

04. 05. 2015



AFPA Praxisdialog: Compliance wird zur Überlebensfrage

Der Verband der österreichischen Finanz- und Versicherungsprofessionisten (AFPA) veranstaltete kürzlich zum 2. Mal den AFPA Praxisdialog, dieses Mal zum Thema Compliance.

AFPA Praxisdialog: Compliance wird zur Überlebensfrage

Die Diskutanten (v.l.n.r.) René Hompasz (Höher Insurance), Steuerberater Cornelius Necas, Makler Karl Sallaberger, Stefan Trojer (Wirtschaftsministerium) und Rechtsanwalt Johannes Neumayer.

Der Verband der österreichischen Finanz- und Versicherungsprofessionisten (AFPA) veranstaltete kürzlich zum 2. Mal den AFPA Praxisdialog, dieses Mal zum Thema Compliance.

Über 70 Teilnehmer besuchten Mitte April den 2. AFPA Praxisdialog in Wien. Im Rahmen der Veranstaltung wurde über das Thema Compliance und persönliche Haftung im Versicherungs- und Finanzvertrieb diskutiert. Tausende Seiten "Kleingedrucktes" regeln heute den Verkauf von Versicherungen und Finanzprodukten. In Übereinstimmung mit Gesetzen und Vorschriften zu handeln wird für Vermittler mittlerweile zur Überlebensfrage. Ministerialrat Stefan Trojer vom Wirtschaftsministerium, Karl Sallaberger (Inhaber des Maklerunternehmens Sallaberger Risk Management), René Hompasz (Geschäftsführer der Höher Insurance Services) sowie Rechtsanwalt Johannes Neumayer und Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Cornelius Necas diskutierten daher, wie es angesichts der immer schärfer werdenden Compliance-Vorschriften in Zukunft für die Vermittler weitergehen soll.

Mifid II als "Blaupause" für Versicherungsvermittlung?

Angesichts der Tatsache, dass die "Compliance"-Regeln im Wertpapierbereich bereits deutlich schärfer sind als im Bereich der Versicherungsvermittlung, kam zum Anfang der Diskussion die Frage auf, ob die EU-Richtlinie Mifid II wohl zur "Blaupause" für die Versicherungsvermittlung werden könnte. Für Ministerialrat Trojer steht im Bereich der Versicherungsvermittler die IMD 2 im Vordergrund, er sieht in Mifid II jedenfalls keine Blaupause. Die neue Versicherungsvermittlungsrichtlinie gelte es umzusetzen, auch wenn man aktuell noch nicht genau wisse, wie diese am Ende aussehen werde.

Versicherungsvermittlern droht "Kahlschlag" wie Finanzdienstleistern

Versicherungsmakler Karl Sallaberger fürchtet durch die neue Regulierung jedenfalls, dass den Versicherungsvermittlern ein ähnlicher "Kahlschlag" widerfährt wie den Finanzdienstleistern. Vor allem bei Einpersonenernehmen, die das Thema "Compliance" selbst abdecken müssen, sieht Sallaberger Probleme. Einfacher wird es laut dem Makler für große Unternehmen mit mehr als zehn Mitarbeitern, die von der Kfz- bis zur fondsgebundenen Lebensversicherung alles abdecken. Cornelius Necas, Gründungspartner der NWT Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung GmbH, bezeichnete die Herstellung von Compliance trotzdem als "durchführbar". Allerdings sieht auch er, dass es möglicherweise bei Versicherungsmaklern zu einer Konzentration kommen wird wie im Wertpapierfirmensektor.

"Wie sollen die sich das leisten können?"

René Hompasz vom Vermögensschadenshaftpflichtanbieter Höher Insurance sieht die Vermittler nicht zuletzt durch die steigenden Kosten, die die Regulierung mit sich bringt, in Gefahr und erklärt: "Zwei Drittel haben einen Provisionsumsatz von unter 50.000 Euro. Wie sollen die sich das leisten können?" Und Sallaberger kritisiert weiter, dass man als Makler angesichts der umfangreichen Verhaltensregeln das Gefühl hat, "man macht das nur, damit eine Behörde etwas zu kontrollieren hat". Sallaberger fordert daher mehr Transparenz und meint weiter: "Ich würde mich wohler fühlen, wenn wir den Grund für diesen

Aufwand kennen würden." Für den Versicherungsmakler könne aber "etwas Vernünftiges herauskommen", wenn die Regeln so gestaltet werden, dass sie zum Markt passen.

Rechtsanwalt Neumayer sieht in diesem Zusammengang Parallelen zum angloamerikanischen Recht und meint: "Das ist unsere Art, angloamerikanisches Recht zu übernehmen. Dort gibt es kaum gesetzliche Verwaltungsvorschriften, sodass ein Unternehmen gegebenenfalls entsprechend nachweisen muss, sich richtig verhalten zu haben."

"Nehmen uns heraus, Empfehlungen nicht umzusetzen"

Und auch Trojer sieht das Problem durchaus und erklärt, dass solche Regeln häufig grundsätzlich für große Unternehmen gemacht werden, dabei aber übersehen werde, dass sie nicht eins zu eins auf kleine oder Einpersonenernehmen übertragen werden können. "In solchen Fällen nehmen wir uns dann heraus, Empfehlungen nicht umzusetzen", zeigt sich der Ministerialrat durchaus kämpferisch. Allerdings erklärt er auch, dass er die aktuelle Entwicklung nicht ganz so dramatisch einschätze, da das „Hauptwerk“ die IMD gewesen sei und sich durch die IMD 2 wohl nicht so viel ändern werde. Und Trojer ergänzt: "Wenn es um die Frage der Gesetzesbefolgung geht, kennt die Gewerbeordnung seit jeher einen 'Compliance-Manager', nämlich den gewerblichen Geschäftsführer."

AFPA-Vorstand Johannes Muschik erklärt abschließend, dass sich niemand gegen den "vernünftigen Hintergrund" einer Regulierung sträubt, diese sollte allerdings so gestaltet sein, dass sie auch von kleineren Unternehmen gelebt werden kann. "Wenn Regulierung, dann mit Augenmaß." (gp)

Quelle: Fonds Professionell

Foto: Risavy