Unverbindliche Kalkulations- und Honorarrichtlinien 2008 des Fachverbands Finanzdienstleister

(KHR 2008)

I. Vermittlungsdienstleistungen 2
II. Beratungsdienstleistungen 3
III. Honorarhöhe 7
IV. Sonstige Informationen zum Entgeltanspruch 9
Anhang 1 Musterbestimmungen
Anhang 2 Unverbindlicher Honorarrechner
Anhang 3 Begriffsbestimmungen und Tätigkeitsvoraussetzungsliste

Präambel

Das Ziel der KHR 2008 ist es, den Mitgliedern des Fachverbands der Finanzdienstleister (in der Folge kurz Finanzdienstleister) eine allgemeine rechtliche Hilfestellung für Honorarvereinbarungen und -abrechnungen zu geben. Immer mehr Finanzdienstleister beschäftigen sich in letzter Zeit mit dem Thema Honorarverrechnung. Die KHR 2008 sollen Finanzdienstleister daher bei der Erstellung eigener Honorarsätze unterstützen, wobei es insbesondere Ziel der KHR 2008 ist, einen Beitrag zu Transparenz und Nachvollziehbarkeit sowie Beurteilung der Angemessenheit und Verhältnismäßigkeit bei der Kalkulation von Honoraren in der Finanzdienstleistungsbranche zu leisten.

Die KHR 2008 sind eine unverbindliche Empfehlung und eine freiwillige Hilfestellung für die Mitglieder des Fachverbands.

Am besten arbeiten Sie mit diesen KHR 2008, indem Sie sich zuerst die Kapitel „I. Vermittlungsdienstleistungen“ und „II. Beratungsdienstleistungen“ durchlesen. Je nach Bedarf können Sie dann im Kapitel „III. Honorarhöhe“ Ihr individuelles Honorar errechnen. Im Kapitel „IV. Sonstige Informationen zum Entgeltanspruch“ finden Sie noch nützliche Hinweise zum Thema der Überschreitung des vereinbarten Honorars und zum Thema Datenschutz.

Im Anhang 1 finden Sie Musterbestimmungen, die Sie je nach Bedarf zu Ihren eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zusammenstellen oder einfach als Klauseln in ihrem Honorarvertrag einfügen können.

Im Anhang 2 befindet sich der Honorarrechner.

Im Anhang 3 finden Sie Begriffsdefinitionen sowie eine demonstrative Liste von Dienstleistungen inklusive den dazu notwendigen Gewerbe- und Konzessionsvoraussetzungen.

I. Vermittlungsdienstleistungen

Der Finanzdienstleister erhält für eine erfolgreiche Vermittlung eine Provision. Für die erfolgreiche Vermittlung von Veranlagungen gemäß § 1 Abs 1 Z 3 KMG erhält der Finanzdienstleister ein Agio, einen Ausgabeaufschlag oder einen ähnlichen Aufpreis.

Hinweis: Bei kapitalbildenden Lebensversicherungen ist insbesondere § 176 Abs 5 und 6 VersVG zu beachten. Der Vermittler hat, wenn die kapitalbildende Lebensversicherung vor Ablauf von fünf Jahren beendet oder prämienfreigestellt wird, nur Anspruch auf jenen Teil der Provision samt Nebengebühren, der dem Verhältnis der tatsächlichen Laufzeit und dem Zeitraum von fünf Jahren entspricht. Vermittler müssen dem Versicherer eine Provision insoweit zurückzahlen, als sie das Ausmaß dieses anteiligen Provisionsanspruchs übersteigt. Es ist daher üblich und empfehlenswert, eine Stornorücklage zu bilden, um das finanzielle Risiko als Folge von Vertragsbeendigungen und Prämienfreistellungen zu minimieren.

II. Beratungsdienstleistungen

A. Wie vereinbare ich ein Honorar mit meinem Kunden?

Anspruch auf Honorar haben Sie regelmäßig nur dann, wenn dies vor Erbringung der Dienstleistung entsprechend mit dem Kunden vereinbart wurde. Zur Vermeidung von Beweisschwierigkeiten und Unklarheiten sollte das in einem schriftlichen Vertrag, der vom Kunden mitunterschrieben werden sollte, festgehalten werden. Mögliche Inhalte eines Honorarvertrags werden im Kapitel „III.B. Wie gestalte ich eine Honorarvereinbarung mit meinem Kunden?“ beschrieben. Um Sie bei der Berechnung Ihrer individuellen Entgelthöhe zu unterstützen, stellen wir Ihnen im Kapitel „IV. Honorarhöhe“ einen unverbindlichen Honorarrechner zur Verfügung.

