

Mehr Bürokratie, weniger Mittelstand?

COMPLIANCE und persönliche Haftung im Versicherungs- & Finanzvertrieb.

Das war das Thema des 2. AFPA Praxisdialoges am 15. April 2015. Mit 70 Teilnehmern war das Palais Esterhazy in Wien bestens gefüllt. In einer Mischung aus Fachvorträgen und moderierter Diskussion wurde das Thema erörtert und die kommenden Auswirkungen vorgestellt, damit sich die Unternehmen darauf rechtzeitig vorbereiten können. Trotz großem Interesse am Thema musste man eine gewisse Verunsicherung feststellen, ob auch Klein- und Mittelbetriebe die neuen Anforderungen erfüllen können werden. Tausende Seiten „Kleingedrucktes“ regeln heute den Verkauf von Versicherungen und Finanzprodukten. In Übereinstimmung mit Gesetzen und Vorschriften zu handeln, wird für Vermittler zur Überlebensfrage. Denn der überwiegende Teil sind Klein- und Mittelbetriebe mit limitierten Ressourcen.

Was versteht man unter Compliance?



Mag. Necas von NWT Wirtschaftstreuhand nutzte ein Zitat von Prof. Uwe Schneider, um zu erklären, was man unter dem neomodischen Begriff Compliance versteht: „Die Binsenweisheit, dass Unternehmen Gesetze einhalten müssen, heißt nun Compliance.“ Und er führte weiters aus, dass die Wertpapierfirmen hier der Versicherungsbranche schon voraus ge-

eilt sind. Der Grund hierfür liegt darin, dass Wertpapierfirmen im Zuge des Konzessionsansuchens eine Organisationsstruktur schaffen mussten, die dann von der Aufsichtsbehörde FMA kontrolliert wurde. Und Compliance-Vorschriften sind aufgrund des Wertpapieraufsichtsgesetzes schon seit Jahren einzuhalten. Die Versicherungsbranche hinkt diesbezüglich hinterher und befürchtet, dass nun in die neue Versicherungsvermittlerrichtlinie (IDD) derartige Regelungen aus der MiFID-2 einfließen werden („copy & paste“).

Was sind die Ziele von Compliance?

- Das Handeln in Übereinstimmung mit geltenden Gesetzen, Verordnungen und regulatorischen Vorschriften sowie nationalen und internationalen Standards und innerbetrieblichen Regelwerken. Hier seien beispielhaft die Gewerbeordnung, Richtlinien gegen Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierung sowie weitere

Vorschriften wie z.B. Wohlverhaltensregeln aus dem WAG und MiFID-2 genannt.

- Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit des Rechtsträgers, also des Unternehmens, um Verstößen gegen obige Bestimmungen vorzubeugen. Dazu sind organisatorische Vorkehrungen zu treffen.
- Compliance schützt letztlich den guten Ruf des Unternehmens und die finanziellen Interessen der Kunden, Mitarbeiter und Gesellschafter bzw. Aktionäre.

Weiters berichtete Mag. Necas, wie die Compliance Funktion innerbetrieblich aufgestellt werden muss (Akzeptanz, Unabhängigkeit, Zugang zu allen Informationen und Personal, etc.) und wie die Risiko-Analyse zu erfolgen hat.

Bei den Compliance-Aufgaben und der Gestaltung der Richtlinien empfahl er die Schaffung eines einheitlichen Standard Compliance Codes für Versicherungsvermittler, der dann mit minimalem Aufwand an die Bedürfnisse der einzelnen Unternehmen angepasst werden könne. Somit müsse nicht Jeder wieder bei null beginnen und diese Investition alleine stemmen.



GF Hompasz von Höher Insurance informierte in seinem Vortrag über die Folgen von fehlender Compliance, also nicht-rechtskonformen Verhaltens. Denn hier schwebt durch den drohenden Ausstieg der Vermögensschadenshaftpflichtversicherung mit der persönlichen Haftung ein Damoklesschwert über den Vermittlern.

