwendung detaillierter technischer Vorschriften beachtliche praktische Auswirkungen haben kann. Und ich möchte auf einen dritten Aspekt nicht vergessen: in zahlreichen Fällen waren es in den vergangenen Jahren die Beaufsichtigten selbst, die die Konkretisierung bestimmter Regelungen gewünscht haben, um eine rechtskonforme Anwendung in der Praxis sicherstellen zu können und damit mehr Rechtssicherheit zu haben.

Ein wesentlicher Punkt sind kurze bzw. zu kurze Implementierungsfristen. Aus meiner Sicht muss in allen Fällen sichergestellt werden, dass die Umsetzungsfristen für den Markt ausreichend bemessen sind. Wir haben leider auch vereinzelt Beispiele gesehen, in denen einfach die technisch-lo-

gistische Umsetzung in der vorgegebenen Zeit auch für gut vorbereitete Unternehmen praktisch nicht zu bewältigen war. Sehr kurze Implementierungsfristen bergen die Gefahr in sich, dass Risiken aus der mangelnden oder verspäteten Umsetzung schlagend werden können, was weder im Interesse der Unternehmen noch der Verbraucher liegen kann. Allerdings können sich Umsetzungsfristen nicht an den unzureichend vorbereiteten Unternehmen orientieren. Wir als Aufscher haben schon die Erwartungshaltung, dass sich die Unternehmen ausreichend und rechtzeitig auf neue Regulierungen vorbereiten. Um die Implementierung neuer oder geänderter Vorschriften möglichst reibungslos zu gestalten, treten die FMA und auch EIOPA mit den Stakeholdern schon frühzeitig in einen Dialog, um sich über geplante neue Vorhaben sowie mögliche Umsetzungsprobleme auszutauschen.

FACTS: Worauf sollten Versicherungs- und Vorsorgeberater besonders achten – rechtlich, thematisch, in der Information?

Braumüller: Durch die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) wird ein ganzheitlicher Regelungsansatz verfolgt, der sich am Lebenszyklus eines Versicherungsprodukts orientiert. Dieser neue Regelungsansatz der Vertriebsvorschriften bringt auch für Versicherungs- und Vorsorgeberater die Notwendigkeit mit sich, die Interessen des Kunden,

also dessen Wünsche und Bedürfnisse auch schon in der Vorbereitungsphase auf den konkreten Vertriebsvorgang noch stärker in den Mittelpunkt der Vertriebstätigkeit zu stellen.

Durch die im Rahmen der Anforderungen an die „Product Oversight and Governance (POG)“ von Versicherungsvertreibern zu treffenden Produktvertriebsvorkehrungen haben diese auch eine eigene Verpflichtung zur Bereitstellung von Informationen, welche diejenige der Hersteller ergänzt. Damit soll sichergestellt werden, dass sie über sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten, die sie ihren Kunden anzubieten beabsichtigen, verfügen. Dazu gehören insbesondere auch Informationen zum ermittelten Zielmarkt und zur vorgeschlagenen Vertriebsstrategie. Versicherungs- und Vorsorgeberater haben daher besonders darauf zu achten, die Versicherungsprodukte unter Berücksichtigung ihrer Komplexität und des mit diesen verbundenen Risikos sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität des jeweiligen Geschäfts des Vertreibers in vollem Umfang zu verstehen. Weiters müssen sie den Zielmarkt kennen, weil ein zielmarktkonformer Vertrieb für den kollektiven Verbraucherschutz und die Vermeidung von zivilrechtlichen Haftungsrisiken essenziell ist. Das ausreichend vertiefte, eigene Produktverständnis ist die Basis dafür, die verschärften Wohlverhaltenspflichten, also den Wunsch- und Bedürfnistest und die Eignungsbeurteilung korrekt durchführen zu können und

letztendlich im Sinne des kollektiven Verbraucherschutzes eine qualitativ hochwertige Beratung im Rahmen der in Österreich grundsätzlich verankerten Beratungspflicht anbieten und durchführen zu können.

Beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ist ein besonderes Augenmerk auf die ordnungsgemäße Einholung von Informationen über

- die Kenntnisse und Erfahrung des Versicherungsnehmers im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp oder den speziellen Typ der Dienstleistung,
- die finanziellen Verhältnisse des Versicherungsnehmers, einschließlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, und
- die Anlageziele des Versicherungsnehmers, einschließlich seiner Risikotoleranz, zu legen, um die Eignungsbeurteilung lege artis durchführen zu können.

In diesem Zusammenhang dürfen auch zwei aus haftungsrechtlichen Gesichtspunkten besonders relevante Aspekte nicht übersehen werden. Der Versicherungsnehmer ist darüber zu informieren, ob der Versicherungsvertreiber eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des empfohlenen Versicherungsanlageprodukts vornehmen wird. Zusätzlich besteht für Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen die Verpflichtung, die Kunden darauf hinzuweisen und in der Geeignetheitserklärung anzugeben, ob die empfohlenen Versicherungsanlageprodukte voraussichtlich eine regelmäßige Überprüfung der Bestimmungen erfordern.



Dr. Martha Oberndorfer, MBA, ist Österreichs Vertreterin in der Securities and Markets Stakeholders Group (SMSG) der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA. Die Betriebswirtin promovierte mit einer Dissertation über Ethisches Investment, ist Chartered Financial Analyst (CFA) und beidete Sachverständige für Kapitalmarkt, Kreditwesen und Börsenwesen. Sie war u. a. als Fondsmanagerin und im Treasury tätig sowie Generalsekretärin der Österreichischen Bundes- und Industriebeteiligun-

gen GmbH. Sie engagiert sich für Finanzmarktintegrität und Anlegerschutz. In der SMSG repräsentiert sie die Stakeholder Group Consumers.

Dr. Martha Oberndorfer gibt im Gespräch mit FACTS Einblicke in ihre Arbeit und die der ESMA/SMSG: Es ist ein Riesenspannungsfeld.

FACTS: Frau Dr. Oberndorfer, wie kann man sich die Arbeit in der Securities and Markets Stakeholders Group vorstellen?

Martha Oberndorfer: Wir haben mindestens vier physische – jetzt virtuelle – Meetings jährlich, zwei davon mit dem Board of Super-

visors and Heads of the National Competent Authorities der ESMA, und beraten zu strategischen Themen. Dazwischen tagen wir in themenbezogenen Arbeitsgruppen (Working Groups), wo jedes Mitglied seine Interessen einbringen kann. Ich repräsentiere Konsumenteninteressen und Anliegen von Privatanlegern. So haben wir erst kürzlich aus der Working Group zu Wirecard einen umfangreichen Empfehlungsreport veröffentlicht. Denn die ganze Arbeit unserer Stakeholders Group und der ESMA ist sehr transparent und nachlesbar.

FACTS: Was sind denn die Ziele des Konsumentenschutzes aus ESMA- bzw. SMSG-Sicht?

► **Oberndorfer:** Marktintegrität sichern. Die Risiken für Investoren, Märkte und die Finanzmarktstabilität insgesamt überwachen. Einheitliche regulatorische Standards, ein EU-weites „Single Rule Book“, setzen. Transparenz, Verständlichkeit und Vergleichbarkeit der Finanzprodukte sicherstellen. Nicht nur die Anliegen der institutionellen Anleger im Blick haben, sondern auch die Interessen der Konsumenten. In einer Arbeitsgruppe haben wir z. B. Standard-Mustertexte („Templates“) als Basis für den Kauf von Nachhaltigkeitsfonds entworfen. Insgesamt geht es mir darum, dass die Anleger haben, was sie brauchen – selbsterklärende Dokumentationen, Quervergleiche, Anlegerrechte – ohne dass es überbordend wird.

FACTS: Hatten die bisherigen Anleger-schutzvorschriften den erwünschten Effekt? Stichwort: Reduktion des Wertpapierangebots für Otto und Olga Normal-anleger in der Praxis wegen MiFID II.

