

Anti-Geldwäsche: Haftung im Vertrieb nicht unterschätzen

19.10.2015 – Mit der Verabschiedung einer neuen EU-Richtlinie rücken Maßnahmen gegen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung wieder stärker in den Vordergrund. Auch im Versicherungsvertrieb ist das ein Thema – freilich nicht erst seit heute, denn auch für Versicherer und Vermittler gelten bereits seit längerem entsprechende Vorschriften. Der jüngste „Afpa-Praxisdialog“ befasste sich mit Fragen rund um Haftung und Praxis.

Maßnahmen gegen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung – das ist ein Gebiet, das zwar selten Gegenstand von Diskussionen in der Branche ist, nichtsdestoweniger aber auch für den Versicherungsvertrieb Relevanz hat.

Die zentralen Regelungen dazu finden sich für Versicherungsunternehmen in den Paragrafen [98a ff.](#) des Versicherungsaufsichtsgesetzes, für Versicherungsvermittler in den Paragraphen [365m bis 365z](#) der Gewerbeordnung.

Mitte 2015 ist auf EU-Ebene die [4. Anti-Geldwäsche-Richtlinie verabschiedet worden](#) (Link zum EU-Parlament). Sie sieht einige Neuerungen vor, unter anderem hinsichtlich der Sorgfaltspflichten und eine Ausweitung der Sanktionen. Sie muss innerhalb von zwei Jahren EU-weit in nationales Recht umgesetzt werden.

Der [Verband der österreichischen Finanz- und Versicherungsprofessionisten](#) (Afpa) hat dies nun zum Anlass genommen, seinen „3. Praxisdialog“ dem Thema „Geldwäsche“ zu widmen: Vergangenen Donnerstag lud der Verband ins Wiener Palais Esterhazy zur Diskussion über Haftung und Praxis.

Steiner: Versicherer im Know-how „sehr gut“ aufgestellt

Philip Steiner, Vertriebsvorstand der [Nürnberger Versicherung AG Österreich](#), vertrat den Standpunkt, dass Versicherungsunternehmen und Banken in puncto Anti-Geldwäsche-Know-how sehr gut aufgestellt seien.

Bei manchen Vermittlern sieht er aber noch Aufholbedarf. Mitunter sei die Sensibilität dafür, dass sie die Verantwortung tragen, „dass alles passt“ – etwa hinsichtlich der Identifizierung des Kunden – noch nicht im nötigen Ausmaß vorhanden.

Er machte auf die Strafbestimmungen aufmerksam und merkte an, dass man sich im Fall des Falles leicht mit dem Vorwurf der Beitragstäterschaft konfrontiert sehen könne, wenn man seinen Verpflichtungen nicht wie vom Gesetz verlangt nachkommt.

Antrag ist ein zentrales Instrument

Ingo Hofmann, Hauptbevollmächtigter der [Gothaer Lebensversicherung AG, Niederlassung Österreich](#), teilte die Ansicht, dass die Versicherer recht „safe“ seien.

Er riet dazu, den Antrag als „das einfachste Instrument“ für die Zwecke der Compliance mit den Anti-Geldwäsche-Vorschriften zu nutzen. Denn, so Hofmann, der Antrag enthalte wesentliche Angaben, um eine entsprechende Prüfung vorzunehmen.

Steiner empfahl, die Frage der Verantwortlichkeit nicht zu unterschätzen. „Das Haftungsdach haftet, das Versicherungsunternehmen haftet. Das bedeutet aber nicht, dass der Vermittler nicht haftet.“ Speziell für den Versicherungsmakler ergebe sich allein aus der Maklerhaftung eine Verpflichtung, meinte Hofmann.

In 80 bis 90 Prozent aller Geschäftsfälle „kein Geldwäsche-Thema“

Steiner wies darauf hin, dass man es in 80 bis 90 Prozent der Geschäftsfälle in der Lebensversicherung mit jährlichen Beitragszahlungen von weniger als 1.000 Euro zu tun habe. Somit gebe es im typischen Geschäftsfall – von den so genannten „politisch exponierten Personen“ (PEPs) abgesehen, für die besondere Vorschriften gelten – „kein Geldwäsche-Thema“.

