



Compliance - Beratungspflicht und Wettbewerbsvorteil

Der Experten Report hat mit den Spezialisten für Compliance gesprochen – ein Thema, das immer mehr auch den Mittelstand betrifft und damit auch mehr Makler als angenommen. Teil 1 des Gesprächs wurde am 27.11.2015 veröffentlicht - in Teil 2 geht es um die Implementierung von Compliance und die VSH des Maklers.

Hat die Implementierung eines Compliance-Systems Auswirkungen auf den Versicherungsschutz?

Dieter Schimmer, Rechtsanwalt und Leiter des Bereichs Vermögensschaden-Haftpflicht, Allianz Versicherungs AG

DS: Im Moment gibt es noch keine Auswirkungen auf die Prämie. Das Thema Zertifizierung von Compliance-Systemen im Mittelstand läuft aber gerade an – eine gültige, anerkannte Zertifizierung kann in Zukunft ihren Niederschlag in Versicherungsverträgen finden.

JT: Es wird nicht mehr so lange dauern, bis die Finanzindustrie Compliance-Strukturen beim Unternehmensrating berücksichtigen wird. Wenn ein einfacher Kartellrechtsverstoß mit einem Bußgeld von zehn Prozent des Jahresumsatzes geahndet werden kann, dann wird das auch Banken und Versicherer interessieren.

Wie muss man sich so eine Compliance-Implementierung vorstellen?

JT: Zentraler Punkt ist eine Risikoanalyse. Welche rechtlichen Risiken haben das Unternehmen und sein Geschäftsmodell? Oft kann man „mit ein paar Handgriffen“ für eine Minimierung sorgen.

Leider ist aber anwaltliche Beratung im deutschen Mittelstand nicht besonders beliebt. Hierzulande spricht man nur mit einem Anwalt, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist – wenn der Staatsanwalt eine Hausdurchsuchung anordnet, einen Strafbefehl schickt oder eine Klage zugestellt wird. Dann ruft man mich oder einen meiner Kollegen zu Hilfe.

Dabei gilt es vorab doch nur, ein paar Stellschrauben zu drehen, um größere Sicherheit zu schaffen. Die Einführung eines Compliance-Systems stellen sich viele Unternehmer zu aufwändig vor – oft kann man viele bereits bestehende Kontrollmaßnahmen integrieren.

Wie kann denn nun ein Makler seinen Kunden in diesem Prozess begleiten, von dem er doppelt betroffen ist, sowohl als Berater als auch als Unternehmer?

Michael Schliephake, Leiter Maklervertrieb, Allianz Versicherungs AG

MS: Im Bereich der klassischen Risikogebiete wie Sach- und Haftpflichtversicherungen sind die Makler hervorragend informiert und fachlich bewandert, auch in der Risikoanalyse. Die Beratung bei Compliance geht jedoch in sehr sensible Bereiche – das ist für jeden Unternehmer, den Makler eingeschlossen, schwierig und anspruchsvoll zugleich. Es gilt also, behutsam die möglichen Risiken anzusprechen,

zu erklären, was diese für das Unternehmen bedeuten können und wie sich der Unternehmer am besten absichern kann. Ein Makler kann die Unternehmer-Workshops zur Compliance im Mittelstand empfehlen oder den Kontakt zu einem Compliance-Spezialisten herstellen.

Doppelt betroffen ist der Makler deshalb, weil er im eigenen Unternehmen auf ein Compliance-System zurückgreifen können sollte, damit er selbst lebt, was er bei seinen Kunden propagiert. Und er muss selbst versichert sein, da ja auch er mit dem eigenen Vermögen für seine Beratung einstehen muss.

JT: Der Makler muss den gleichen Weg wählen, den seine Kunden einschlagen sollen, denn auch er hat oft diese Wissenslücken. Es geht um Themen wie Scheinselbstständigkeit der Mitarbeiter, „Gifts & Entertainment“ – also was darf ich im Rahmen meiner Tätigkeit annehmen, aber auch anbieten?, Datenschutz und Kartellrecht.