Oberndorfer: Die Überarbeitung und Konsultationen zu MiFID II sind gerade im Gange. In der ersten Version hat man sehr viel Gleichklang der Regeln für professionelle und private Anleger gemacht. Ich bin zuversichtlich, dass sich das ändert. Etwa bei der Kostentransparenz für Wertpapiertransaktionen. Professionelle Investoren tätigen meist groß-

volumige Festpreisgeschäfte mit „All-in Fees“ und brauchen daher einen ganz anderen Kostenausweis als Privatkunden mit all den Gebühren, Fees, Transaktionskosten und Ausgabeaufschlägen. Darum ist ein strategisch wichtiges SMSG-Thema heuer „Costs and Fees charged by Fund Managers“ und wie sie transparent gemacht werden. Was in der MiFID-Review verstärkt thematisiert wird: Dass es unbefriedigend ist, dass man viele Dokumente hat, die aber nicht gelesen werden. Wie funktioniert der Nachweis für die Produktanbieter, dass der Kunde alles verstanden hat? Und wie kann die gesetzlich verlangte Transparenz geboten werden, ohne die Kunden zu überfordern? Es ist ein Riesenspannungsfeld, auch rechtlicher Natur. Unsere „Templates“ für den Kauf von Nachhaltigkeitsfonds – Muster, was die Fondsmanager an Infos bereitstellen sollen – hat die ESMA übrigens 1:1 zur Umsetzung der Offenlegungsverordnung ab März 2021 aufgenommen.

FACTS: „Draussen“ in der Beraterpraxis hat man den Eindruck, dass es einen ständigen Drang zur Veränderung der Regeln gibt – und dazu nur kurze Implementierungsfristen, insbesondere bei delegierten Rechtsakten und technischen Regulierungsstandards.

Oberndorfer: Da sich der Finanzmarkt und

Produkte sehr schnell verändern, sind neue Erkenntnisse rasch einzuarbeiten. Andererseits erfordern Anpassungen in den regulatorischen Vorgaben oft intensive IT-Umstellungen, das braucht ausreichend Vorlaufzeit. Es ist fair, ausreichend Zeit zu geben, eher Jahre als Monate. Alles in allem finde ich, dass in den letzten 15 Jahren viel weitergegangen ist; die Aktionärsrechte, die Transparenz und Vergleichbarkeit sind heute deutlich besser. Es ist mir eine Freude, bei dieser volkswirtschaftlich wichtigen Aufgabe mitzuwirken.

FACTS: Wie kümmert man sich in der ESMA um das Defizit in der Financial Education der europäischen BürgerInnen?

Oberndorfer: Financial Education wird von der ESMA als zentraler Punkt wahrgenommen. In unserer Stakeholders Group bringt die Dachorganisation Better Finance – European Federation of Investors and Financial Services Users viel ein, so etwa einen neuen Leitfaden zu Finanzbildung, den wir teilen, und wir pflegen einen regen Informationsaustausch. Die ESMA schafft also das Forum, dass nationale Vergleiche stattfinden, Erfahrungen und Wissen ausgetauscht werden und man Vorbilder nehmen kann.

Interviews: Mag. Manfred Kainz

EU – Update zum BIPAR Midterm-Meeting, 2. - 3. Februar 2021

Coronabedingt fand am 2. und 3. Februar das BIPAR Midterm-Meeting als Onlinekonferenz statt. Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Thomas Moth hat für uns teilgenommen.

Am 2. Februar eröffneten der Vorsitzende Juan Ramon Pla und Generalsekretär Nic de Maerschalk mit einleitenden Worten zur möglichen Zukunft der Versicherungsvermittlung.

Die drei zentralen Ziele der Europäischen Kommission sind: Nachhaltigkeit, Digitalisierung und die Vollendung der Kapitalmarktunion.

In der Folge werden unter der Moderation von Paul Carty, Vorsitzenden des BIPAR EU-Ausschusses, folgende Themen näher beleuchtet:

IDD Review

Art. 41 IDD sieht vor, dass die Europäische Kommission (EK) bis spätestens 23.2.2021 dem Europäischen Parlament (EP) und dem Rat der Europäischen Union einen Bericht über die Anwendung, Überarbeitung und Überprüfung der IDD vorlegt. Die gemeinsame Position von BIPAR und dem Fachverband Finanzdienstleister, die im Rahmen des Konsultationsprozesses vorgelegt wurde, umfasst folgende wesentliche Eckpunkte:

- Die IDD ist eine ausgewogene Rechtsgrundlage, die Vorteile für Kunden und Anleger bringt.
- Aufgrund der späten Umsetzung der IDD und der COVID-19-Pandemie ist es zu früh, die Auswirkungen der IDD auf die

Versicherungsvermittlung abschätzen zu können.

- Unsere Mitglieder benötigen dringend Stabilität im regulatorischen Umfeld, die andauernden Änderungen der Vorschriften verursachen hohen administrativen Aufwand.
- Ein großes Problem in allen Regularien ist der Mangel an Proportionalität.
- In Bezug auf die voranschreitende Digitalisierung muss das Ziel sein, bestehende Standards an neue Geschäftsmodelle anzupassen, anstatt neue Standards zu schaffen.

DORA

Im Rahmen des Digital Finance Package der EK wurde im September 2020 der Digital

Operational Resilience Act („DORA“) vorge-schlagen.

DORA betrifft alle Finanzinstitute, ins-besondere auch Wertpapierfirmen, Zah-lungsdienstleister und Versicherungsvermit-ler und stellt an die Normunterworfenen u. a. folgende Anforderungen:

- Risikomanagement in Bezug auf Informa-tions- und Kommunikationstechnologie (IKT)
- Berichtspflicht relevanter IKT-Vorfälle
- Testverfahren
- Management von IKT-Drittparteirisiken

Unsere oberste Priorität ist gemeinsam mit BIPAR, Versicherungsvermittler vom An-wendungsbereich gänzlich auszunehmen und ganz allgemein für alle unsere Mitglieder mehr Verhältnismäßigkeit in die vorgeschlage-nen Vorschriften zu bringen, insbesondere wenn diese keine Kundengelder halten.

MiFID II Review

Die EK hat im Frühjahr 2020 eine Konsulta-tion zum MiFID II Review durchgeführt. Aufgrund der COVID-19-Pandemie wurde dieser Prozess verlängert und etwas hinaus-geschoben, sodass ein Gesetzesvorschlag erst im 4. Quartal 2021 zu erwarten ist.

Hauptthema wird abermals die Diskussi-on zur Vergütung der Wertpapierfirmen und Vermittler sein, voraussichtlich werden wir wieder mit der Forderung nach einem Provi-sionsverbot konfrontiert. In der Zwischen-zeit wurden im Rahmen des Capital Market Recovery Packages punktuelle Erleichterun-gen bei MiFID II vorgenommen.

Kreditvermittlung

Sowohl bei der Verbraucherkredit-Richtlinie als auch bei der Wohnimmobilienkredit-Richtli-nie sind Überarbeitungen durch die EK im Gange. Im Fokus ist aufgrund der „New Con-sumer Agenda“ die Verbraucherkredit-Richtli-nie und ein Gesetzesvorschlag ist im 2. Quartal 2021 zu erwarten.

Nico Spiegel, DG FISMA/Europäische Kommission berichtete über die Level-2-Maß-nahmen zu **Sustainable Finance**, die leider noch immer nicht veröffentlicht sind. In Bezug auf den **IDD Review** befindet sich EIOPA mit-ten in der Erstellung des Berichts. Dort sollen insbesondere die Auswirkungen der IDD auf den Markt der Versicherungsvermittler und „kleine“ Versicherungsvermittler sowie auf de-ren grenzüberschreitende Tätigkeit analysiert werden. Die Vorlage des EIOPA-Berichts an die EK ist im 4. Quartal 2021 zu erwarten, der an-schließende Bericht der EK an EP und Rat der EU dann etwa ein Jahr später.

Im Rahmen des **Aktionsplans zur Kapi-talmarktunion** wird sich die EK insbesondere den Aspekten Vergütung und Offenlegungs-pflichten für Privatanleger sowie der Aus- und Weiterbildung von Finanzberatern widmen. Die EK plant in diesem Zusammenhang im Jahr 2021 eine umfassende Studie zum Thema **„Schutz von Privatanlegern“**. Diese Studie umfasst produktseitig u. a. IBIPs, Fonds (UCITS und AIF) sowie PRIIPs und wird die Aspekte Vergütung, Offenlegungspflichten und Eignungstests umfassen. Zur Erstellung der Studie sind Stakeholder-Interviews, Mystery Shop-ping und Verbraucherumfragen geplant. Der finale Bericht zur Studie soll im Dezember 2021 vorliegen. Die daraus resultierende „Retail in-vestment strategy“ der EK kommt voraussicht-lich mit April 2022. Zusammenfassend sieht er das heurige Jahr als das „Jahr der Reflexion“.