Wann steigt die Haftpflichtversicherung aus und droht persönliche Haftung?

Höher 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, tätig als/für ...). Die Dokumentations- (Beratungsprotokoll) und Aufklärungspflichten durften

auch nicht fehlen. Die Vorträge von Mag. Necas und GF Hompasz stehen für Mitglieder auf der AFPA Homepage bereit.

Fehlende Compliance kann/wird zu persönlicher Haftung führen!



Dr. Neumayer (Neumayer, Walter & Haslinger Rechtsanwälte) wies auf Folgewirkungen eines aktuellen OGH-Urteils hin. Der OGH hat kürzlich die persönliche Haftung eines Geschäftsführers einer Wertpapierfirma bestätigt. Konkret ging das Unternehmen Pleite. Dem Geschäftsführer wurde die vorangegangene längere Unterkapitalisierung und damit die

nachgewiesene Nicht-Einhaltung der Eigenkapitalvorschriften laut WAG zum Verhängnis. Daher bestätigte der OGH die persönliche Haftung des Geschäftsführers.

Dr. Neumayer spann den Faden in Richtung der Versicherungsvermittlung weiter und blickte in die Zukunft: Angenommen, ein Mitarbeiter würde Malversion begehen, aufgrund derer das Unternehmen bankrottgeht. Die Versicherung lehnt ab, da ein Vorsatzdelikt vorliegt. Da könne es rasch passieren, dass der Geschäftsführer persönlich haftbar gemacht werde. Nicht etwa für das Delikt des Mitarbeiters, jedoch für das Fehlen der vorgeschriebenen Compliance-Funktion, die Verbrechen im Unternehmen verhindern hätte sollen. Klarer kann man die Notwendigkeit von Compliance im Unternehmen nicht beschreiben!

Ebenso empfahl Dr. Neumayer zu begründen und zu dokumentieren, warum man ein bestimmtes Produkt empfohlen habe. Weiter, welche Produkte man angeboten hatte, welche der Kunden ablehnte, weil etwa die Zinserwartung ihm zu gering war, etc.

Zur „Vermeidung von Interessenkonflikten“ lenkte Dr. Neumayer 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 IDD wohl so nicht mehr möglich sein. Und hier solle man dann besser sagen. „Lieber eine bessere Basisprovision und dafür keine Inducements“.

Mag. Stefan Trojer vom Wirtschaftsministerium freute sich über die Zitierung der Paragraphen der Gewerbeordnung und den Empfehlungen diese einzuhalten. Und er wies darauf hin, dass der Begriff des Compliance die Verpflichtungen des gewerblichen Geschäftsführers umfasse. Weiters verwies er darauf, dass Österreich die anstehende IDD-2 umsetzen werde, auch wenn man noch nicht genau wisse, wie sie aussehen werde („sie ist noch anpassbar“). Er gehe davon aus, dass es keine Blaupause der Bestimmungen der Wertpapiervermittlung sein werde.

Wie sollen Kleinbetriebe Compliance schaffen?

Heftig diskutiert wurde die Frage, ob und wie Klein- und Mittelbetriebe, immerhin in Österreich die große Mehrheit der Wirtschaftstreibenden, sich die Umsetzung der neuen Regeln leisten wird können.

René Hompasz brachte es auf den Punkt, in dem er feststellte, dass „zwei Drittel der Vermittler einen jährlichen Provisionsumsatz von unter 50.000 Euro hätten. Wie sollen die sich Compliance leisten 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.

Auch Mag. Trojer zeigte Verständnis für die Ängste der Kleinbetriebe: Er meinte, 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.

Mag. Necas sah die Möglichkeit, dass es bei Versicherungsmaklern ebenso zu einer Konzentration kommen werde, wie im Bereich der Wertpapierfirmen. Er machte aber auch Hoffnung, denn auch in anderen Branchen – wie etwa jener der Steuerberater – seien die Vorschriften auch für kleine Unternehmen zu meistern gewesen. Er schloss den Appell an: „Je früher man sich auf die neuen Erfordernissen einstelle, „desto besser“.