Unter dem Blickwinkel der Geldwäsche wachse, so Hofmann, ab etwa 300 Euro Monatsbeitrag das Interesse an einer Antwort auf die Frage: „Passt das zu den wirtschaftlichen Verhältnissen?“ Um das herauszufinden, biete sich dann beispielsweise der Steuerbescheid an.

Im Privatkundenbereich sei es relativ einfach, den gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden, im Unternehmensbereich schwieriger, sagte Steiner. So könne es schwer sein festzustellen, wer wirtschaftlich Berechtigter ist.

„Du musst den Kunden und den Geschäftsfall verstehen“, fasste er in aller Kürze zusammen. Nachvollziehbarkeit und Glaubwürdigkeit müssten gegeben sein.

PEPs „mittlerweile in jedem größeren Unternehmen“

In Bezug auf die „politisch exponierten Personen“ stellte Werner Painsy, Co-Head Asset Management Austria & Central Eastern Europe bei der [Deutsche Asset & Wealth Management](#), fest, dass es solche „mittlerweile in jedem größeren Unternehmen“ gebe.

Im Rahmen der Wirtschaftskammer werde aktuell darüber diskutiert, „einheitliche Richtlinien“ für eine genauere Abgrenzung zu erreichen, wer zu den PEPs gehört, sagte Angelika Trautmann, die die Abteilung Geldwäscheprävention der [Bawag P.S.K. AG](#) leitet.

Wenn diese nicht ins Gesetz aufgenommen würden, so sollte es einen Industriestandard geben, am liebsten ein Register der inländischen PEPs, meinte Trautmann.

Der Rechtsrahmen und seine Praxisnähe

Sie berichtete auch – unabhängig von PEP oder Nicht-PEP – aus der Praxis: In der Hälfte der problematischen Geschäftsfälle werde bereits, trotz des Verkaufsdrucks, von den Verkäufern selbst darauf hingewiesen, dass man es mit etwas Verdächtigem zu tun habe.

Im Übrigen stellte sie die Frage in den Raum, ob nicht manche Rechtsvorschrift „im Elfenbeinturm“ gemacht werde: Trotz der Implementierung der Bestimmungen aus der 3. Anti-Geldwäsche-Richtlinie von 2005 – sie wurde 2007 in nationales Recht umgesetzt – im Unternehmen habe man „nicht einen Geldwäscher mehr oder weniger erwischt“.

Zudem stünden den lediglich 1.200 bei der [Geldwäsche-Meldestelle](#) des Bundeskriminalamts jährlich eingehenden Meldungen noch weniger rechtskräftig abgeurteilte Fälle gegenüber, nämlich 24 im letzten Jahr.

Viele Verfahren würden eingestellt, beispielsweise weil es an Nachweisen fehle. Trautmann vermutet, dass es auch an der Effizienz im Zusammenhang mit der Strafverfolgung „haken“ dürfte.

„Muss beim Kunden lebbar bleiben“

Versicherungsmakler [Andreas Reinthaler](#) legte Wert darauf, dass die rechtlichen Vorgaben „lebbar bleiben“ müssen. Wenn man dem Kunden bis zu 35 Seiten Papier vorlege, um dessen Daten einzusammeln, so nehme der Kunde dies „immer weniger ernst“. Da sei die Frage, ob man „noch eine gute Kundenbetreuung durchführen kann, wenn man den Kunden so auszieht“.

Reinthaler vertrat auch die Meinung, man müsse sich darauf verlassen können, dass die Produktgeber ihm, dem Vermittler, die nötigen Protokolle zur Verfügung stellen. Ebenso müsse man sich darauf verlassen können, was der Kunde sagt.

Zudem unterscheide sich der Verdachtsmoment je nach Kundenschicht: Während für den einen 1.000 Euro Beitrag nicht zwangsläufig ein Problem sein müssen, könnten für einen anderen Kunden schon 35 Euro ein Problem darstellen.

„Die großen Geldwäscher sind woanders“

Und: Reinthaler hat den Eindruck, dass man beim Vorgehen gegen Geldwäsche zwar „immer wieder kleine Handlanger findet, zu den ‚Großen‘ aber nur schwer durchkommt“.

Ein Punkt, dem sich auch Painsy anschloss. „Ob man die mit all den Regularien, die wir einbauen, findet“, bezweifelte er. „Die großen Geldwäscher sind nicht unsere Kunden. Die sind woanders.“

[Emanuel Lampert](#)