Am zweiten Tag wurden folgende Dossiers behandelt:

Kapitalmarktunion

Ziel der Kapitalmarktunion ist es, einen ein-heitlichen Kapitalmarkt innerhalb der EU zu schaffen - „to support a green, digital, inclu-sive, resilient economic recovery – with a focus on SMEs“. Als Antwort darauf hat das EP im Herbst 2020 einen eigenen Initiativber-icht veröffentlicht, der sich auf eine stärkere Harmonisierung der EU-Gesetzgebung im

Finanzdienstleistungsbereich und die Ge-währleistung des Zugangs der Anleger zu unabhängiger Beratung fokussiert.

Umsatzsteuer für Finanz- und Versicherungsdienstleistungen

Zum Thema gab es im Oktober 2020 eine EK-Roadmap, ein Gesetzesvorschlag ist bis Ende des Jahres zu erwarten. Es ist möglich, dass die bisherige Umsatzsteuerausnahme für Finanz- und Versicherungsdienstleis-tungen zumindest teilweise eingeschränkt wird.

David Cowan, Business Conduct/EIOPA, berichtete, dass sich EIOPA im Be-reich Business Conduct derzeit auf die The-men IDD Review, Sustainable Finance und die Retail Investment Strategy fokussiert. Der Bericht zur IDD soll bis Ende des Jahres an die EK übermittelt werden. Wichtige Diskus-sionsthemen hier sind insbesondere:

- Tiefe der Harmonisierung (Reduktion der MS-Wahlrechte)
- Fokus auf Vertrieb oder die gesamte Pro-duktkette
- Adaptierung im Zusammenhang mit vor-anschreitender Digitalisierung
- Anwendungsbereich
- Produktüberwachung

Persönlicher Kommentar von Obmann Mag. Hannes Dolzer zum Midterm-Meeting: Ob-wohl wir uns gerade mitten in einer Pande-mie und Wirtschaftskrise befinden, arbeiten die europäischen Gesetzgeber und Aufsichts-behörden an neuen Regelungen für unsere Betriebe. Insofern nimmt die Anzahl der Themen, mit denen sich der Fachverband als Ihre Interessenvertretung beschäftigt bzw. beschäftigen muss, nicht ab. Die stets wieder-kehrenden Diskussionen rund um das The-ma Vergütung (Provisionsverbot) zeigen, wie wichtig die laufende und effektive Interessen-vertretung auf EU-Ebene ist. Darum ist der Fachverband Finanzdienstleister seit 2015 Vollmitglied beim europäischen Interessen-verband BIPAR.

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz

Medieninhaber und Herausgeber von FACTS:
 Fachverband Finanzdienstleister/Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,
 Tel.: +43 (0)5 90 900 DW 4818,
 E-Mail: finanzdienstleister@wko.at,
 www.wko.at/finanzdienstleister
Beteiligung: 100%. Es bestehen keine anderen Beteiligungen an periodischen Medien – ausgenommen der Website des Fachverbands selbst.

Geschäftsführer: Mag. Thomas Moth
Redaktionssitz: Fachverband Finanzdienstleister, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
Erscheinungsort:
 Fachverband Finanzdienstleister/
 Wirtschaftskammer Österreich,
 Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Blattlinie:
 FACTS ist das offizielle Informationsmedium des Fachverbands Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich für seine Mitglieder.

Die Themen des Magazins umfassen sachgerechte Stellungnahmen und Berichterstattung über die wichtigsten gesetzlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie steuerliche Änderungen im Finanzdienstleistungsbereich.

Das Magazin FACTS erscheint dreimal jährlich und versteht sich als Plattform für den Informationsaus-tausch zwischen dem Fachverband Finanzdienstleister – in seiner Funktion als Interessenvertretung – und dessen Mitgliedern, an dem diese ein berechtigtes Interesse besitzen.

Zur Verfassungswidrigkeit der ungleichen Weiterbildungspflichten bei der Wertpapiervermittlung

RA Prof. Dr. Christian Winternitz LL. M.

Versicherungsvermittlungsnovelle 2018

Seit der letzten Versicherungsvermittlungs-novelle (in Kraft seit Jänner 2019) sieht die Gewerbeordnung 1994 (GewO) für Wertpapiervermittler unterschiedliche Weiterbildungspflichten vor, je nachdem ob sie diese Tätigkeit aufgrund einer Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO) oder der Gewerblichen Vermögensberatung (§ 94 Z 75 GewO) ausüben. In beiden Fällen werden die Inhaber der jeweiligen Gewerbeberechtigungen jeweils im Namen und auf Rechnung von höchstens drei Wertpapierfirmen oder Wertpapierdienstleistungsunternehmen tätig. Der Tätigkeitsumfang umfasst dabei die Anlageberatung in Bezug auf Finanzinstrumente und die Annahme und Übermittlung von Aufträgen in Bezug auf Finanzinstrumente gemäß § 1 Z 45 Wertpapieraufsichtsgesetz 2018 (WAG).

Die Ungleichbehandlung im Einzelnen

Im Bereich der Weiterbildungspflicht sind bei den beiden Berufsgruppen aus nicht nachvollziehbaren Gründen unterschiedliche Rahmenbedingungen vorgesehen. Die Unterschiede liegen im Detail und betreffen folgende Bereiche:

- Während der gewerbliche Vermögensberater nur die Hälfte seiner Weiterbildung bei unabhängigen Bildungsinstitutionen absolvieren muss (für die restlichen 10 Stunden genügt es, dass die Bildungsinstitution „geeignet“ ist), muss der Wertpapiervermittler seine gesamte Weiterbildung bei solchen unabhängigen Einrichtungen besuchen. Der Umstand, dass der gewerbliche Vermögensberater die Hälfte seiner Weiterbildung bei anderen Einrichtungen absolvieren kann, bedeutet insofern auch eine Besserstellung, als hier auch (zumeist kostenfreie) unternehmensinterne Schulungen, die von seinem Haftungsdach organisiert werden, akzeptiert werden

können – nämlich dann, wenn der Rechtsträger eine „geeignete Bildungsinstitution“ im Sinne des Lehrplans des Fachverbands Finanzdienstleister zur Weiterbildung der Gewerblichen Vermögensberatung ist. Für den Wertpapiervermittler bedeutet dies eine erhebliche Mehrbelastung, da auch er an den unternehmensinternen Schulungen seines Haftungsdaches teilnehmen muss und zusätzlich an den gesetzlich geforderten Veranstaltungen der unabhängigen Einrichtungen.

- Auch bei den Rechtsfolgen eines Verstoßes gibt es Unterschiede: Während gegen den gewerblichen Vermögensberater bei einem einmaligen Verstoß gegen die Weiterbildungsverpflichtung noch kein Gewerbeentzugsverfahren eröffnet wird, kann beim Wertpapiervermittler bereits ein einmaliger Verstoß zur Einleitung eines solchen Verfahrens genügen.
- Schließlich gibt es auch noch Unterschiede beim Beginn der jeweiligen Weiterbildungspflichten. So müssen gewerbliche Vermögensberater sich erst ab dem auf die Eintragung in das GISA (Gewerbeinformationssystem Austria) folgenden Kalenderjahr weiterbilden und sind sohin während des ersten Rumpffjahres von der Verpflichtung befreit. Demhingegen sind Wertpapiervermittler ab dem Zeitpunkt der Eintragung in das GISA verpflichtet, sich weiterzubilden.

Historischer Rückblick

Die Weiterbildungspflicht hat im Wertpapierbereich in Österreich noch keine sehr lange Tradition. Mit der GewO-Novelle 2011 war unter dem Eindruck der Finanzkrise im Jahr 2008 erstmals für Wertpapiervermittlertätigkeiten eine Weiterbildungspflicht in die Rechtsordnung eingeführt worden. Nach der bereits eingangs erwähnten Novelle 2018, mit welcher die IDD (Insurance Distribution Directive) umgesetzt wurde, wurden im Bereich des Versicherungsvertriebs und der Versicherungsver-

mittlung auch kontinuierliche Fort- und Weiterbildung in den Fokus gestellt. Anders als bei den freien Berufen, wo die Weiterbildungsverpflichtung bereits seit Längerem üblich war, hat diese im Bereich der Gewerbeordnung erst später stattgefunden.

Gleichheitssatz

Der Gleichheitssatz bindet grundsätzlich auch den Gesetzgeber. Bei der Prüfung, ob ein Gesetz dem Gleichheitsgebot entspricht, ist darauf abzustellen, ob die Differenzierung sachlich gerechtfertigt ist. Eine Differenzierung ist dabei nur sachlich begründet, wenn sie nach objektiven Unterscheidungsmerkmalen, sohin aus Unterschieden im Faktischen, erfolgt.