Hinweis: Es ist nicht ausreichend, in einer Vereinbarung mit dem Kunden auf die KHR 2008 zu verweisen. Sollen einzelne Bestimmungen der Musterbestimmungen Vertragsinhalt werden, müssen Sie diese jeweils einzeln und im Volltext in Ihren Vertrag mit dem Kunden einbeziehen.

B. Wie gestalte ich eine Honorarvereinbarung mit meinen Kunden?

1. Honorarbemessung

Grundlage einer Honorarvereinbarung für Beratungsleistungen ist häufig ein Zeithonorar, bei dem einerseits die Leistung und andererseits der Zeitraum der Leistungserbringung umrissen werden. Eine Beratungsleistung wird dann regelmäßig auf Basis eines Stundensatzes abgerechnet, wobei es als üblich und angemessen anzusehen ist, angefangene Stunden (etwa bis zu ½ Stunde) mit einem entsprechend anteiligen Stundensatz zu verrechnen. (Musterbestimmung Kapitel II. 1)

Es ist möglich, für Beratungsleistungen, die über ausdrücklichen Wunsch des Kunden an Samstagen, Sonntagen oder Feiertagen oder im Zeitraum zwischen 20.00 Uhr und 06.00 Uhr erbracht werden, einen angemessenen Honoraraufschlag zum vereinbarten Stundensatz zu vereinbaren. (Musterbestimmung Kapitel II. 5)

Abweichend kann der Finanzdienstleister mit seinem Kunden auch ein Pauschalhonorar oder eine andere Form des Honorars vereinbaren. Die Vereinbarung muss jedoch transparent und für den Kunden nachvollziehbar sein. (Musterbestimmung Kapitel II. 2)

Zum Thema Honorarhöhe siehe das Kapitel „III. Honorarhöhe“.

2. Umfang und Gegenstand der Beratung

Neben der Honorarhöhe ist es üblich, auch nachfolgende Punkte zu beachten. In der Klammer sehen Sie, welche beispielhafte unverbindliche Musterbestimmung im Anhang 1 auf den jeweiligen Regelungsbereich eingeht. Diese Musterbestimmungen sollen den Finanzdienstleistern helfen, rechtskonforme und rechtsgültige Honorarvereinbarungen aufzusetzen.

Als Leistung im Rahmen der Beratung kann neben dem eigentlichen Beratungsgespräch mit dem Kunden auch der damit einhergehende Zeitaufwand, etwa für Vorbereitung eines Angebots, Gespräche mit der Produktgesellschaft sowie Recherche und Aktenstudium verrechnet werden. (Musterbestimmung Kapitel II. 3)

Gegenüber Konsumenten sind Honorare für Leistungen grundsätzlich in Bruttobeträgen auszuzeichnen und zu vereinbaren. Wird ein Honoraransatz als Nettobetrag vereinbart, muss zusätzlich die Umsatzsteuer ausgewiesen werden, sofern der Kunde nicht echt oder unecht von der Umsatzsteuer befreit ist. (Musterbestimmung Kapitel II. 4)

3. Barauslagen

Der Finanzdienstleister kann mit dem Kunden vereinbaren, dass in Zusammenhang mit der Beratung angefallene Barauslagen zu erstatten sind. Zu solchen Barauslagen gehören etwa Kopierkosten, Reisekosten, Porti, Telefon- und Telefaxkosten. (Musterbestimmung Kapitel II. 6)

Der Zeitaufwand für Reisen im Zusammenhang mit Beratungsleistungen sollte geregelt werden. Es empfiehlt sich, Fahrtkosten, Kilometergeld und Reisediäten im Zusammenhang mit Beratungsleistungen unter vorhergehendem Hinweis auf diese Kostentragungspflicht nach den Bestimmungen der Reisegebührenvorschrift 1955, BGBl 1955/203, in der jeweils geltenden Fassung (derzeit in der Fassung BGBl I 2007/96) nach den für Bundesbeamte anerkannten Sätzen zu vergüten. (Musterbestimmung Kapitel II. 7)

