



Versicherungs-  
vermittlung



Wertpapier-  
vermittlung

Mag. Philipp H. Bohrn

Versicherungs-  
vermittlung

Versicherungs-  
anlage-  
vermittlung

Wertpapier-  
vermittlung

# Was wir heute besprechen:

---

- Neues aus den Beratungsverpflichtungen für alle Versicherungsanlageprodukte
  - Risikotragung
  - Kosten - Nutzen Analyse
  - Geeignetheitserklärung
- IDD Kurzupdate
  - Beratungsverpflichtung
  - Provisionsoffenlegung
- Die Weiterbildungsverpflichtung für Gewerbliche VermögensberaterInnen

# Regelungsvielfalt



- Sachversicherung (neue Regelung ab 1.10.2018)
- Versicherungsanlageprodukte (neue Regelung ab 1.10.2018)
- Wertpapierdienstleistungen (Regelung gilt seit 3.1.2018)



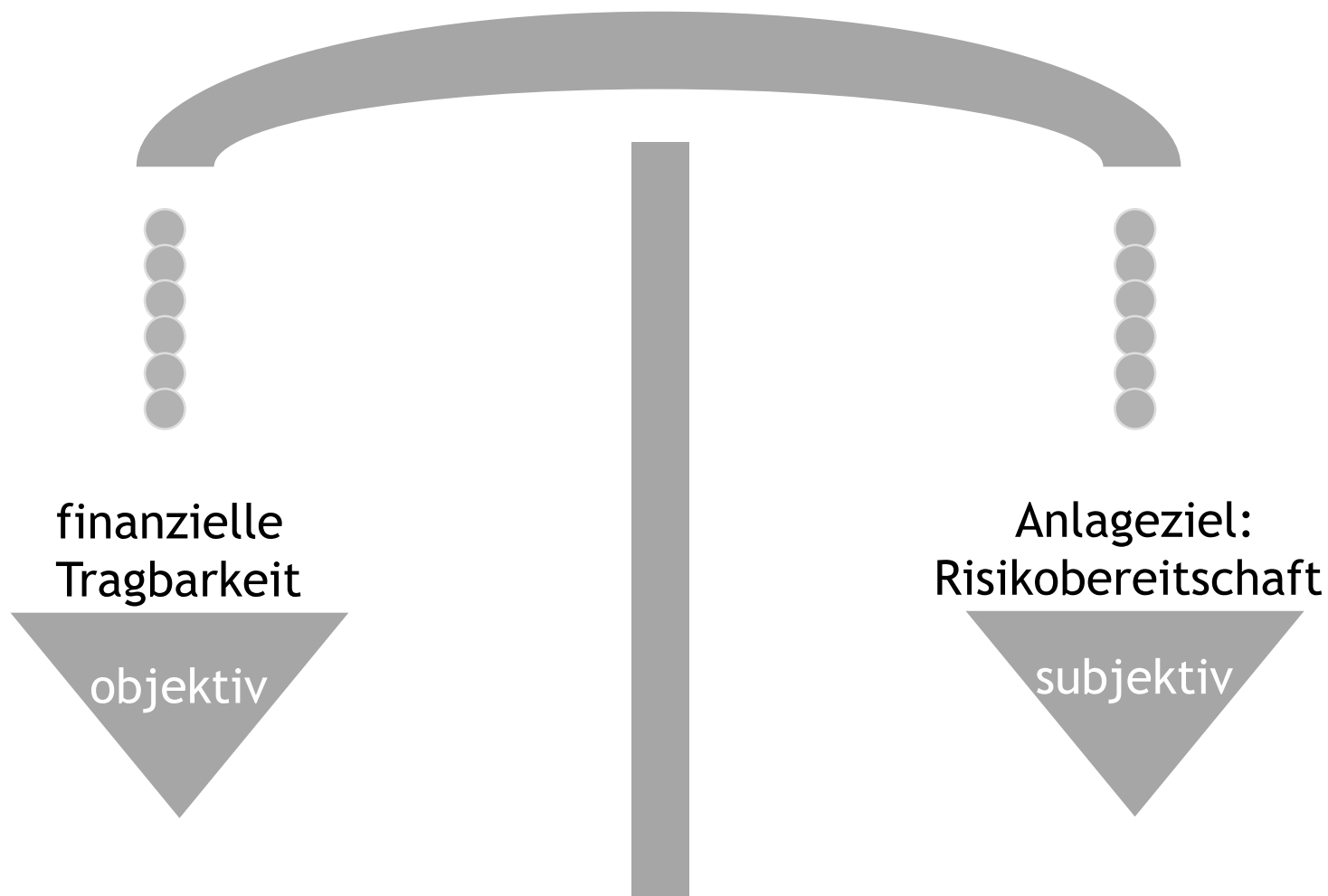
# Der Eignungstest

- Für Anlageberatung und Portfolioverwaltung
  1. Entspricht das Produkt den Anlagezielen des Kunden, insbesondere hinsichtlich seiner Risikotoleranz?
  2. Sind die Anlagerisiken finanziell für den Anleger tragbar?
  3. Versteht der Anleger die Risiken, die mit dem Wertpapiergeschäft einhergehen?
  
- Es darf keine Empfehlung gegeben werden, wenn
  - eine dieser Fragen nicht beantwortet werden kann oder
  - negativ beantwortet werden muss.

**NEU**



# Die Risikobereitschaft des Kunden





# Kosten - Nutzen - Analyse

- Immer wenn von einem Investitionsprodukt zu einem anderen umgestiegen wird.
  - gilt seit 3.1.2018 für Finanzinstrumente und
  - ab 1.10.2018 für Versicherungsanlageprodukte
  
- Gilt bei Beratungen und bei der Portfolioverwaltung.