Die Materialien zur vorzitierten Versicherungsvermittlungs-novelle 2018, die zur Ungleichbehandlung der beiden Berufsgruppen geführt hat, sind leider nicht erhellend. Der Hinweis, dass die Bestimmung für gewerbliche Vermögensberater „der bereits bewährten Gestaltung in § 136 c (Gewerbeordnung 1994) beim Wertpapiervermittler nachgebildet“ ist, erscheint eher irreführend und trägt nichts zur Beantwortung der Frage bei, worauf sich die Ungleichbehandlung gründet.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass es im vorliegenden Fall zwei verschiedene für diesen Wertpapierbereich zugelassene Gewerbetreibende (Wertpapiervermittler und gewerblicher Vermögensberater) gibt, die unterschiedliche Rahmenbedingungen für die Weiterbildungspflichten zu erfüllen haben. Beide Gewerbeinhaber üben reglementierte Gewerbe aus, die den Nachweis einer Befähigung erfordern. Beim Gleichheitssatz geht es jeweils um den Vergleich unterschiedlicher Regelungen und um die Frage, ob es für die unterschiedliche Behandlung einen rechtfertigenden Grund gibt.

Grundsätzlich gilt die Regel, dass der Gesetzgeber „Gleiches gleich“, aber auch „Ungleiches ungleich“ zu behandeln hat.

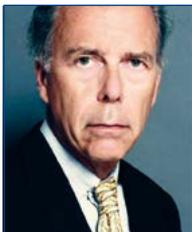
Das bedeutet, dass wesentliche Unterschiede im Tatsachenbereich zu entsprechend differenzierten Regelungen führen müssen. All dies ist im vorliegenden Fall nicht erkennbar. Vielmehr wurden gleiche Tatbestände mit unterschiedlichen Rahmenbedingungen bzw. Rechtsfolgen verknüpft.

Unzulässige Berufsausübungsbeschränkungen

Die hier aufgezeigten zusätzlichen Pflichten des Wertpapiervermittlers hindern diesen zwar nicht beim Zugang zum Beruf, unterwerfen jedoch seine Ausübung bestimmten Schranken. Dabei stellt sich die Frage, ob die genannten Behinderungen bei der Ausübung der beruflichen Tätigkeit das Grundrecht der Erwerbsfreiheit einschränken. Gesetzliche Beschränkungen der Erwerbsfreiheit werden vom Verfassungsgerichtshof einer strikten Verhältnismäßigkeitsprüfung unterworfen. Zu prüfen ist dabei, ob die gesetzliche Beschränkung der Erwerbsfreiheit einem bestimmten öffentlichen Interesse dient und dieses öffentliche Interesse mit einem insgesamt geeigneten erforderlichen oder angemessenen Mittel erfolgt. Gesetzliche Beschränkungen der Erwerbsfreiheit sind sohin nur dann zulässig, wenn sie durch ein öffentliches Interesse geboten, zur Zielerreichung geeignet und adäquat und auch sonst sachlich zu rechtfertigen sind. Im gegenständlichen Fall kann all dies klar verneint werden.

Resümee

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die aufgezeigten unterschiedlichen Weiterbildungspflichten eine Verletzung des Gleichheitssatzes ebenso wie eine Berufsausübungsbeschränkung und damit ein Eingriff in das Grundrecht der Erwerbsfreiheit darstellt. Auf dem Punkt gebracht: unterschiedliche Behandlungen dieser Art haben in einem Rechtssystem wie dem österreichischen nichts zu suchen und gehören umgehend beseitigt.



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

Save the Date – 18. bis 19. Mai 2021 BILDUNGS-KickOff

Aufgrund der Pandemie-Situation hat sich das Organisationssteam entschieden, den BILDUNGS-KickOff 2021 am 18. und 19. Mai als Onlineveranstaltung abzuhalten.

Anmeldungen sind ausschließlich über das Online-Anmeldeformular auf der Website www.wko.at/bildungskickoff möglich.

Nutzen Sie diese Möglichkeit zur kostenlosen Weiterbildung!



NÜRNBERGER VERSICHERUNG



Auf das Glück vertrauen? Oder: Plan B

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

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

www.nuernberger.at

Neuer EU-Legislativvorschlag Digital Finance Package – was erwartet Finanzdienstleister?

Vier Bereiche

Die Europäische Kommission hat im letzten Herbst das „Digital Finance Package“ vorgestellt, das bisher unregelmäßig innovative Bereiche am Finanzdienstleistungsmarkt regeln soll. Es soll einerseits die Wettbewerbsfähigkeit, andererseits die Innovation im Finanzsektor fördern und damit auch eine internationale Vorreiterrolle darstellen.

Das Digital Finance Package beinhaltet folgende vier Bereiche:

Digital Finance Strategy

Ziel der „Strategie zur Digitalisierung des Finanzsektors“ ist es, einen neuen europäischen Finanzdatenraum zu schaffen, neue Wege zur Bereitstellung von Finanzmitteln für KMU sowie bessere Finanzprodukte für Verbraucher anzubieten.

Retail Payments Strategy

Mit dieser Strategie für den Massenzahlungsverkehr sollen europäischen Bürgern und Unternehmen sichere, schnelle und zuverlässige Zahlungsdienste zur Verfügung gestellt werden, welche modern und kostengünstig sein sollen (in Form eines vollständig integrierten Zahlungssystems für Privatkunden in der EU, einschließlich sofortiger grenzüberschreitender Zahlungslösungen).

Legislativpaket zu Markets in Crypto Assets (MiCA)

Dieser Legislativvorschlag für einen EU-Rechtsrahmen für Kryptowerte soll jene Kryptowerte regeln, die bisher keinen Bestimmungen unterliegen sind. Es stellt Emittenten von Krypto-Assets unter strenge Anforderungen und schafft insbesondere Sicherheitsvorkehrungen (Eigenkapitalanforderungen, Verwahrung von Vermögenswerten, Beschwerdeverfahren etc.). Auch ein White Paper für Kryptowerte wird eingeführt; also ein Kundeninformationsdokument, das insbesondere über das Produkt sowie den Emittenten informiert. Zusätzlich ergeht ein Vorschlag für eine Pilotregelung für Marktinfrastrukturen, mit denen angestrebt wird, Transaktionen mit Finanzinstrumenten in Form von

Kryptowerten zu tätigen und abzuwickeln.

Legislativpaket zu Digital Operational Resilience (DORA)

Diese Vorschläge für einen EU-Rechtsrahmen zur Betriebsstabilität digitaler Systeme sollen sicherstellen, dass alle Teilnehmer am Finanzsystem über die erforderlichen Sicherheitsvorkehrungen verfügen, um Cyber-Angriffe und andere Risiken zu mindern. Die Risikoanforderungen für Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) im gesamten Finanzsektor sollen konsolidiert und verbessert werden.

Exkurs zum Vorschlag MiCA

Die Kommission definiert „Kryptowert“ als „eine digitale Darstellung von Werten oder Rechten, die unter Verwendung der Distributed-Ledger-Technologie oder einer ähnlichen Technologie elektronisch übertragen und gespeichert werden können“.

Der Vorschlag unterscheidet weiters zwischen Krypto-Assets, die bereits der EU-Gesetzgebung unterliegen – das sind „wertreferenzierte Token (Stablecoins) und E-Geld-Token –, und anderen Kryptowerten (idR „Utility-Token“). Grundsätzliche Intention ist es daher, den Begriff der „Kryptowerte“ recht breit zu definieren, um alle Arten von Kryptowerten einzuschließen, die von den Rechtsvorschriften der Union im Bereich Finanzdienstleistungen derzeit nicht erfasst werden. Damit einher ergehen unterschiedliche Voraussetzungen zur Zulassung und zu Verfahren von Emittenten, aber auch bezüglich der Inhalte im White Paper.

Wichtig ist, dass neben Emittenten auch Krypto-Dienstleister („CASP“ – Crypto-Asset Service Provider) reguliert werden. Unter anderem zählt auch die Beratung zu Kryptowerten dazu und würde bedeuten, dass die Beratung über Kryptowerte eine konzessionspflichtige Tätigkeit darstellt.