Der Finanzdienstleister sollte für den Fall, dass der Kunde nachträglich für sich oder Dritte Informationen, Konzepte, Gutachten, Investitions- oder Finanzierungsrechnungen oder sonstige Unterlagen, die der Finanzdienstleister im Rahmen einer Beratung unentgeltlich oder ohne Vereinbarung eines Honorars erstellt hat, verwertet, ein angemessenes Honorar für den Zeitaufwand der Erstellung und die damit zusammenhängenden Beratungsleistungen vereinbaren. Dieser Fall kommt etwa dann zum Tragen, wenn der Kunde nach vorangehender Beratung direkt mit dem Anbieter abschließt und dem Finanzdienstleister aus diesem Grund der Provisionsanspruch entgeht. (Musterbestimmung Kapitel II. 8)

4. Fälligkeit

Es empfiehlt sich, klarzustellen, wann der Honoraranspruch zur Zahlung fällig wird. Hierfür kann etwa der Rechnungszugang an den Kunden oder eine bestimmte Zahlungsfrist ab Zugang vorgesehen werden. (Musterbestimmung Kapitel II. 9)

Im Falle eines Dauerschuldverhältnisses empfehlen wir, die Leistungen jeweils zum Ende eines Kalenderquartals abzurechnen. (Musterbestimmung Kapitel II. 10)

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

C. Sonderfälle

1. Allgemeines

Problemstellung: Eine Provision bekommt der Finanzdienstleister regelmäßig nur, wenn es zu einem Vertragsabschluss kommt. Die Provision ist grundsätzlich vom Arbeitsaufwand unabhängig. Bei besonders schwierigen Vermittlungsdienstleistungen kann daher der zeitliche oder materielle Aufwand über den von der Provisionsleistung gedeckten Aufwand hinaus gehen. Für diese Fälle kann der Finanzdienstleister ein zusätzliches Honorar mit dem Kunden vertraglich regeln. Dieses Honorar muss zu seiner Gültigkeit vor der Dienstleistungserbringung, wie im Kapitel III.A beschrieben, mit dem Kunden vereinbart werden.

Kommt es im Rahmen einer Beratungs- oder Vermittlungsleistung, bei welcher der Finanzdienstleister mit dem Kunden ein Beratungshonorar vereinbart hat, zum Abschluss eines Vertrages, so entfällt der Honoraranspruch bis zur Höhe der Provision. Ein von der Provision (etwa infolge höheren Beratungsaufwandes) nicht gedeckter Honoraranspruch kann – sofern vereinbart – gegen den Kunden geltend gemacht werden. (Musterbestimmung Kapitel II. 11) Neben dem notwendigen Beratungshonorar muss diese Beratungsleistung mit der Vermittlung in Zusammenhang gestanden haben und das Ausmaß der Beratungsleistung muss über den normalen Umfang einer Vermittlungsleistung hinausgegangen sein.

2. Ausdrückliche Vereinbarung

Im Unterschied zur Provision muss ein Honorar vor dem Geschäft vereinbart werden. Auch bei Vermittlungsleistungen kann subsidiär zur Provision ein Honorar vereinbart werden. Erbringt der Finanzdienstleister Beratungsleistungen, die von der Provision nicht gedeckt sind, kann er ein zusätzliches Honorar verlangen. Wir empfehlen, das Honorar sowie die zusätzlichen Bedingungen vorweg mit dem Kunden jeweils im Einzelfall auszuhandeln und schriftlich zu vereinbaren.

Hinweis: Dieser Bestimmung liegt § 138 Abs 1 GewO 1994 zugrunde. Der Umstand, dass die Honorarvereinbarung mit dem Kunden im Einzelnen vereinbart werden muss, bedeutet in der Praxis, dass dem Abschluss auch eine Besprechung vorangegangen ist, im Rahmen welcher das Honorar ausgehandelt wurde (§ 6 Abs 2 KSchG).