Wie sieht es mit der Haftungsfrage und der Vermögensschadenhaftpflicht des Maklers aus?

JT: Makler sollten wissen, dass die Befindlichkeit des Kunden bei einem D&O-Schaden oder einem Strafverfahren ganz anders ist als bei anderen „normalen“ Versicherungsschäden. Es geht um einen Vertrauensschaden, um einen persönlichen Vorwurf. An dieser Stelle kann man als Versicherungsmakler in einer Sekunde einen langjährigen Kunden verlieren, unabhängig von den rechtlichen und finanziellen Folgen.

Ein gestandener Geschäftsführer wird so reagieren: „Ich stehe hier doch jeden Tag im Feuer und wurde über eine D&O-Versicherung oder Strafrechtsschutzversicherung von Ihnen nicht einmal informiert!“.

Wie intensiv müsste sich ein Makler weiterbilden? Es geht ja auch um die klare Trennung zwischen Beratung zur Vertragsvermittlung und Rechtsberatung.

MS: Auf unserer Allianz Maklerakademie-Domain gibt es auch Schulungs-Videos, die Praxisfälle beispielsweise zur Maklerhaftung anschaulich darstellen. Auch daraus kann ein Makler fundiertes Wissen für die Beratung ziehen.

Wie sieht es infolge mit den rechtlichen Fragen aus, die zwangsläufig bei einer Compliance-Implementierung ins Spiel kommen?

JT: Wenn es um die Implementierung eines Compliance-Systems oder eine Risikoanalyse geht, sollten nur Experten mit entsprechender Erfahrung hinzugezogen werden.

DS: Die Allianz verfügt über ein exzellentes Netz spezialisierter Underwriter, insgesamt ca. 25 in Deutschland. Sie beschäftigen sich ausschließlich mit diesem Thema und gehen, wenn nötig, mit zum Kunden. Der Maklerbetreuer entscheidet im Gespräch mit dem Makler, ob und wie die Spezialisten herangezogen werden.

Wächst das Risiko, wenn man gleichzeitig Geschäftsführer bzw. Gesellschafter in verschiedenen Organisationen ist?

Jesko Trahms, Mütze Korsch Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

JT: Wenn man nur Gesellschafter ist, kann man sich relativ „entspannt zurücklehnen“, da man überschaubare Verpflichtungen hat und persönlich nicht haftet. Gefährlich wird es nur, wenn der Gesellschafter selbst gerne „nach dem Rechten“ sieht, also als sogenannter „Frühstücksdirektor“ fungiert. Wer täglich in die Firma kommt, wird faktisch zum Geschäftsführer – und haftet sowohl zivil- als auch strafrechtlich in gleichem Maße wie der tatsächliche Geschäftsführer, auch wenn er an den beanstandeten Vorgängen nicht beteiligt war bzw. davon keine Kenntnis hatte. Viele Gesellschafter nehmen dieses Risiko nicht wahr.

Dieses Phänomen findet sich häufig bei Familienunternehmen, bei denen sich der Gründer bzw. Inhaber aus Altersgründen allmählich aus dem aktiven Geschäft zurückziehen möchte. Er kommt aber, aus Gewohnheit oder weil er überprüfen will, ob die Übergabe funktioniert, regelmäßig in seine Firma. Dadurch wird er zum „shadow director“ – und begibt sich in das persönliche Haftungsrisiko, zum Beispiel auch für nicht geleistete Steuern oder Sozialabgaben.

Das scheint ein sehr guter Einstieg in ein Beratungsgespräch!

JT: Wir erleben immer wieder bei der Compliance-Implementierung in mittelständischen Unternehmen, dass der „alte Herr“ noch mitmischen will. Die Versicherungswirtschaft hat hier reagiert und auch den „faktischen Geschäftsführer“ in den Versicherungsschutz der D&O-Versicherung mit einbezogen.