Forderungen des Fachverbands zu MiCA sind:

- Beratung zu Kryptowerten durch vertraglich gebundene Vermittler ermöglichen: Analog zur MiFID II (bzw. WAG 2018) sol-

len auch Gewerbliche Vermögensberater als vertraglich gebundene Vermittler im Rahmen ihrer umfassenden Gewerbeberechtigung (welche eine Befähigungsprüfung und laufende Weiterbildungsverpflichtung voraussetzt) ihre Kunden über Krypto-Assets beraten dürfen, wenn sie an ein entsprechendes Institut gebunden sind. Aktuell ist das nicht vorgesehen, sondern die Beratung und Vermittlung von Kryptowerten ist konzessionspflichtig.

- Klassifizierung anhand eines Kriterienkatalogs – aktuell noch keine klare Abgrenzung
- Erleichterte Lizenzerweiterung von Kryptodienstleistern

Krypto-Assets sind übrigens bereits seit dem Inkrafttreten der 5. Geldwäscherichtlinie im Jänner 2020 von der EU-Gesetzgebung zur Bekämpfung der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung erfasst. Weitere Geldwäsche-Anforderungen werden sich aus künftigen Vorschlägen im Jahr 2021 ergeben.

Exkurs zum Vorschlag DORA

Nach den vorgeschlagenen Regeln müssen alle Finanzunternehmen strenge gemeinsame Standards einhalten, um sicherzustellen, dass sie IKT-bedingten Störungen und Bedrohungen standhalten können. Dafür sollen folgende Maßnahmen von den Unternehmen ergriffen werden:

- taugliche IKT-Risikomanagementfunktionen,
- harmonisierte Berichterstattung über wichtige IKT-Vorfälle,
- Prüfung der digitalen Betriebsstabilität,
- Management des IKT-Drittrisikos durch Finanzunternehmen,
- Informationsaustausch zwischen Finanzunternehmen.

Neben Banken und Versicherungen fallen mehrere Berufsgruppen der Finanzdienstleister unter den Begriff „Finanzunternehmen“ und sollen daher von den Regeln erfasst sein; darunter Wertpapierfirmen, Gewerbliche Vermögensberater als Versicherungsvermittler, Schwarmfinanzierungsdienstleister sowie Zahlungsdienstleister.

Finanzunternehmen sollen über einen „geeigneten Rahmen“ an IKT-Risikomanage-

mentwerkzeugen, ausreichend Kapazitäten und Ressourcen verfügen und darüber protokollieren, um den Aufsichtsbehörden darüber zu berichten. Dafür muss im Unternehmen eine eigene verantwortliche Stelle eingerichtet sein. In regelmäßigen Abständen müssen die Systeme anhand des Regelwerks getestet werden, dabei sind verschiedene mögliche Bedrohungsszenarien zu simulieren und darüber zu protokollieren. Präventionsmaßnahmen sind zu setzen, beispielsweise zur Erkennung und Entdeckung von Bedrohungen sowie Regelungen zu Backupmaßnahmen sind enthalten.

Die Dokumentation und Berichterstattung sollen nach festgeschriebenen Standards erfolgen und die Testung der Systeme ist zu klassifizieren und eigene „Tester“ einzurichten.

Insgesamt scheint es, dass den Verfassern eine "Papier-Compliance" vorschwebt, deren ständige Aktualisierung viele Ressourcen in den Unternehmen bindet. Diese Ressourcen fehlen dann bei der praktischen Überwachung und der Verteidigung des Netzwerks

und der IT-Systeme. Eine solche Compliance ist gerade für kleine Unternehmen bzw. EPU's, wie z. B. Gewerbliche Vermögensberater oder Versicherungsvermittler, praktisch nicht zu bewältigen.

Zusätzlich sind schwer nachvollziehbare Regelungen bezüglich der Drittparteianbieter geplant: Die Verantwortung für die Sicherheit der IKT-Systeme liegt immer beim jeweiligen Unternehmen, das jedoch auch den Dienstleister prüfen muss. Wie das in der Praxis funktionieren soll (große multinationale IT-Konzerne, wie z. B. Microsoft, Amazon AWS etc. werden durch deren Auftraggeber – in Österreich zumeist kleine Unternehmen – geprüft?) ist noch unklar. Für „kritische Dienstleister“ soll ein Aufsichtsregime eingerichtet werden.

Kritikpunkt – fehlende Proportionalität

Vorgesehen ist, dass die meisten Anforderungen für Finanzinstitute aller Größen gelten: vom systemrelevanten Kreditinstitut bis hin zum Gewerblichen Vermögensberater als

Versicherungsvermittler. Lediglich für Kleinunternehmen („microenterprises“ – also Unternehmen, die weniger als 10 Personen beschäftigen und deren Jahresumsatz bzw. Jahresbilanz weniger als 2 Mio. Euro beträgt) sind Erleichterungen vorgesehen. Beispielsweise eine Ausnahme von der Einrichtung eines eigenen „IKT-Verantwortlichen“, weniger umfangreiche Testszenarien und keine Meldung an die Aufsichtsbehörde bei Systemänderungen.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass der gegenständliche Entwurf in der vorliegenden Form seine Ziele verfehlt und daher abgelehnt wird. Der Fachverband wird sich vehement für Verbesserungen einsetzen. Insbesondere schlagen wir vor, die Ausnahmen für Kleinunternehmen sehr stark zu erweitern – oder diese gänzlich aus dem Anwendungsbereich der Verordnung zu streichen. Ebenso wird versucht, Versicherungsvermittler und Wertpapierunternehmen, die kein Geld halten dürfen, aus dem Anwendungsbereich auszunehmen. Wir bleiben an dem Thema dran und werden Sie informieren.

**InfoPass für Finanzierer
Online-Bestellung**

Wozu dient der InfoPass für Finanzierer?

- ✓ Als Unterstützung im Zuge Ihrer Finanzberatung
- ✓ Enthält alle für die Finanzberatung relevanten Daten
- ✓ Verifiziert Ihre Angaben durch den freiwilligen KontoCheck
- ✓ Schafft Vertrauen durch höhere Transparenz
- ✓ Spart Zeit und beschleunigt Finanzierungszusagen
- ✓ Hier einfach und sicher bestellen

Jetzt bestellen →

SCHNELLER ZUR FINANZIERUNG

Der KSV1870 InfoPass für Finanzierer zeigt die finanzielle Situation Ihres Kunden und erleichtert damit Finanzierungszusagen. Ersuchen Sie Ihre Kunden, den InfoPass auf ksv.at abzurufen und zur Beratung mitzubringen. Infos unter ksv.at/infopass-finanzierer.

JETZT MIT HAUSHALTS-RECHNUNG DIREKT AUS DEM GIROKONTO

KSV1870

Fixkostenzuschuss, Verlustersatz und Ausfallsbonus auch für Gewerbliche Vermögensberater und Versicherungsvermittler

Mag. Cornelius Necas

Österreichs Wirtschaft hat schwierige Zeiten im Jahr 2020 hinter sich und noch schwierigere vor sich, solange die COVID-Krise nicht im Griff ist. Diverse Förderprogramme der Regierung helfen den Unternehmen bei der finanziellen Bewältigung. Neben der Kurzarbeitsunterstützung sind aktuell die wichtigsten Fördermaßnahmen

der Fixkostenzuschuss II, der Verlustersatz und seit Februar zusätzlich der Ausfallsbonus.

Zur Orientierung haben wir für Sie eine übersichtliche Tabelle erarbeitet, in welcher der Fixkostenzuschuss II und der Verlustersatz gegenübergestellt werden, diese können alternativ beantragt werden,

wenn der Umsatzausfall zumindest 30% gegenüber dem Vergleichszeitraum des Jahres 2019 beträgt. Der Ausfallsbonus, welcher im Anschluss beschrieben wird, kann zusätzlich schnelle Hilfe bieten. Dabei ist für die Berechnung des Umsatzausfalles als Vergleichszeitraum der jeweilige Monat des Vorjahres heranzuziehen.