# Kosten

Ausstiegskosten  
vom alten Produkt  
(Disago)

+

Einstiegskosten  
beim neuen  
Produkt

+

Vergleich der  
laufenden Kosten



# Nutzen

weniger Risiko

bessere  
Diversifikation

höhere  
Entwicklungs-  
aussichten

Kunde wünscht  
andere  
Portfolioausrichtung

USW.

# Analyse

Darlegung  
gegenüber Kunden  
in Geeignetheits-  
erklärung







# Beispiele

- „Die Prognose der Entwicklung des Investmentfonds Alpha ist negativ, während die Entwicklungsprognose des Investmentfonds Beta gut ist.“
- „Die Gewinnprognose der Investmentfonds ist ähnlich, jedoch ist die gesamte Asset Allocation beim Kunden zu einseitig auf „US Aktien“ ausgerichtet. Investmentfonds Beta ist in europäischen Aktien investiert, wodurch eine bessere Risikodiversifizierung erreicht wird.“
- „Die Prognose der Entwicklung der Investmentfonds ist ähnlich, jedoch hat der Kunde den expliziten Wunsch geäußert, in nachhaltige Investments zu investieren. Investmentfonds Alpha ist unter diesem Gesichtspunkt nicht mehr geeignet, während der Nutzen von Investmentfonds Beta eine nachhaltige Investmentstrategie auf Wunsch des Kunden ist.“



# Steckbrief: Geeignetheitserklärung

- Wann trifft diese zu:  
Anlageberatung beim Privatanleger
- Zu welchem Zeitpunkt zu erledigen:  
Bei der Vornahme der Anlageberatung
- Inhalt:  
Wie passt die Empfehlung zum Kunden hinsichtlich der Anlagedauer, der Kenntnisse und Erfahrungen sowie seiner Risikobereitschaft und Verlusttragfähigkeit?