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

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

- das im Maklervertrag bezeichnete Geschäft nicht mit dem Auftraggeber, sondern mit einer anderen Person zustande kommt, weil der Auftraggeber die ihm vom Makler bekanntgegebene Möglichkeit zum Abschluss mitgeteilt hat oder das Geschäft nicht mit dem vermittelten Dritten, sondern mit einer anderen Person zustande kommt, weil der vermittelte Dritte die Geschäftsgelegenheit bekanntgegeben hat, oder
- das Geschäft nicht mit dem vermittelten Dritten zustande kommt, weil ein gesetzliches oder ein vertragliches Vorkaufs-, Wiederkaufs- oder Eintrittsrecht ausgeübt wird.
(Musterbestimmung Kapitel II. 12)

III. Honorarhöhe

Grundsätzlich kann jeder Unternehmer selbst frei bestimmen, wie viel er für seine Dienstleistung verlangt, solange das Honorar angemessen ist. Der Stundensatz sollte die festen sowie die variablen Kosten decken. Die Kalkulationshilfe im Anhang 2 der KHR 2008, inklusive der unverbindlichen Beispiele, soll Ihnen einen Anhaltspunkt geben, um Ihren Stundenlohn zu errechnen. Zu diesem Zweck tragen Sie im Berechnungsprogramm im Anhang 2 bei den grün unterlegten Feldern Ihren erwarteten Bruttounternehmergewinn, die verschiedenen Kosten sowie die Arbeitsstunden, wie hier ausgeführt, ein. Das Programm errechnet dann unter Zugrundelegung Ihrer Eingaben, wie hoch Ihr Stundensatz unter Einberechnung der üblichen Nettoarbeitsstunden sein muss, um Ihre Kosten zu decken und auch einen Unternehmergewinn zu erzielen. Unter Nettoarbeitsstunden verstehen wir alle Arbeitstunden eines Jahres bei einer 40 Stunden Arbeitswoche unter Reduktion von Urlaubs-, Ausbildungs- und Akquisitionszeiten, die ohne direkte Bezahlung geleistet werden.

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

1. Bruttounternehmergewinn

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

Achtung: Der Bruttounternehmergewinn ist jeweils im Monatsdurchschnitt anzugeben!

2. Kosten

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

Achtung: Alle Kosten sind jeweils im Monatsdurchschnitt anzugeben!

3. Arbeitsstunden

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

Bei den unverbindlichen Beispielen gehen wir von den in der Branche üblichen Stundenzahlen aus. Sie können diese individuell eintragen. Dies kann sich aus Ihrer persönlichen Erfahrung ergeben oder aber auch dadurch, dass Sie mehr oder weniger als 40 Stunden die Woche arbeiten.

Wichtig ist aber, dass das Ergebnis in der Spalte „Verrechenbare Stunden bei Vollauslastung“ die von Ihnen an Ihre Kunden verrechenbaren Stunden anzeigt.

Bei den Sonstigen Dienstverhinderungen gehen wir von einem marktüblichen Durchschnitt bei der Weiterbildung und für Verwaltung aus. Wenn noch keine Erfahrungswerte vorhanden sind sollte der Zeitaufwand für Akquisition, Kundenbetreuung, Leerzeiten und sonstigen nicht verrechenbaren Zeiten nicht zu nieder angesetzt werden. Die im Beispiel angeführten Zeiten entsprechen einer vorsichtigen Schätzung für Finanzdienstleister, die noch am Aufbau ihres Kundenstockes arbeiten.

Achtung: Die Arbeitsstunden sind für das gesamte Jahr anzugeben!

IV. Sonstige Informationen zum Entgeltanspruch

1. Warnpflicht

Um der Bestimmung des § 1170a Abs 2 ABGB über Kostenvoranschläge zu entsprechen, ist es nötig, einen Kunden bei sonstigem Anspruchsverlust unverzüglich zu warnen, wenn absehbar wird, dass die veranschlagte Honorarsumme oder das veranschlagte Entgelt (inklusive der Nebengebühren und eines allfälligen Aufwandersatzes) voraussichtlich beträchtlich überschritten wird. Als beträchtliche Überschreitung ist jedenfalls eine Überschreitung um mehr als 20 Prozent anzusehen, wenn diese Überschreitung nicht von dritter Seite als Honorar oder Provision geleistet wird.