Fixkostenzuschuss II (FKZ 800.000)		Verlustersatz
16.09.2020 – 30.06.2021	Zeitraum	16.09.2020 – 30.06.2021
10 Betrachtungszeiträume	Betrachtungszeiträume	10 Betrachtungszeiträume
eine Lücke möglich	Lücke möglich	keine Lücke möglich (Ausnahme Umsatzeratz)
Lücke oder Aliquoten herausrechnen	Umsatzeratz	Lücke oder Aliquoten herausrechnen
ein Zurückziehen ist möglich – allerdings VOR Antragstellung!	Antrag Umsatzeratz	ein Zurückziehen ist möglich – allerdings VOR Antragstellung!
Wenn der 50%ige Anteil des Ausfallsbonus als „Vorschuss“ für den FKZ II beantragt und ausbezahlt wurde, ist dieser bei der Auszahlung des FKZ II gegenzurechnen	Ausfallsbonus	Eine Beantragung des 50%igen Anteils des Ausfallsbonus als „Vorschuss“ ist beim Verlustersatz nicht möglich, somit ist hier auch nichts gegenzurechnen
23.11.2020 – 30.06.2021 / 80%	Tranche 1	16.12.2020 – 30.06.2021 / 70% bzw. 90%
01.07.2021 – 31.12.2021 / 20% (Endabrechnung)	Tranche 2	01.07.2021 – 31.12.2021 / 30% (Endabrechnung)
ja, in der zweiten Tranche	Änderung der Betrachtungszeiträume möglich	ja, in der zweiten Tranche
vor Antragstellung der zweiten Tranche ist Umstieg auf Verlustersatz möglich	Umstieg möglich	kein Umstieg möglich
mind. 30% Umsatzrückgang	Voraussetzung	mind. 30% Umsatzrückgang
EUR 1.800.000,00	maximaler Förderbetrag	EUR 10.000.000,00
EUR 500,00	Mindestbetrag	EUR 500,00
<ul style="list-style-type: none"> • Umsatzeratz • 100%-Haftungen für Kredite der aws oder ÖHT • Zuwendungen von Bundesländern 	Kürzung des Höchstbetrages	
Fixkosten iHd prozentuellen Umsatzrückganges	Förderung	70% oder 90% (für Klein- oder Kleinstunternehmen gemäß KMU-Definition ¹) des Verlustes
Waren- und/oder Leistungserlöse gemäß Einkommen- oder Körperschaftsteuererklärung	Definition Umsätze	Waren- und/oder Leistungserlöse gemäß Einkommen- oder Körperschaftsteuererklärung
Umsätze des letztveranlagten Jahres geringer als EUR 120.000,00 und überwiegende Einnahmequelle des Unternehmers dann 30% des Umsatzausfalles	Pauschalermittlung	keine Pauschalermittlung

KMU: < 250 Mitarbeiter, Jahresumsatz max. EUR 50 Mio., Bilanzsumme max. EUR 43 Mio.
 kleines Unternehmen: < 50 Mitarbeiter, Jahresumsatz/Bilanzsumme < EUR 10 Mio.
 Kleinstunternehmen: < 10 Mitarbeiter, Jahresumsatz/Bilanzsumme < EUR 2 Mio.

Fixkostenzuschuss II (FKZ 800.000)		Verlustersatz
<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsraummiete und Pacht • Absetzung für Abnutzung • bei beweglichen, sich nicht im Eigentum des Unternehmens befindlichen WG, die Höhe die der AfA beim Eigentümer entspricht • betriebliche Versicherungsprämien • Zinsaufwendungen für Kredite und Darlehen • Leasingraten bzw. lediglich der Finanzierungsanteil, wenn das Unternehmen wirtschaftliches Eigentum erwirbt und die AfA geltend macht • Betriebliche Lizenzgebühren • Aufwendungen für Telekommunikation sowie Aufwendungen für Strom-, Gas- und andere Energie- und Heizungskosten • Wertverlust bei verderblicher oder saisonaler Ware bei zumindest 50%igem Wertverlust • angemessener Unternehmerlohn bei einkommensteuerpflichtigen Unternehmen (mind. EUR 666,67 und max. EUR 2.666,67 pro Monat; liegt der UL unter EUR 2.666,67 pro Monat können auch die Sozialversicherungsbeiträge bis zum Maximalbetrag angesetzt werden) • Aufwendungen bis max. EUR 2.666,67 pro Monat für Geschäftsführerbezüge eines Gesellschafter-Geschäftsführers einer Kapitalgesellschaft, sofern er nicht nach dem ASVG zu versichern ist • Personalaufwendungen, die ausschließlich für die Bearbeitung von krisenbedingten Stornierungen und Umbuchungen anfallen (KEINE Lohnnebenkosten! KUA ist abzuziehen!) • Personalaufwendungen, die unbedingt erforderlich sind, um einen Mindestbetrieb zu gewährleisten und eine Schließung zu vermeiden (KEINE Lohnnebenkosten! KUA ist abzuziehen!) • Steuerberatungskosten von max. EUR 1.000,00 sofern der Förderbetrag EUR 36.000,00 nicht übersteigt • endgültig frustrierte Aufwendungen, die zwischen 01.06.2019 und 16.03.2020 realisiert werden sollten • Aufwendungen für sonstige vertragliche betriebsnotwendige Zahlungsverpflichtungen, die nicht das Personal betreffen 	<p>förderbare Kosten</p>	<p>erlittener Verlust = Differenz zwischen Erträgen und Aufwendungen gemäß der folgenden Berechnung</p> <p>Erträge sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Waren- und/oder Leistungserlöse gemäß Einkommen- oder Körperschaftsteuererklärung • Bestandsveränderungen • aktivierte Eigenleistungen • sonstige betriebliche Erträge, ausgenommen Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen <p>Aufwendungen sind abzugsfähige Betriebsausgaben, ausgenommen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • außerplanmäßige Abschreibungen • Aufwendungen aus dem Abgang von Anlagevermögen <p>der so ermittelte Verlust ist um folgende Beträge zu kürzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beteiligungserträge • Versicherungsleistungen • Zuwendungen von Gebietskörperschaften • Zuschüsse für Kurzarbeit • Entschädigungen nach dem Epidemiegesetz <p>Steuerberatungskosten von max. EUR 1.000,00 sofern der Förderbetrag EUR 36.000,00 nicht übersteigt</p>
<p>UiS per 31.12.2019 (bei abweichendem WJ zum Bilanzstichtag, der vor dem 31.12.2019 endet) à Zuschuss nur gemäß EU-De-minimis-Verordnung, Höchstbetrag EUR 200.000,00</p> <p>Maßnahmen, die das Eigenkapital stärken (z.B. Gesellschafterzuschüsse) beseitigen die Schwierigkeiten Unternehmen ist förderfähig für Klein- oder Kleinstunternehmen gemäß KMU-Definition gilt Folgendes:</p> <p>Ist am 31.12.2019 kein Insolvenz- oder Sanierungsverfahren anhängig, kann ausnahmsweise eine Beihilfe in voller Höhe gewährt werden, wenn es zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht Gegenstand eines Insolvenz- oder Sanierungsverfahrens ist</p> <p>Ist am 31.12.2019 ein Insolvenz- oder Sanierungsverfahren anhängig, kann die Beihilfe nur unter Anwendung der De-minimis-Verordnung gewährt werden, wenn es zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht auch Gegenstand eines Insolvenz- oder Sanierungsverfahrens ist</p>	<p>Unternehmen in Schwierigkeiten</p>	<p>UiS per 31.12.2019 (bei abweichendem WJ zum Bilanzstichtag, der vor dem 31.12.2019 endet) à Zuschuss nur gemäß EU-De-minimis-Verordnung, Höchstbetrag EUR 200.000,00</p> <p>Maßnahmen, die das Eigenkapital stärken (z.B. Gesellschafterzuschüsse) beseitigen die Schwierigkeiten Unternehmen ist förderfähig für Klein- oder Kleinstunternehmen gemäß KMU-Definition gilt Folgendes:</p> <p>Ist am 31.12.2019 kein Insolvenz- oder Sanierungsverfahren anhängig, kann ausnahmsweise eine Beihilfe in voller Höhe gewährt werden, wenn es zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht Gegenstand eines Insolvenz- oder Sanierungsverfahrens ist</p> <p>Ist am 31.12.2019 ein Insolvenz- oder Sanierungsverfahren anhängig, kann die Beihilfe nur unter Anwendung der De-minimis-Verordnung gewährt werden, wenn es zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht auch Gegenstand eines Insolvenz- oder Sanierungsverfahrens ist</p>

Alternativ kann neben Fixkostenzuschuss II (800.000) oder Verlustersatz seit 16. Februar der Ausfallsbonus beantragt werden.

Wer erhält den Ausfallsbonus?

Jedes Unternehmen, das mindestens 40 Prozent Umsatzausfall im Vergleich zum jeweiligen Monat aus dem Zeitraum März 2019 bis Februar 2020 hat, kann – auch wenn es im Lockdown nicht geschlossen war – eine Liquiditätshilfe von bis zu 60.000,- Euro pro Monat beantragen. Somit erhalten bei einem entsprechenden Umsatzausfall auch jene Betriebe den Ausfallsbonus, die im November und Dezember 2020 den Lockdown-Umsatzersatz mangels direkter oder indirekter erheblicher Betroffenheit nicht beantragen konnten.