Ein rechtliches Kuriosum dabei: Ein faktischer Geschäftsführer, der sich „kümmern“ will, ist selbst nicht handlungsfähig. Er könnte zum Beispiel keine Insolvenz anmelden, wenn nötig, wäre aber gleichzeitig für den entstehenden Insolvenzscha-den gegebenenfalls aufgrund von Verschleppung haftbar zu machen – und das mit seinem Privatvermögen! Regressforderungen in Millionenhöhe wegen Steuerhinterziehung, nicht geleisteten Sozialabgaben und weiteren Folgen einer nicht rechtzeitig

gemeldeten Insolvenz können entstehen. Das führt im schlimmsten Falle zu nicht bewährungsfähigen Haftstrafen.

Mein Ansatz ist daher: Lieber vorher zum Anwalt gehen, im Sinne einer Vorsorge und der Abwehr von Schäden für das Unternehmen und die Unternehmensleitung. Die drei Beratungsstunden, die dafür nötig sind, sind darüber hinaus noch steuerlich absetzbar!

Wie erklären Sie sich diese Scheu vor Beratung?

JT: Das scheint irgendwie eine Mentalitätssache zu sein. Man geht erst zum Anwalt, wenn es „brennt“.

Wie sieht die Entwicklung bei den Versicherungsfällen aus – rein statistisch gesehen?

DS: Wie schon zu Anfang gesagt, haben die Verfahren über die letzten Jahre drastisch zugenommen, und damit natürlich auch die Versicherungsfälle. Es geht vor allem um die Geschäftsführer- Haftung in einer GmbH, zum Beispiel in Zusammenhang mit einer Insolvenz.

Ist der Gesetzgeber in Richtung verbindliche Compliance-Vorgaben auch aktiv?

JT: Wie gesagt, leider nein. Im Moment ist nur eine Verschärfung der Gesetzeslage zu erwarten. Ich verweise hier auf den Gesetzesentwurf zum Unternehmensstrafrecht.

Wie kann eine Schadenbegrenzung aussehen?

DS: Für den Betroffenen bedeutet eine Anschuldigung dieser Art immer eine emotional belastende Situation, die häufig den wirtschaftlichen Ruin nach sich zieht. Daher sind wir in der Schadenabteilung damit beschäftigt, Ansprüche abzuwehren. Zwei Einheiten aus Volljuristen und Steuerberatern arbeiten hier für D&O.

JT: Auch Reputationsschäden müssen aktiv angegangen werden, sowohl zivil- als auch strafrechtlich. Diese Schäden können aber nur begrenzt, nicht behoben werden.

Gibt es Fälle, in denen Sie nicht versichern?

DS: Grundsätzlich sehen wir uns jedes uns angetragene Unternehmen an und unterziehen es einer Risikoprüfung; in fast allen Fällen finden wir dann auch Lösungen, wie eine Absicherung dargestellt werden kann. Vorsatz ist natürlich nicht versichert!

Ich möchte aber noch ergänzen, dass die D&O per se eine spezielle Konstellation beinhaltet. Das Unternehmen schließt eine Haftpflichtversicherung für seinen Manager ab, gegen den es dann später vielleicht Ansprüche auf Schadenersatz erhebt. Wir wehren diese Ansprüche für

den Versicherten, also den Manager, ab bzw. versuchen dies. Der Versicherungsnehmer ist das Unternehmen, der – vermeintliche – Schädiger wird durch uns verteidigt.

In der Vergangenheit gab es da manchmal den Vorwurf, wir würden gegen unseren zahlenden Kunden arbeiten. Nach unserer Wahrnehmung besteht inzwischen ein erhöhtes Verständnis der Wirkweise auch bei Vermittlern; gleichwohl bleibt es herausfordernd für diese, das den Kunden zu erklären.

Den gesamten Artikel finden Sie auch in unserem [E-Paper](#).

Bild: (2-5) © experten-netzwerk, Tommy Lösch

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942040/compliance-beratungspflicht-und-wettbewerbsvorteil/>