

Das führende Fachmagazin für Wealth Management,
Private Finanzplanung und Vermögens-Controlling

Erbschaft im Ausland

Optimierung
der Gesamtvermögensstruktur

Strategisches Portfoliomanagement

KWG-Haftungsdach

Tied Agents

Finanzplanungs-Software

Skalierbare Finanzplanung

Rürup-Rente

Staatlich geförderte Altersvorsorge

Private Banking Konzepte

Vermögens-Controlling

Konzept- und Strukturwissen

Relationship-Management

Kundenprofitabilität

Organisationsübergreifende Kooperation

Handelbare Lebensversicherungen

Nachfolge + Übergabe

Auslandsvermögen: des Deutschen Freud – im Erbfall sein Leid

Uneinheitliche und ständig wechselnde Regelungen bei Schenkung
und Erbschaft im Ausland – mangelnde Rechtssicherheit

von Dr. Marc Jülicher, Fachanwalt für Steuerrecht

S. 4

Portfolio + Strukturen

Strategische Asset Allocation

Neue Methoden für Kapitalanlageberatung und Portfoliomanagement

von Dr. Werner Gleibner, Vorstand

S. 8

Methodik + Konzepte

„Private Banking“ – im Franchise-System!

Selbständige(r) Unternehmer(in) im Bereich „Private Banking“
Mehr als nur ein Haftungsdach – ein Konzept, das Maßstäbe setzt!

von Uwe Siebert, Geschäftsführender Gesellschafter

S. 18

Methodik + Konzepte

Kompetenz und Qualifizierung im Wealth Management

Konzept- und Strukturwissen als entscheidende Wettbewerbsgröße

von Dr. Peter König, Geschäftsführer

S. 19

Marketing + Vertrieb

B2B Vermögensverwaltung

Der Schlüssel zur Steigerung der Kundenprofitabilität
Spezialisierung und Koordination

von Marcel van Leeuwen, Geschäftsführer

S. 20



Heimat Haftungsdach – Zukunft für freie Vermittler

Geänderte Spielregeln für Finanzdienstleister durch MiFID und FRUG – Grenzfall Anlageberatung kann zur Falle werden – Gestiegene Anforderungen und neue Chancen für breit aufgestellte Haftungsdächer

Wer als Finanzdienstleister anspruchsvolle Kunden umfassend beraten will, kommt an der Welt der Finanzinstrumente nicht vorbei. Nur Finanzinstrumente decken das gesamte Spektrum an Laufzeiten und Risikoklassen ab, welches ein qualifizierter Berater seinen Mandanten bieten sollte.

Schlagworte:

- Tied Agent
- B2B-Outsourcing
- Full-Service-Konzept

Finanzinstrumente in Deutschland zu vermitteln, ohne eine eigene Lizenz nach § 32 KWG zu besitzen, ist nur in zwei Ausnahmefällen möglich:

- Entweder man beantragt eine Erlaubnis nach § 34c GewO und beschränkt sich auf Investmentfonds,
- oder man begibt sich als vertraglich gebundener Vermittler nach § 2 Abs. 10 KWG unter ein geeignetes Haftungsdach.

Seit das KWG im Rahmen der MiFID-Umsetzung die Anlageberatung jenseits der Investmentfonds unter Lizenzpflicht gestellt hat, bestehen für den § 34c-Berater (GewO) verstärkte Risiken. Einerseits erwartet der Kunde eine möglichst umfassende Analyse und Beratung, andererseits findet der Berater in den Bestandsdepots neben Fondsanteilen oft Einzelwerte, zu denen er seit 01.11.2007 ohne KWG-Lizenz keine, wie auch immer geartete, Beratung mehr durchführen darf.

Tied Agent

Den gebundenen Vermittler eines KWG-lizenzierten Haftungsdachs tangiert dieses Risiko nicht. Er profitiert zudem nicht nur vom ge-

samten Produkt- und Dienstleistungsportfolio seines Haftungsdaches, sondern auch von Qualitätsmerkmalen wie der bankrechtlichen Überwachung des Wertpapierhandelsunternehmens und dessen bankenähnlichem Image.

*Sei am Tage mit Lust
bei den Geschäften, aber mache
nur solche, dass Du des Nachts
ruhig schlafen kannst.* (Thomas Mann)

Dabei spart er sich Kosten und Aufwand einer eigenen KWG-Lizenz. Dafür müsste nicht nur ein Mindesteigenkapital von 50.000 Euro, sondern auch ein BaFin-lizenziertes Geschäftsleiter gestellt werden. Hinzu käme ein hoher administrativer und personeller Aufwand für die Bereiche Compliance, Geldwäscheprävention und Meldewesen sowie Wirtschaftsprüferkosten von 25.000 Euro und mehr pro Jahr.

Leistungsspektrum

Was sollte ein Haftungsdach bieten? Die Basis für eine langfristige Partnerschaft sollte eine angemessene Eigenkapitaldecke bilden. Ein Großteil der Haftungsdächer besitzt weniger als 100.000 Euro Eigenkapital, nur Wenige verfügen über 1 Million Euro oder mehr Eigenkapital. Daneben sollte der Vermittler auf ein diversifiziertes Produktportfolio zugreifen können. Dadurch würden das gesamte Risikospektrum von Sicherheit bis Chance und der Zeithorizont von unterjährigen Anlageformen bis zu langen Laufzeiten über 15 Jahre und länger abgedeckt. Flankiert von einer fundierten Zertifizierung und Weiterbildung, persönlicher Betreuung und Marketingunterstützung wird der gebundene Vermittler eine dauerhafte Heimat finden. Doch nicht nur für gebundene Vermittler ist die B2B-Partnerschaft

Autor + Kontakt

Jens Pardeike
Vorstand
INFINUS AG
Finanzdienstleistungsinstitut

Tel. +49 (0) 351-47 58 30
post@infinus.de
www.infinus.de

mit einem Haftungsdach interessant. Auch für Institute mit eigener KWG-Lizenz, wie etwa Finanzportfolioverwalter, kann es effektiver sein, ein externes Haftungsdach für den Vertrieb ihrer Dienstleistungen zu engagieren. Ab rund 10 gebundenen Vermittlern steigt der Überwachungs- und Verwaltungsaufwand für diesen Vertriebsweg spürbar an. Wird eine wachsende Vermittlerzahl nicht durch eine angemessene Infrastruktur begleitet, so besteht das Risiko, dass dem Institut die Einbindung gebundener Vermittler durch die BaFin untersagt wird. Ein Vermögensverwalter, der seinen Vertrieb auf ein Haftungsdach outsourct, spart nicht nur Kosten, sondern hat mehr Zeit für seine Kernaktivitäten Research und Portfoliomanagement.

Hochwertige Betreuung

Die INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut wurde 2007 von der Creditreform Rating AG mit dem überaus guten Ergebnis A- bewertet und verfügt über eine Eigenmittelbasis von über 1 Million Euro. Die derzeit 340 Tied Agents werden von 17 bundesweit agierenden Geschäftspartnerbetreuern unterstützt und erhalten im Schulterschluss mit dem Partner INFINUS Vertrieb & Service AG ein mit Nichtfinanzinstrumenten abgerundetes Full-Service-Konzept.

Fazit:

MiFID und FRUG haben die Bedeutung von Haftungsdächern gestärkt. Auch Fondsvermittler finden über ein Haftungsdach höhere Rechtssicherheit. Die Führung vertraglich gebundener Vermittler für KWG-lizenzierte Unternehmen kann über ein B2B-Outsourcing auf ein professionelles Haftungsdach effektiver sein als eine in-house-Lösung.