Hinweis: Ist dem Vertrag ein Kostenvoranschlag unter ausdrücklicher Gewährleistung für seine Richtigkeit zugrunde gelegt, so kann der Finanzdienstleister auch bei unvorhergesehen höherem zeitlichen oder finanziellen Aufwand der veranschlagten Arbeiten keine Erhöhung des Entgelts fordern. Ist ein Voranschlag ohne Gewährleistung zugrunde gelegt und erweist sich eine beträchtliche Überschreitung als unvermeidlich, so kann der Kunde unter angemessener Vergütung der vom Unternehmer geleisteten Arbeit vom Vertrag zurücktreten. Sobald sich eine solche Überschreitung als unvermeidlich herausstellt, hat der Unternehmer dies dem Besteller unverzüglich anzuzeigen, widrigenfalls er jeden Anspruch wegen der Mehrarbeiten verliert. Bei beträchtlicher Überschreitung des Kostenvoranschlags besteht in jedem Fall ein Honoraranspruch nur für unvermeidliche und notwendige Kostenüberschreitungen. Gegenüber Verbrauchern im Sinne des Konsumentenschutzgesetzes gilt die Richtigkeit eines Kostenvoranschlages auch dann als gewährleistet, wenn dies nicht ausdrücklich vereinbart ist. Wir empfehlen daher, die Möglichkeit einer Überschreitung des Honorars ausdrücklich (schriftlich) zu vereinbaren.

2. Anspruchsvoraussetzungen

Einem Dienstleistungserbringer gebührt nur dann eine Provision oder eine sonstige Vergütung, wenn die von ihm erbrachte Leistung von seinen gewerbe- oder aufsichtsrechtlichen Befugnissen gedeckt ist. Sollten die Leistungen nicht von der einschlägigen Berechtigung des Finanzdienstleisters abgedeckt sein, steht diesem somit kein Anspruch auf Provision zu. Es ist daher erforderlich, vor Dienstleistungserbringung zu hinterfragen, ob Ihre Gewerbeberechtigung oder Konzession die jeweilige Dienstleistung umfasst oder ob eine zusätzliche Gewerbeberechtigung oder Konzession notwendig ist. Eine demonstrative Aufstellung einiger Gewerbeberechtigungen und Konzessionsumfänge finden Sie im Anhang 3.

3. Ermächtigungsklauseln

Es ist sinnvoll, mit dem Kunden zu vereinbaren, dass seine Daten verarbeitet und an verbundene Unternehmen weitergegeben werden dürfen. Zusätzlich ist es empfehlenswert, sich vorweg eine Zustimmung zu einer Kontaktaufnahme erteilen zu lassen, um den Bestimmungen des § 107 TKG (Verwaltungsstrafbestimmung) gerecht zu werden. (Musterbestimmung C3)

Informationsstellen:

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

KHR 2008 – Anhang 1

Musterbestimmungen

Kapitel II. 1) Der Kunde verpflichtet sich zur Zahlung eines Honorars für Beratungsleistungen in Höhe von EUR _____ (zzgl 20% USt und Barauslagen, sohin EUR _____ brutto) je Stunde. Angefangene Stunden ermäßigen sich entsprechend, wobei für jede Beratungsleistung zumindest ein anteiliges Honorar für die Dauer von 30 Minuten als vereinbart gilt.

Kapitel II. 2) Der Kunde verpflichtet sich zur Zahlung eines Pauschalhonorars für Beratungsleistungen in Höhe von EUR _____ (zzgl 20% USt und Barauslagen, sohin EUR ___ brutto). Durch Zahlung dieses Pauschalhonorars sind alle im Zusammenhang mit dem Zustandekommen des jeweiligen Geschäfts erbrachten Beratungsleistungen (fakultativ: bis zu einem Zeitaufwand von höchstens ___ Stunden) abgegolten.

Kapitel II. 3) Beratungsleistungen im Sinne dieses Vertrags sind neben dem Beratungsgespräch mit dem Kunden auch der gesamte im Zusammenhang mit dem Geschäftsfall anfallende Zeitaufwand, wie etwa Vorbereitung eines Angebots, Gespräche mit der Produktgesellschaft und Recherche und Aktenstudium.

Kapitel II. 4) Gegenüber Konsumenten versteht sich das Honorar als Bruttobetrag. Gegenüber Unternehmern kommt zum Nettohonorar eine Umsatzsteuer hinzu, sofern der Kunde nicht echt oder unecht von der Umsatzsteuer befreit ist.

Kapitel II. 5) Sollten Beratungsleistungen über ausdrücklichen Wunsch des Kunden an Samstagen, Sonntagen oder Feiertagen oder im Zeitraum zwischen 20.00 Uhr und 6.00 Uhr erbracht werden, gilt ein Honoraraufschlag von ____ Prozent des vereinbarten Stundensatzes als vereinbart.