Es müssen sämtliche nachstehende Voraussetzungen erfüllt sein:

- Sitz oder Betriebsstätte in Österreich
- Ausübung einer operativen Tätigkeit in Österreich, die in Österreich zu einer Besteuerung der Einkünfte gem. § 22 oder § 23 EStG führt
- Umsatzausfall von mindestens 40% im jeweiligen Betrachtungszeitraum
- Kein rechtskräftig festgestellter Missbrauch iSd § 22 BAO in den letzten drei Jahren

Ausgenommen von der Gewährung sind:

- Unternehmen, bei denen ein Insolvenzverfahren anhängig ist (gilt nicht bei Sanierungsverfahren)
- Beaufsichtigte Rechtsträger des Finanzsektors (Banken, Versicherungen, Wertpapierfirmen und WPDLU)
- Gebietskörperschaften
- NPOs
- Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern, die mehr als 3 Prozent dieser Mitarbeiter gekündigt haben
- Antragsteller die nicht iSd UStG unternehmerisch tätig sind
- Neu gegründete Unternehmen, die vor dem 1. November 2020 noch keine Umsätze erzielt haben

Wie hoch ist der Ausfallsbonus?

Der Ausfallsbonus beträgt 30 Prozent des Umsatzausfalls im Kalendermonat des Be-

trachtungszeitraums und besteht:

- zur Hälfte aus dem Ausfallsbonus im engeren Sinn und
- zur Hälfte aus einem (optionalen) Vorschuss auf den Fixkostenzuschuss 800.000, der zeitnah und unbürokratisch die Liquidität der antragstellenden Unternehmen verbessern soll.

Bonus und Vorschuss FKZ 800.000 sind mit je 30.000,- Euro/Monat gedeckelt. Der gesamte Ausfallsbonus kann somit höchstens 60.000,- Euro pro Monat betragen.

Ab wann kann man den Ausfallsbonus beantragen?

Die Antragstellung erfolgt jeweils ab dem 16. des kommenden Monats zum Beispiel ab dem 16. Februar 2021 für den Jänner 2021. Der Antrag kann durch den Unternehmer selbst über FinanzOnline monatlich gestellt werden. In bestimmten Fällen kann auch rückwirkend für den November und Dezember 2020 ein Ausfallsbonus beantragt werden.

Kann man den Ausfallsbonus beziehen, auch wenn man andere Hilfen wie Fixkostenzuschuss, Zahlungen aus dem Härtefallfonds, Umsatzersatz etc. bezieht?

Ja, der Ausfallsbonus kann – sofern die Voraussetzungen vorliegen – auch dann bezogen werden, wenn das Unternehmen bereits andere Hilfen erhalten hat.

Betrachtungszeitraum und Berechnung des Ausfallsbonus

- Der Ausfallsbonus setzt sich zusammen aus einem Bonus und optional einem Vorschuss auf den Fixkostenzuschuss II (800.000)
- Voraussetzung ist ein Umsatzausfall von mindestens 40 Prozent im jeweiligen Betrachtungszeitraum
- Für die Gewährung eines Vorschusses auf den FKZ II (800.000) ist eine Verpflichtungserklärung des Antragstellers notwendig, dass bis 31. Dezember 2021 ein Antrag auf Gewährung des FKZ II (800.000) gestellt wird
- Der frühestmögliche Betrachtungszeitraum ist November 2020

- Der letztmögliche Betrachtungszeitraum ist Juni 2021

Die Gewährung eines Vorschusses auf den FKZ II (800.000) ist ausgeschlossen, wenn bereits ein FKZ II (800.000) beantragt wurde oder wenn bereits ein Verlustersatz beantragt wurde. Wird ein Vorschuss FKZ II (800.000) beantragt, schließt dies die Beantragung eines Verlustersatzes aus.

Die Gewährung eines Ausfallsbonus für November oder Dezember 2020 ist ausgeschlossen, wenn bereits ein Lockdown-Umsatzersatz für diesen Zeitraum beantragt wurde. Dies gilt nicht, wenn der Antragsteller vor Beantragung des Ausfallsbonus den Lockdown-Umsatzersatz zurückbezahlt.

Der Ausfallsbonus kann solange gewährt werden, bis der beihilfenrechtliche Höchstbetrag von EUR 1.800.000,00 abzüglich eventuell erhaltener finanzieller Maßnahmen erreicht ist.

Berechnung der Umsätze im Vergleichszeitraum

- Vergleichszeitraum ist der dem Kalendermonat des Betrachtungszeitraums entsprechende Kalendermonat aus dem Zeitraum März 2019 bis Februar 2020
- Die Umsätze sind von der Finanzverwaltung grundsätzlich anhand einer der folgenden Methoden zu berechnen:
 - Umsätze gemäß KZ 000 in der UVA
 - Bei Quartals-UVA sind die Umsätze gemäß KZ 000 durch drei zu dividieren
- Von dieser Methode der Berechnung gibt es Ausnahmen, bei denen die Unternehmen die Umsätze nach den Vorschriften des EStG bzw KStG zu ermitteln haben:
 - Unternehmen, die (auch) Umsätze iZm Reiseleistungen und Differenzbesteuerung erzielen
 - Unternehmen, die (auch) Umsätze erzielen, die zwar in Österreich nach den Vorschriften des EstG bzw KStG besteuert werden, aber nicht nach den Bestimmungen des UStG steuerbar sind
 - Unternehmen, die nicht zur Abgabe einer Umsatzsteuer-Jahreserklärung verpflichtet sind
 - Unternehmen, die Teil einer Organschaft gemäß § 2 Abs 2 UStG sind

Antragstellung und -prüfung

Der Ausfallsbonus kann ab dem 16. des auf den Betrachtungszeitraum folgenden Kalendermonats bis zum 15. des auf den Betrachtungszeitraum drittfolgenden Kalendermonats beantragt werden. Die Antragstellung für November und Dezember 2020 hat vom 16. Februar bis 15. April 2021 zu erfolgen.

Sämtliche Angaben und Darstellungen beziehen sich auf die Situation bei Redaktionsschluss am 24. Februar, da laufend Veränderungen und Nachbesserungen bzw. Klarstellungen erfolgen, empfehlen wir die Konsultation Ihres Steuerberaters vor Evaluierung bzw. Beantragung von Beihilfen.



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

Fuhrparkmanagement: Gemeinsame Grundsätze garantieren höchste Qualität

Immer mehr Unternehmen entschließen sich aus Kosten- und Effizienzgründen, die Betreuung der eigenen Fahrzeugflotte auszulagern und einem professionellen Fuhrparkmanagement-Unternehmen zu übertragen. Die Abstimmung der zu übertragenden Leistungen gestaltet sich dabei allerdings nicht immer einfach, denn Fuhrparkmanagement ist eine sehr komplexe und umfangreiche Dienstleistung. Neben den Kernthemen – PKW und Nutzfahrzeuge mit all den dazugehörigen Bereichen wie Technik, Technikrends, alternative Antriebe, Fahrzeugkonfiguration, Wartungskosten, Gebrauchtwagenmarkt, etc. – gilt das Augenmerk weiteren wesentlichen Aspekten: So sind unter anderem auch steuerliche, buchhalterische und rechtliche Rahmenbedingungen zu beachten. Zudem geht es auch um Mitarbeiter-Incentives – das Dienstfahrzeug hat wesentlichen Einfluss auf die Motivation von Mitarbeitern – insbesondere jedoch um die Dienstleistung an sich.

Maßarbeit von Profis

Dienstleistung bedeutet, die Kunden und deren individuelle Bedürfnisse zu verstehen, zu erfassen und ihnen maßgeschneiderte Fuhrparkmanagement-Lösungen anzubieten. Da

bei die Übersicht zu bewahren, ist eine der Kernkompetenzen eines guten Fuhrparkmanagers. Für Unternehmen, die sich nicht ausschließlich und tagtäglich mit der Verwaltung ihres Fuhrparks beschäftigen, stellt dies jedoch eine große Herausforderung dar.

Qualitätsstandards schaffen Übersicht und Sicherheit

Die Mitglieder des Fuhrparkmanagement-Ausschusses im Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (VÖL) haben daher gemeinsam einheitliche Qualitätsstandards entwickelt. Diese Fuhrparkmanagement-Grundsätze sind übersichtlich und kundenfreundlich in Form einer Checkliste zusammengefasst und stehen auf der VÖL-Website unter www.leasingverband.at zum Download bereit.

