



INFINUS: Haftungsdächer – Modetrend oder Erfolgsmodell mit Zukunft?

Von Jens Pardeike, Vorstand der INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut

Spätestens seit Einführung der EU-Finanzmarkttrichtlinie MiFID gehört der Begriff Haftungsdach zum Grundwortschatz der Finanzdienstleister und Fachjournalisten. Im wichtigsten Gesetz für deutsche Banken und Finanzdienstleister, dem Kreditwesengesetz (KWG), wird man das Wort Haftungsdach dennoch vergeblich suchen.

Schon seit der sechsten KWG-Novelle im Jahr 1998 besteht die Möglichkeit, Finanzinstrumente lizenzfrei unter der Haftung eines Kredit- oder Finanzdienstleistungsinstitutes zu vermitteln. Anfangs griffen hauptsächlich Vermögensverwalter auf diese Möglichkeit zurück. Später auch zunehmend Anlage- und Abschlussvermittler. Die unter Haftung arbeitenden Finanzdienstleister werden als vertraglich gebundene Vermittler (engl. Tied Agents) bezeichnet. Für die haftungsübernehmenden Institute hat sich der Begriff Haftungsdach durchgesetzt. Bis November 2007 durfte ein gebundener Vermittler nur die Nachweis-, die Anlage- und Abschlussvermittlung unter einem Haftungsdach ausüben. 2007 kamen die Anlageberatung und das Platzierungsgeschäft hinzu. Die Nachweisvermittlung hingegen entfiel als KWG-pflichtige Wertpapierdienstleistung.

Haftungsdach versus Vermittler nach § 34c GewO

Vermögende Kunden suchen heute nach einem Rundumbetreuer in allen Finanzfragen. Wer deren Anfor-

derungen gerecht werden will, kommt an der Welt der Finanzinstrumente nicht vorbei. Nur so deckt er das gesamte Spektrum an Laufzeiten und Risikoklassen ab. Die Vermittlung von Finanzinstrumenten ohne KWG-Lizenz ist in Deutschland jedoch nur mit zwei Ausnahmen möglich:

Entweder der Vermittler hat eine Erlaubnis nach § 34c GewO und beschränkt sich auf in- und ausländische Investmentfonds oder er schließt sich als vertraglich gebundener Vermittler nach § 2 Abs. 10 KWG dem Haftungsdach eines geeigneten Finanzdienstleistungsinstitutes an.

Der Vermittler nach § 34c GewO kann als freier Makler seine Produktgeber frei auswählen. Um ein ausreichendes Produktspektrum anbieten zu können und gleichzeitig angemessene Courtagen zu erzielen, wird er sich dennoch meist einem Pool anschließen. Eine Versicherungs- oder Protokollierungspflicht besteht derzeit noch nicht. Dafür hat er jährlich eine § 34c-Prüfung durchführen zu lassen. Eine Genehmigung nach § 34c GewO

erhält er ohne Sachkundenachweis gegen Zahlung einer Gebühr und Nachweis der persönlichen Zuverlässigkeit. Der Makler haftet für seine Empfehlungen persönlich bis zu 30 Jahre. Schon aus diesem Grund sind eine freiwillige Vermögensschadenversicherung und freiwillige Protokollierung zu empfehlen.

Der vertraglich gebundene Vermittler ist im Bereich Finanzinstrumente an das Produktspektrum seines Haftungsdachs gebunden. In anderen Bereichen, wie Versicherungen und geschlossene Fonds, bleibt er frei. Er arbeitet im Namen und unter Haftung des Haftungsdachs. Beratungsfehler werden dem Haftungsdach zugerechnet. Bevor ein Haftungsdach einen Vermittler aufnimmt, muss er entweder eine abgeschlossene Bankausbildung oder wenigstens fünf Jahre Erfahrung im Finanzdienstleistungsbereich und einen einwandfreien Leumund nachweisen. Als gebundener Vermittler darf er die volle Vielfalt der Finanzinstrumente sowie individuelle Vermögensverwaltungsprodukte anbieten.

Seit die MiFID die Anlageberatung unter KWG-Lizenzpflicht gestellt hat, steht der § 34c-Berater vor einem neuen Problem: In den Bestanddepots finden sich neben Fondsanteilen oft Einzelwerte wie Aktien oder Zertifikate, zu denen er seit 01. 11. 2007 ohne KWG-Lizenz keine Anlageberatung mehr durchführen darf. Es lohnt sich also für jeden § 34c-Vermittler einmal sachlich zu überprüfen, ob die Nutzung eines Haftungsdachs auch im Interesse seiner Kunden nicht doch die bessere Lösung ist.

Die Qual der Wahl – Welches Haftungsdach ist das richtige?