Kapitel II. 6) Im Zusammenhang mit der Beratung angefallene Barauslagen sind vom Kunden zu erstatten. Diese Barauslagen sind insbesondere Kopierkosten, Reisekosten, Porti, Telefon- und Telefaxkosten.

Kapitel II. 7) Für den Zeitaufwand für Reisen im Zusammenhang mit Beratungsleistungen steht dem Finanzdienstleister ein Honorar in der Höhe von _____ Prozent des vereinbarten Stundensatzes zu. Fahrtkosten, Kilometergeld und Reisediäten im Zusammenhang mit Beratungsleistungen sind nach den in der Reisegebührenvorschrift 1955, BGBl 1955/203, in der jeweils geltenden Fassung (derzeit in der Fassung BGBl I 2007/96) für Bundesbeamte anerkannten Sätzen zu vergüten.

Kapitel II. 8) Verwertet ein Kunde nachträglich für sich oder Dritte Informationen, Konzepte, Gutachten, Investitions- oder Finanzierungsrechnungen oder sonstige Unterlagen, die der Finanzdienstleister im Rahmen einer Beratung unentgeltlich oder ohne Vereinbarung eines Honorars erstellt hat, so gilt ein angemessenes Stundenhonorar für den Zeitaufwand der Erstellung und die damit zusammenhängenden Beratungsleistungen als vereinbart. Dieser Fall tritt insbesondere dann ein, wenn der Kunde nach vorangehender Beratung direkt mit dem Anbieter abschließt und dem Finanzdienstleister aus diesem Grund der Provisionsanspruch entgeht.

Kapitel II. 9) Der Honoraranspruch wird bei Rechnungserhalt abzugsfrei durch den Kunden zur Zahlung fällig.

Kapitel II. 10) Im Falle eines Dauerschuldverhältnisses werden die Leistungen jeweils zum Ende eines Kalenderquartals abgerechnet.

Kapitel II. 11) Kommt es im Rahmen einer Beratungs- oder Vermittlungsleistung, bei welcher der Finanzdienstleister mit dem Kunden ein Beratungshonorar vereinbart hat, zum Abschluss eines Vertrages, so entfällt der Honoraranspruch bis zur Höhe der Provision. Ein von der Provision (etwa infolge höheren Beratungsaufwandes oder nicht erfolgter Vermittlung) nicht gedeckter Honoraranspruch gilt in der Höhe von ... als vereinbart.

Kapitel II. 12) Gemäß § 15 Maklergesetz wird vereinbart, dass der Kunde für den Fall, dass ein Geschäftsabschluss aus nachstehenden Gründen nicht zustande kommt, dennoch den vollen Provisionsanspruch als Ersatz für Aufwendungen und Mühewaltung zu leisten hat. Dieses Entgelt ist jedoch der Höhe nach mit der im Fall des Geschäftsabschlusses zustehenden Provision begrenzt:

Ein Entgelt im Sinne dieser Bestimmung ist insbesondere zu leisten, wenn

- das in Aussicht genommene Geschäft wider Treu und Glauben nicht zustande kommt, etwa weil ein dafür erforderlicher Rechtsakt vom Kunden ohne beachtenswerten Grund nicht vorgenommen wird;
- der Vertrag zu anderen, vom Angebot abweichenden Bedingungen abgeschlossen wird;
- es sich bei dem vermittelten Geschäft um ein anderes als ein zweckgleichwertiges Geschäft handelt und die Vermittlung des Geschäfts in den Tätigkeitsbereich des Maklers fällt;
- Wenn das in Aussicht genommene Geschäft nicht mit dem Kunden, sondern mit einer anderen Person zustande kommt und der Kunde dieser Person die ihm vom Makler bekannt gegebene Möglichkeit zum Abschluss mitgeteilt hat;
- das Geschäft nicht mit dem vermittelten Dritten, sondern mit einer anderen Person zustande kommt, weil der vermittelte Dritte dieser die Geschäftsgelegenheit bekannt gegeben hat.
- das Geschäft nicht mit dem vermittelten Dritten zustande kommt, weil ein gesetzliches oder ein vertragliches Vorkaufs-, Wiederkaufs- oder Eintrittsrecht ausgeübt wird.

Auch wenn das angestrebte Rechtsgeschäft nicht zustande kommt, sind Aufwendungen des Maklers auf Grund von zusätzlichen Aufträgen, die ihm vom Kunden erteilt werden, gesondert zu vergüten.

