

„Lieber eine bessere Basisprovision und dafür keine Inducements“

17.4.2015 – Ministerialrat Stefan Trojer, die Versicherungsmakler Karl Sallaberger und René Hompasz, Rechtsanwalt Johannes Neumayer sowie Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Cornelius Necas diskutierten beim „2. Afpa-Praxisdialog“ über „Compliance“ und die Folgen der Zunahme an Verhaltensregeln und Vorschriften für die Versicherungsvermittler. Die Begeisterung über neue Regeln hielt sich auf dem Podium zwar in Grenzen, allerdings herrschte auch die Meinung, dass Compliance „machbar“ ist.

Die Finanzdienstleistungs- ist der Versicherungsbranche immer ein bis zwei Schritte voraus – jedenfalls wenn es um das Thema Regulierung geht. Das zeigte sich zuletzt an der Finanzmarkt-Richtlinie Mifid 2, die deutlich vor ihrem „Versicherungspendant“, der neuen Versicherungsvermittlungs-Richtlinie durchs Ziel ging.

Und es zeigt sich auch am Thema Compliance, bei dem es um Verhaltensregeln geht und das durch die derzeit laufende Reform des Versicherungsvertriebsrechts an Bedeutung gewinnt. Denn „Compliance“-Regeln gibt es im Wertpapierbereich schon länger.

Könnten letztere also im Rahmen von IDD/IMD 2 & Co. zur „Blaupause“ für die Versicherungsvermittlung werden? Das fragte Moderator Michael Müller beim „2. Afpa-Praxisdialog“, der am Mittwoch im Wiener Palais Esterhazy vom [Verband der österreichischen Finanz- und Versicherungsprofessionisten](#) (Afpa) veranstaltet wurde.

Keine bloße Blaupause des Wertpapier-Reglements

Stefan Trojer, Ministerialrat im [Wirtschaftsministerium](#), antwortete, im Vordergrund stehe die IMD 2 – und keine Blaupause der Wertpapiervermittlung. Diese neue Versicherungsvertriebs-Richtlinie werde es gelten umzusetzen, wenngleich man derzeit noch nicht genau wisse, wie sie am Ende aussehen wird. „Sie ist in Diskussion und weiter anpassbar.“

Einzelne Vorschriften, die der Mifid nachgebildet sind – Stichwort IMD 1.5 (VersicherungsJournal [22.7.2014](#)) –, seien bereits jetzt beschlossenes Richtlinien-Recht. Es werde nun darum gehen, diese Inhalte in gleicher Weise in die IMD 2 einfließen zu lassen.

Wie berichtet, hat die Versicherungsbranche großes Interesse daran, ein Inkrafttreten der IMD 1.5 und der IMD 2 zu unterschiedlichen Zeitpunkten oder gar mit unterschiedlichen Inhalten zu vermeiden. Ansonsten könnte die IMD 2 schon kurze Zeit nach Inkrafttreten der IMD 1.5 neuerlich Änderungsbedarf in den europäischen Vertrieben auslösen.

Fehlende Compliance-Implementierung kann zu Haftung führen

Rechtsanwalt Johannes Neumayer, Seniorpartner bei [Neumayer, Walter & Haslinger Rechtsanwälte](#), wies auf bereits bestehende Judikatur zur persönlichen Haftung des

Geschäftsführers für Vorfälle und Unregelmäßigkeiten im Unternehmen hin. Werde es unterlassen, eine Compliance-Funktion einzurichten, die Malversationen verhindert, so könnte dies zur Haftung führen.

Gleichwohl gebe es immer weniger Anlegerprozesse mit Entscheidungen zu Gunsten der Anleger, zumal sich nach Jahren der Krise schwer argumentieren lasse, man wisse nicht Bescheid, berichtete Neumayer.

Mit Blick auf die rechtliche Verpflichtung, den Rat zu einem bestimmten Versicherungsprodukt zu begründen, empfahl Neumayer, auch zu dokumentieren, welche Produkte vom Vermittler angeboten, aber vom Kunden abgelehnt wurden, etwa weil der Kunde diese wegen eines ihm zu gering erscheinenden Zinsertrags nicht haben wollte.

Einen Fall, in dem es darum gegangen wäre, dass die „Prämie bei A. niedriger als bei B.“ gewesen wäre, habe er bisher nie gehabt, so Neumayer weiter. Im Allgemeinen gehe es um Deckungen beziehungsweise Deckungsausschlüsse und darum, dass sich der Vermittler hier nicht im gebotenen Maß gekümmert habe.

Top ausgebildeter Spezialist oder mindestens zehn Köpfe im Team

Und welche Größe wird ein Versicherungsmakler in Zukunft haben müssen, um allem, was von ihm verlangt wird, gerecht werden zu können? Karl Sallaberger, Afpa-Vorstandsmitglied und als Geschäftsführer der [Sallaberger & Partner GmbH](#) selbst Makler, sieht zwei Möglichkeiten.

Nummer eins: Man ist ein Ein-Personen-Unternehmen, das spezialisiert und top ausgebildet ist und das Thema „Compliance“ in den eigenen Händen hält. Allerdings bestehe die Gefahr, „dass uns das Gleiche wie den Finanzdienstleistern widerfährt und ein Kahlschlag passiert“.