Den Großteil der rund 180 deutschen Haftungsdächer bilden Vertriebe von Banken und Sparkassen. Weniger als 15% davon können als Maklerhaftungsdächer gelten, von denen wiederum nur etwa 10 mehr als 50 gebundene Vermittler unter Vertrag haben.

Um aus diesem Spektrum das geeignete Haftungsdach auszuwählen, sind verschiedene Aspekte zu berücksichtigen: Einige Haftungsdächer wenden sich ausschließlich an Honorarberater. Sogenannte Pool-Haftungsdächer sind die Fortsetzung der bisher im 34c-Bereich angesiedelten Investment-Pools auf KWG-Ebene. Haftungsdach-Boutiquen bieten ein eher exklusives Produktspektrum. Ein potenzieller Haftungsdachpartner sollte sein bisheriges Produktspektrum im Haftungsdach adäquat oder in ähnlicher Form wiederfinden. Neue Produkte sollten bisherige Angebotslücken ausfüllen und neue Anlegerzielgruppen erschließen helfen. Moderne Research- und Beratungssoftware und ein strukturiertes Weiterbildungssystem sollten die Produktseite flankieren. Für spezielle Fragen sollten Experten im Backoffice und die Unterstützung im Außendienst parat stehen. Das Haftungsdach sollte außerdem gegen Haftungsansprüche entweder ausreichend versichert oder mit einer soliden Eigenkapitaldecke ausgestattet

sein. Ein großer Teil der Haftungsdächer hat weniger als 100.000 Euro Eigenkapital. Nur wenige verfügen über mehr als 1 Mio. Euro.

Jenseits der Finanzinstrumente

Derzeit beschränkt sich das allgemeine Verständnis für den Begriff Haftungsdach auf KWG-pflichtige Geschäfte. Außer Acht gelassen wird dabei, dass auch ein Großteil der Assekuranzvermittler als vertraglich gebundene Vermittler unter der Haftung von Versicherungsgesellschaften arbeitet. Gesetzliche Grundlage hierfür ist der neugeschaffene § 34 d Abs. 4 GewO. Das Vertriebsmodell Haftungsdach wird also vom Gesetzgeber gewollt und unterstützt.

Derzeit arbeitet die Bundesregierung zur Stärkung des Verbraucherschutzes an einer weiteren Regulierung des § 34c-Marktes. Wieder einmal steht das EU-weit einmalige Privileg für Investmentfondsvermittler auf dem Prüfstand. Immer deutlicher zeichnet sich ab, dass auf Vermittler von geschlossenen Fondsprodukten und Investmentfonds ähnliche Regulierungsmaßnahmen zukommen, wie sie 2008/2009 die Versicherungsvermittler zu bewältigen hatten. Neben einem Sachkundennachweis und zentraler Registrierung sind eine Vermögensschadenversicherung und einheitliche Protokollierungspflichten in der Diskussion. Auch das Modell Haftungsdach wird wohl dabei eine Rolle spielen. Fazit: Haftungsdächer haben sich von einer Nischendienstleistung zum echten Zukunftsmodell entwickelt.

Als Partner der INFINUS AG die Zukunft gestalten

Die INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut wurde 2002 gegründet. Sie gehört heute in punkto Umsatzstärke und Angebotsbreite zur Spitzenklasse der deutschen Haftungsdächer und ist mit einer Eigenmittelbasis von über 1 Mio. Euro ausgestattet. Im Jahr 2008/2009 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 7,5 Mio. Euro. Das Dresdner Haftungsdach wurde 2009 von der Creditreform Rating AG zum zweiten Mal mit dem überaus guten Ergebnis „A-“ bewertet. Die derzeit 410 gebundenen Vermittler werden institutsintern zertifiziert, und von Spezialisten und 18 bundesweit agierenden Geschäftspartnerbetreuern unterstützt. Das Produktspektrum umfasst Festzinsprodukte ab 30 Tage bis 15 Jahre Laufzeit, alle bedeutenden Investmentplattformen sowie individuelle und fondsgebundene Vermögensverwaltungskonzepte. Seit August 2009 ist die INFINUS AG mit drei von der Investmentgesellschaft AXXION aufgelegten Investmentfonds am Markt. INFINUS Dynamic Fund, INFINUS Balanced Fund und INFINUS Relaxed Fund bilden drei grundlegende Vermögensverwaltungsstrategien nach. Der Kooperationspartner INFINUS Vertrieb & Service AG rundet das Angebot jenseits des Haftungsdachs durch exklusive Altersvorsorgekonzepte, Immobilien und Vermögensanlagen ab. Regelmäßige Info-Veranstaltungen informieren über das Konzept der INFINUS AG. Mehr dazu gibt es bei Anfrage unter post@infinus.de. ■