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

Kapitel IV.1) Der Kunde erteilt seine Zustimmung, vom Finanzdienstleister unter Verwendung der bekannt gegebenen Kontaktmöglichkeiten (Telefon, Telefax oder E-Mail) zum Zweck der Information über Angelegenheiten im Zusammenhang mit diesem Vertrag informiert zu werden. Der Kunde kann diese Zustimmung jederzeit widerrufen. Der Empfänger erklärt weiters, Zusendungen nicht allgemein durch Eintragung in die in § 7 Abs. 2 E-Commerce-Gesetz genannte Liste (Robinson-Liste) abgelehnt zu haben.

Der Kunde erteilt seine ausdrückliche Zustimmung*), dass der Finanzdienstleister die ihm im Rahmen der Beratung und Geschäftsabwicklung vom Kunden bekannt gegeben personenbezogenen Daten (Name, Anschrift, Geburtsdatum, Beruf, Einkommen, Vermögen, Gesundheit und _____) soweit dies für die Kundenverwaltung und Vertragsabwicklung sowie zum Zweck der _____**) erforderlich ist, verarbeitet und an verbundene Unternehmen und potentielle Geschäftspartner***), nämlich _____ mit Sitz in _____, übermittelt. Sofern für einzelne Geschäfte auch Dritte im Nicht-EU-Ausland als potentielle Vertragspartner in Betracht kommen, erstreckt sich diese Zustimmungserklärung*) ausdrücklich auch auf die Übermittlung von Daten an diese Dritten im Nicht-EU-Ausland***) zum Zweck der _____**). Diese Einwilligung gilt unabhängig vom Zustandekommen des Vertrages sowie für künftige Geschäfte. Diese Zustimmung kann jederzeit schriftlich durch Brief an _____ oder mündlich widerrufen werden.

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

*) Anmerkung: Grundsätzlich ist eine solche Zustimmungserklärung nur notwendig, wenn die Verarbeitung und Übermittlung der Daten nicht nur zum Zweck der Vertragserfüllung erfolgt.

**) Anmerkung: Übermittlungszwecke, die über die eigentliche Vertragsabwicklung hinausgehen (etwa Werbung), müssen im Einzelfall konkret aufgelistet werden, was hier aufgrund der Vielzahl möglicher Übermittlungszwecke nicht durchführbar ist.

***) Anmerkung: Die konkret als Übermittlungsempfänger in Betracht kommenden verbundenen Unternehmen und potentiellen Geschäftspartner sollten - sofern möglich - namentlich (Firmenname und Sitz) genannt werden oder zumindest so konkret als möglich definiert werden.

KHR 2008 - Anhang 3

Begriffsbestimmungen und demonstrative Liste von Gewerbe- und Konzessionsvoraussetzungen im Zusammenhang mit einigen Dienstleistungen.

A. Begriffsbestimmungen

Die nachstehenden KHR 2008 sind optimiert auf die Tätigkeit aller Gewerbe- und Konzessionsinhaber, die über eine Gewerbeberechtigung oder Konzession einer der nachstehenden Berufsgruppen verfügen, in Folge **Finanzdienstleister** genannt:

● Finanzdienstleistungsassistenten
● gewerbliche Vermögensberatung
● Wertpapierdienstleistungsunternehmen
● Wertpapierfirmen

Vermittlung

Vermittlungsleistungen im Sinn der KHR sind insbesondere nachstehende Dienstleistungen:

● Annahme und Übermittlung von Aufträgen über Finanzinstrumente (§ 1 Z 2 lit a WAG 2007)
● Versicherungsvermittlung iSd § 137 Abs 1 GewO 1994
● Vermittlung von Veranlagungen gemäß § 1 Abs 1 Z 3 KMG
● Vermittlung von Hypothekarkrediten

Beratung

Beratungsleistungen im Sinne der KHR 2008 sind insbesondere:

● Anlageberatung iSd § 1 Z 2 lit e WAG 2007
● Beratung bei Aufbau, Sicherung und Erhaltung von Vermögen und Finanzierung mit Ausnahme der Anlageberatung in Bezug auf Finanzinstrumente iSd § 136 a Abs 1 Z 1 GewO 1994
● Beratung in Versicherungsangelegenheiten
● Kreditberatung
● Beratung in Vertragsverwaltungsangelegenheiten: Überprüfung und Überwachung laufender Verträge wie etwa Überprüfung des Versicherungsbestandes, der Versicherungsdeckung, der Obliegenheit oder Risiken aus Veranlagungs- und Kreditverträgen oder des Verwaltungskursrisikos bei Fremdwährungskrediten