Wenn man hingegen für alle Bereiche, von Kfz bis zur fondsgebundenen Lebensversicherung, Spezialist sein wolle, werde eine Unternehmensgröße von zehn Mitarbeitern aufwärts nötig sein. „Es wird für die Makler ein spannendes Thema, wie man das angeht.“

„Wie sollen die sich das leisten können?“

René Hompasz, geschäftsführender Gesellschafter der [Höher Insurance Services GmbH](#) und Sachverständiger für das Versicherungswesen und für Versicherungsvermittler, brachte den Aspekt der Kosten ein, die den Vermittlern durch rechtliche Vorgaben entstünden.

„Zwei Drittel haben einen Provisionsumsatz von unter 50.000 Euro. Wie sollen die sich das leisten können?“ Provokanter Nachsatz: „Entweder spezialisiert man sich auf eine Insassenunfall-Versicherung für Anhänger oder es wird schwer ...“

Belohnungssysteme und Interessenkonflikte

Ums Geld, wenn auch in anderer Hinsicht, geht es in puncto „Vermeidung von Interessenkonflikten“, wie Neumayer festhielt.

Er sieht hier vor allem die Ausgestaltung der Provision beziehungsweise des Belohnungssystems als Dreh- und Angelpunkt. Ein Problem ergebe sich nämlich dann, wenn die Verprovisionierung so gestaffelt sei, dass man als Vermittler „gute Nerven braucht“, um dem Kunden nicht doch ein bestimmtes Produkt zu empfehlen.

Unter der IMD 2 werde es für Bonifikationen solcher Art schwierig werden, so Neumayer. Hier sei es dann wohl besser zu sagen: lieber eine bessere Basisprovision und dafür keine Inducements.

Versicherungsmakler Sallaberger sagte, in seinem Unternehmen sei grundsätzlich auf Vereinbarungen mit laufender Provision umgestellt worden – nicht aus Interessenkonflikt-Erwägungen heraus, sondern aus Gründen der Nachhaltigkeit in der Geschäftserbringung.

Die Frage nach dem Warum

Sallaberger sprach in Bezug auf den umfangreichen Katalog an Verhaltensregeln von dem Gefühl, „man macht das nur, damit eine Behörde etwas zu kontrollieren hat“. Er würde sich „woher fühlen, wenn wir den Grund für diesen Aufwand kennen würden“. Es könne aber „etwas Vernünftiges herauskommen“, wenn die Regeln so gestaltet werden, dass sie zum Markt passen.

Neumayer sieht in diesen regulatorischen Tendenzen einen Ausfluss „unserer Art, angloamerikanisches Recht zu übernehmen“. Dort gebe es kaum gesetzliche Verwaltervorschriften, sodass ein Unternehmen gegebenenfalls entsprechend nachweisen müsse, sich richtig verhalten zu haben.

Trojer wiederum meinte, dass solche Regeln häufig grundsätzlich für große Unternehmen gemacht werden, dabei aber übersehen werde, dass sie nicht ohne Weiteres auf kleine oder Ein-Personen-Unternehmen übertragbar sind. In solchen Fällen „nehmen wir uns dann heraus, Empfehlungen nicht umzusetzen“.

Dennoch sieht er die aktuelle Entwicklung „nicht gar so dramatisch“. Das „Hauptwerk“ sei die erste IMD gewesen, die IMD 2 „ändert da viel weniger“. Überhaupt: Wenn es um die Frage der Gesetzesbefolgung gehe, kenne die Gewerbeordnung seit jeher einen „Compliance-Manager“, nämlich den gewerblichen Geschäftsführer.

„Compliance ist möglich“

Die Conclusio? „Compliance ist möglich“, sagte Hompasz. „Hirnschmalz in die Hand nehmen und machen.“ Das Einfachste, was ein Ein-Personen-Unternehmen tun könne, sei, allgemeine Geschäftsbedingungen zu verwenden. „Das haben viele leider nicht, das ist ein großes Problem.“

Auch Cornelius Necas, Gründungspartner der auf die Beratung und Prüfung von Finanzdienstleistern spezialisierten [NWT Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung GmbH](#), bezeichnete die Herstellung von Compliance als „durchführbar“.

„Die one man show gibt es auch unter Steuerberatern“

Auch unter Wertpapierdienstleistern gebe es Ein-Personen-Unternehmen, die man nicht ausufernd reglementieren könne. Dort sei das Beschwerdemanagement so umgesetzt, dass der Kunde weiß, an wen er sich bei Schwierigkeiten wenden kann und dass sich das Unternehmen in weiterer Folge entsprechend um dieses Anliegen kümmert.

Necas verwies auf das in [§ 17 WAG 2007](#) verankerte Beschwerdemanagement. Dort heißt es in Absatz 5: „Ein Rechtsträger hat wirksame und transparente Verfahren für die angemessene und unverzügliche Bearbeitung von Beschwerden von Privatkunden einzurichten und laufend anzuwenden. Jede Beschwerde sowie die Aufzeichnung der zu ihrer Erledigung getroffenen Maßnahmen sind aufzubewahren.“

Möglicherweise werde es bei Versicherungsmaklern ebenso zu einer Konzentration kommen wie im Wertpapierfirmen-Sektor, meinte Necas weiter. In anderen Branchen seien ähnliche Entwicklungen aber auch für kleine Unternehmen zu deichseln gewesen. „Die one man show gibt es auch unter Steuerberatern.“ Je früher man sich auf die neuen Erfordernissen einstelle, „desto besser“.

Lesen Sie dazu auch den Beitrag [„Viele Pflichten für Vermittler – und ein ‚SCC-VV‘?“](#) zum Afpa-Praxisdialog in der heutigen Ausgabe des VersicherungsJournals.

[Emanuel Lampert](#)