Die Checkliste stellt eine wichtige Orientierungshilfe für Kunden dar, die an Fuhrparkmanagement interessiert sind. Sie hilft bei Verhandlungen die Übersicht zu bewahren, alle relevanten Punkte zu erfassen, zu besprechen und zu regeln. So wird z.B. der Leistungsumfang von „Wartung/Reparatur“ eindeutig beschrieben, sämtliche vom Leasinggeber zusätzlich zu bezahlende Spesen, Gebühren und Steuern werden angeführt.

Konkreten Regelungsbedarf gibt es auch beim Thema „Schäden an retournierten Fahrzeugen zu Vertragsende“. Wichtig ist dabei, schon vor Vertragsunterzeichnung genau zu wissen, welche Schäden am Fahrzeug zu einer späteren Nachverrechnung führen können. Präzise Auskunft darüber liefert ein Schadenskatalog: Er definiert im Vorfeld klar anhand genauer Bild- und Textbeschreibungen welche Schäden akzeptiert werden und welche nicht. Darüber hinaus muss die entsprechende Fahrzeugbegutachtung von einem unabhängigen Sachverständigen mittels Schadensgutachten dokumentiert werden.

Diese und weitere Punkte sind durch die Fuhrparkmanagement-Grundsätze des VÖL geregelt, zu deren Einhaltung sich sämtliche nachstehend angeführten Fuhrparkmanagement-Unternehmen verpflichtet haben: ALD Automotive Fuhrparkmanagement und Leasing GmbH, Alphabet Austria Fuhrparkmanagement GmbH, ARVAL Austria GmbH, EBV-Leasing Ges.m.b.H. & Co. KG, LeasePlan Österreich Fuhrparkmanagement GmbH, Mercedes-Benz Financial Services Austria GmbH, Porsche Bank AG, Raiffeisen-Leasing Fuhrparkmanagement GmbH und Sixt Leasing GmbH.

Updates der Standesregeln beschlossen

Im Jänner 2021 hat der Ausschuss des Fachverbands Finanzdienstleister Updates aller derzeit gültigen freiwilligen Standesregeln der Berufsgruppen im Fachverband beschlossen: Crowdinvesting-Plattformen, Pfandleiher, Gewerbliche Vermögensberatung und Wertpapiervermittler. Die beiden Erstgenannten wurden nur gering adaptiert. Bei den Pfandleihern in erster Linie redaktionelle Anpassungen und bei den Crowdinvesting-Plattformen wurden Ergänzungen aufgrund der Pandemie-Situation und Regeln über den Umgang mit Leistungsstörungen eingefügt.

Die wesentliche Neuerung betrifft die Weiterbildungspflicht. Seit 2019 besteht

Standesregeln NEU für die Gewerbliche Vermögensberatung und Wertpapiervermittler

Die wesentliche Neuerung betrifft die Weiterbildungspflicht. Seit 2019 besteht

ja für alle Berufsangehörigen der Gewerblichen Vermögensberatung die gesetzliche Weiterbildungspflicht im Ausmaß von 20 Stunden pro Jahr. Damit hat die gesetzliche Weiterbildungspflicht die der Standesregeln sozusagen „überholt“. Daher wurde die Weiterbildungspflicht gemäß der freiwilligen Standesregeln folgendermaßen angepasst:

§ 23. (1) Grundlage für die Fort- und Weiter-

bildung sind die vom Fachverband Finanzdienstleister erstellten Lehrpläne für die Gewerbliche Vermögensberatung bzw. für Wertpapiervermittler.

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

„Nachhaltigkeit – Sustainable Finance“

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

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

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

Um Missverständnissen vorzubeugen: Das neue Modul versteht sich nicht als zusätzliche Weiterbildungsverpflichtung, sondern im Rahmen der gesetzlich vorgeschriebenen Weiterbildungspflicht soll dieses Modul einmal in drei Jahren absolviert werden. Der Fachverband Finanzdienstleister wird eine entsprechende Lehrveranstaltung anbieten.

Auch wenn die Standesregeln freiwillig sind, sind jene Betriebe, die sich zu deren

Einhaltung verpflichten, an sie gebunden. Das wird vom Ehrenschiedsgericht des Fachverbands Finanzdienstleister überprüft.

Die Änderungen treten mit 1. Juli 2021 in Kraft. Wenn Sie sich zur Einhaltung der Standes- und Ausübungsregeln Ihrer Berufsgruppe verpflichtet haben, besteht für Sie kein Handlungsbedarf. Sollten Sie mit den Änderungen nicht einverstanden sein, dann senden Sie bitte ein Mail an die Fachgruppe Finanzdienstleister Ihres Bundeslandes, worin Sie erklären, dass Sie sich nicht mehr an die Standes- und Ausübungsregeln gebunden sehen. Das hat dann allerdings zur Konsequenz, dass Sie das Gütesiegel des Fachverbands Finanzdienstleister nicht mehr führen dürfen.

Sustainable Finance: Offenlegungsverordnung seit 10. März anzuwenden – der Fachverband unterstützt Sie

Seit 10.03.2021 ist eines der Hauptbestandteile des EU-Aktionsplans zum Nachhaltigen Finanzwesen ("Sustainable Finance"), die Offenlegungsverordnung, anzuwenden. Diese regelt die Kriterien zur Einstufung der Nachhaltigkeit einer Investition. Das bedeutet, dass ab sofort Anlageprodukte wie Fonds oder Lebensversicherungen von den Anbietern selbst in drei Kategorien einzustufen sind:

- grau oder farblos für Konventionelle Produkte (Artikel 6)
- hellgrün für Produkte mit verpflichtender Nachhaltigkeits-Strategie (Artikel 8)
- dunkelgrün für Nachhaltige Produkte mit messbarem Einfluss (Artikel 9)

Die Kriterien für diese Einteilung müssen vom Anbieter begründet werden. Wer die Einteilung künftig kontrollieren soll, war bis Redaktionsschluss noch unklar, unser Tipp dazu ist, dass die österreichische Finanz-

marktaufsicht (FMA) zuständig sein wird.

Die Nachhaltigkeit bezieht sich auf die Berücksichtigung der "ESG-Kriterien" (E = Environment für Umwelt, S = Social für soziale Aspekte und G = Governance für Unternehmensführung) bei Investitionsentscheidungen und in der Anlageberatung, was zu mehr Investitionen in längerfristige und nachhaltige Aktivitäten führen soll.

Dadurch kommen auf alle Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater **neue Offenlegungspflichten zu Nachhaltigkeitsrisiken** zu. Das heißt, dass Sie Informationen zu Ihren Strategien zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken bei Ihren Investitionsentscheidungsprozessen bzw. Beratungstätigkeiten auf Ihren Internetseiten zu veröffentlichen haben. Der Fachverband hat dazu auf seiner Website zu Sustainable Finance eine Sammlung von Best-Practice-Beispielen veröffentlicht. Zusätzlich ist ein

Informationsvideo zu den Anforderungen der Offenlegungsverordnung zu Ihrer Unterstützung verfügbar. Der Fachverband Finanzdienstleister dankt Mag. Günther Ritzinger, dem Geschäftsführer der Kapitalmarkt Consult KCU GmbH, für die kostenfreie Zurverfügungstellung. Abgerundet wird unser Angebot vom umfangreichen Rechtsartikel zu Sustainable Finance – leicht zu finden leicht online über die Wissensdatenbank der Finanzdienstleister.

Von der neuen Verordnung betroffene Betriebe sind explizit Wertpapierfirmen (Portfolioverwalter sind Finanzmarktteilnehmer, Anlageberatung fällt unter Finanzberatung), Versicherungsvermittler, die Versicherungsanlageprodukte (IBIP) vermitteln und Wertpapierdienstleistungsunternehmen (beide sind Finanzberater). **Ausgenommen sind Finanzberater, die weniger als drei Mitarbeiter beschäftigen.**

Impressum

Herausgeber/für den Inhalt verantwortlich: Fachverband Finanzdienstleister, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien. Autoren dieser Ausgabe: Mag. Dagmar Hartl-Frank; Mag. Manfred Kainz, Dr. Othmar Karas, M.B.L.-HSG, Mag. Thomas Moth, Mag. Cornelius Necas, Mag. Sandra Pfaffenlehner, Prof. Dr. Christian Wintermitz 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: Andrew Hovic; FMA, Foto Wieser, Martin Lahousse, www.andorfer.at, NWT, Severin Dostal, Sissi Furgler, GOLDENGNU, Horst Fritz. 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