

Compliance im Versicherungsvertrieb: Mehr Bürokratie, weniger Unternehmen?

Am 15.4. fand in Wien der zweite AFPA Praxisdialog statt. Mit 70 Teilnehmern war das Palais Esterhazy in der Innenstadt bestens gefüllt. In Übereinstimmung mit Gesetzen und Vorschriften zu handeln (nichts anderes versteht man unter Compliance), wird für Vermittler zur Überlebensfrage. Trotz großem Interesse am Thema konnte man auch Verunsicherung feststellen: Nämlich ob auch Klein- und Mittelbetriebe die neuen Anforderungen erfüllen können werden.

Von der Austrian Financial and Insurance Professionals Association

Mag. Cornelius Necas von NWT Wirtschaftstreuhand und René Hompasz von Höher Insurance Services informierten über die Folgen fehlender Compliance. René Hompasz von Höher Insurance „malte den Teufel an die Wand“, denn bei fehlender Compliance schwebt durch den drohenden Ausstieg der Vermögensschadenshaftpflichtversicherung und der daraus folgenden persönlichen Haftung ein enormes Damoklesschwert über den Maklern.

Wann steigt die Haftpflichtversicherung aus?

Hompasz setzte zu einem Marsch durch die Gewerbeordnung an, konkret ab § 137 GewO, in dem die Versicherungsvermittlung schon jetzt überaus detailliert geregelt ist. Und empfahl die Befolgung dieser Punkte, um persönliche Haftung zu vermeiden. In konkreten Tipps wies er etwa auf die Verpflichtung „den guten Leumund und die Befähigung“ der Mitarbeiter laufend zu überprüfen hin. Weiters auf die Einhaltung der Informationspflichten (Geschäftspapiere, GISA-Zahl, etc.).

In das gleiche Horn stieß Dr. Johannes Neumayer (Neumayer, Walter & Haslinger Rechtsanwälte). Zur „Vermeidung von Interessenkonflikten“ lenkte er das Augenmerk auf die Gestaltung des Provisionssystems: Ist die Provisionierung so gestaltet, dass der Vermittler „gute Nerven brauche“, um dem Kunden nicht doch ein bestimmtes Produkt zu empfehlen, dann werde es schwierig. Das werde unter der kommenden neuen Versicherungsvermittlerrichtlinie wohl so nicht mehr möglich sein. Und hier solle man dann besser sagen. „Lieber eine bessere Basisprovision und dafür keine Inducements“.

telbetriebe, immerhin in Österreich die große Mehrheit der Wirtschaftstreibenden, die Umsetzung der neuen Regeln schaffen können. Karl Sallaberger, Afpa-Vorstandsmitglied für Versicherungsmakler und Geschäftsführer der Sallaberger & Partner GmbH sah zwei Möglichkeiten. Ein-Personen-Unternehmen, die spezialisiert und top ausgebildet seien und zusätzlich noch die Compliance in die eigenen Hände nehmen. Allerdings bestehe die Gefahr, „dass uns das Gleiche wie den Finanzdienstleistern widerfährt und ein Kahlschlag passiert“. Möchte man jedoch Spezialist für alle Bereiche, von Kfz bis zur fondsgebundenen Lebensversicherung, sein, dann werde eine Unternehmensgröße von zehn Mitarbeitern aufwärts nötig sein.

MMag. Stefan Trojer vom Wirtschaftsministerium wies darauf hin, dass der Begriff „Compliance“ die Aufgaben des gewerblichen Geschäftsführers umfasse. Trojer meinte auch, dass Regeln häufig für große Unternehmen gemacht würden und man manchmal übersehe, dass diese nicht ohne weiteres auf kleine oder Ein-Personen-Unternehmen übertragbar seien. Er gehe davon aus, dass die bevorstehende neue EU Versicherungsvermittlerrichtlinie keine Blaupause der Bestimmungen für Wertpapiervermittlung sein werde. ■



Foto: Risavy

Heftig diskutiert wurde die Frage, ob und wie Klein- und Mit-

Bild v.l.n.r.: René Hompasz, Mag. Cornelius Necas, Karl Sallaberger, MinR MMag. Stefan Trojer, Dr. Johannes Neumayer.