# Beispiel Geeignetheitserklärung

- „Der Investmentfonds Alpha deckt sich mit Ihrem Anlageziel, monatlich zu sparen und einer Risikobereitschaft von 50 %.“
- „Die angesparten Gelder sind, wie aus dem Vermögensplan ersichtlich, nicht zur Erhaltung des Lebensstandards notwendig, das finanzielle Risiko daher tragbar.“
- „Sie haben bereits bisher öfters in Investmentfonds investiert, dabei teilweise auch Geld verloren und kennen daher das Risiko. Zusätzlich habe ich Sie noch einmal mit praktischen Beispielen auf die Risiken aufmerksam gemacht.“
- „Die von Ihnen angesprochenen alternativen Produkte beinhalten Aktien und Kryptowährungen.“
- „Eine regelmäßige Überprüfung der Finanzinstrumente ist erforderlich, weil die Investition durch geänderte Lebensumstände oder Änderungen im Finanzinstrument in der Laufzeit ungeeignet werden könnte.“

# Steckbrief: Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)



- Ab wann gilt die IDD?

Am 1.10.2018

- Kommt eine Provisionsoffenlegung!

Ja und Nein - siehe nächste Folie.

- Was bedeutet eine Beratungsverpflichtung?

Jedem Kunden muss ein konkretes Produkt empfohlen werden, jedoch können mehrere Alternativen angeboten werden, wenn diese gleichwertig sind.

## Versicherungsanlageprodukte

Regel: Provision darf nicht nachteilig für die Qualität des Kunden sein. Gesamtanalyse:

- Passiert Anreiz ausschließlich oder vorwiegend auf wirtschaftlichen Kriterien?
- Verhältnis Anreiz zu Wert der Dienstleistung?
- Wann wird Anreiz bezahlt?
- Gibt es eine Stornohaftung?
- Gibt es Schwellen für werterhöhende Anreizerhöhungen?

## Sonstige Versicherungen

- Dem Kunden ist die Art der Vergütung offen zu legen:
  - direkt
  - indirekt
  - andere Art von Vergütung
  - Kombinat



# Weiterbildungsverpflichtung

---



Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.



# Weiterbildungsverpflichtung 2018

## ■ Gewerbeschein

- Gewerblicher Vermögensberatung in der Form:
  - Wertpapiervermittler 40 Stunden in drei Jahren nach dem Lehrplan für Wertpapiervermittler
  - vertraglich gebundener Vermittler 15 Stunden Weiterbildung im Jahr. Die Inhalte können vom Lehrplan für Wertpapiervermittler übernommen werden.
- Wertpapiervermittlung
  - Wertpapiervermittler 40 Stunden in drei Jahren nach dem Lehrplan für Wertpapiervermittler



# Weiterbildungsverpflichtung 2019?

- **Gewerbeschein**
  - **Gewerbliche Vermögensberatung**
    - 20 Stunden Weiterbildung im Jahr (der Lehrplan ist in Arbeit), welche die Inhalte
      - Versicherungsvermittlung,
      - Wertpapier- und Veranlagungsvermittlung und
      - Kreditvermittlung umfasst.
  - **Wertpapiervermittlung**
    - Wertpapiervermittler 40 Stunden in drei Jahren nach dem Lehrplan für Wertpapiervermittler



# Disclaimer

---

- Diese Präsentation ist nicht vollständig.
- Der Fachverband Finanzdienstleister sowie der Vortragende übernehmen keine Haftung für den Inhalt dieser Präsentation.
- Es kann auch noch zu gravierenden Änderungen gegenüber dem Inhalt dieser Folien durch nationale und europäische Gesetzesänderungen, Änderungen der Aufsichtsstandards und oder Gerichtsentscheidungen kommen.

[www.wko.at/wdb](http://www.wko.at/wdb)

# Alle Informationen die Sie brauchen!



- **Gratis!**
- **mehr als 500 Seiten Inhalt!**
- **Checklisten, Artikel uvm!**
- **Infos zu allen relevanten Themen!**
- **24/7 Verfügbar!**

[www.wko.at/wdb](http://www.wko.at/wdb)