Portfolioverwaltung:

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

● Portfolioverwaltung durch Verwaltung von Portfolios auf Einzelkundenbasis mit einem Ermessensspielraum im Rahmen einer Vollmacht des Kunden sofern das Kundenportfolio ein oder mehrere Finanzinstrumente iSd § 3 Abs 2 Z 2 WAG 2007 enthält
● Verwaltung von sonstigen nicht von § 3 Abs 2 Z 2 WAG 2007 erfassten Vermögensgegenständen

Makler:

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

B. Tätigkeitsvoraussetzungsliste

Tätigkeit	Voraussetzung
Wertpapierberatung und Wertpapiervermittlung	
Gesamte Wertpapiervermittlung und Beratung nach dem WAG 2007	- Konzession einer Wertpapierfirma nach § 3 WAG 2007 über die Erbringung der Wertpapiervermittlung und Beratung nach § 3 Abs 2 Z 1 und 3 WAG 2007 oder - als vertraglich gebundener Vermittler nach § 1 Z 20 WAG 2007 nur im Namen und auf Rechnung einer Wertpapierfirma oder eines Kreditinstituts mit derartiger Konzession. - Konzession als Kreditinstitut
Wertpapiervermittlung und Beratung nur von übertragbaren Wertpapieren und Investmentfonds nach § 1 Z 6 lit a und c WAG 2007.	Wie oben sowie zusätzlich: - Konzession eines Wertpapierdienstleistungsunternehmen nach § 4 WAG 2007 über die Erbringung der Wertpapiervermittlung und Beratung nach § 3 Abs 2 Z 1 und 3 WAG 2007 oder - als Finanzdienstleistungsassistent nach § 2 Abs 1 Z 15 WAG 2007 nur im Namen und auf Rechnung von Wertpapierfirmen, Wertpapierdienstleistungsunternehmen oder Kreditinstituten mit derartiger Konzession.
Portfolioverwaltung	
Portfolioverwaltung von Wertpapieren	- Konzession einer Wertpapierfirma nach § 3 WAG 2007 über die Erbringung der Portfolioverwaltung nach § 3 Abs 2 Z 2 WAG 2007. - Konzession als Kreditinstitut Die Dienstleistung der Portfolioverwaltung kann von vertraglich gebundenen Vermittlern und Finanzdienstleistungsassistenten nur vermittelt aber nicht erbracht werden.
Versicherungsvermittlung	
Versicherungsvermittlung von Lebens und Unfallversicherungen	- uneingeschränkte Eintragung im Versicherungsvermittlerregister oder - Eintragung im Versicherungsvermittlerregister eingeschränkt auf die Lebens und Unfallversicherung oder - Konzession als Versicherungsunternehmen Die unabhängige Versicherungsvermittlung im Sinne eines „best advise“ darf nur von Versicherungsmaklern und Gewerblichen Vermögensberatern erbracht werden.

Sonstige Versicherungsvermittlung nach Maßgabe des § 137 Abs 2a GewO	- Gewerbeschein der uneingeschränkten Gewerblichen Vermögensberatung oder - Andere Gewerbetreibende soweit die Bedingungen nach § 137 Abs 2a GewO erfüllt sind.
Kreditvermittlung	
Personalkreditvermittlung	- Gewerbeschein der uneingeschränkten Gewerblichen Vermögensberatung oder - Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung eingeschränkt auf die Personalkreditvermittlung oder - ein sonstiger Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung der die Personalkreditvermittlung beinhaltet. - Konzession als Kreditinstitut
Hypothekarkreditvermittlung	Wie oben sowie zusätzlich: - Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung mit Ausnahme der Personalkreditvermittlung - ein sonstiger Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung der die Hypothekarkreditvermittlung beinhaltet.
Beteiligungsvermittlung	
Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (Beteiligungen auch geschlossene Fonds genannt)	- Gewerbeschein der uneingeschränkten Gewerblichen Vermögensberatung oder - Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung mit Ausnahme der Personalkreditvermittlung oder - ein sonstiger Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung der die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen beinhaltet. - Konzession als Kreditinstitut