

# Unter einem Haftungsdach leben Berater besser



## Regulierung kein Garant für Beratungsqualität – Vertrauensbasis und nachhaltiges Verhältnis zum Kunden entwickeln

Von JENS PARDEIKE

Die deutsche Politik hat das Thema Anlegerschutz für sich entdeckt und dabei auch die freien Finanzberater ins Visier genommen. Die aktuelle Reform des Anlegerschutzes mit einer Verschärfung der Beratungs- und Dokumentationspflichten der Banken (Protokollpflicht) und der Änderung der Verjährungsvorschriften sind nur der Anfang. Weitere Vorstöße des verantwortlichen Bundesministeriums für Verbraucherschutz betreffen die Einführung eines Produktinformationsblattes, in dem

die wesentlichen Eigenschaften eines Finanzproduktes in einer übersichtlichen und für den Verbraucher verständlichen Form dargestellt werden, sowie den so genannten Sachkundenachweis mit der Vorlage von staatlich anerkannten Bildungsabschlüssen in der Finanzberatung.

### Wie die Kundenbeziehung an Tiefe gewinnt

Extrinsische Maßnahmen vonseiten des Gesetzgebers reichen jedoch nicht

aus, da sie sowohl den Berater als auch den Kunden bevormunden und nur einen äußeren Rahmen schaffen können. Tatsächliche Qualität entsteht von innen heraus und muss über eine Selbstregulierung mit individuellen Qualitätsstandards aktiv gelebt werden. Dabei gibt es zwei Ebenen. Die erste Ebene ist das Verhältnis zwischen Kunde und Berater, das von gegenseitigem Vertrauen geprägt und auf Nachhaltigkeit ausgelegt sein sollte. Ein nachhaltiges Kunde-Berater-Verhältnis überdauert einen

einmaligen Produktverkauf und ist von einer gegenseitigen Symbiose mit Nutzen für beide Seiten gekennzeichnet. In erster Linie für den Kunden, der einem Berater gegenüber sitzt, der seine Ziele kennt und so nach logischem Ermessen weder ein Beratungsprotokoll noch ein Produktinformationsblatt benötigt. Der aktuelle Finanzstatus, Veränderungen im Lebenszyklus oder der persönlichen Verhältnisse sind einem professionell agierenden Berater bekannt und müssen auch nicht schriftlich bei jedem Termin aufs Neue dokumentiert werden. In einer solchen Konstellation wird ein Berater seinen Kunden in allen Vermögensangelegenheiten über viele Jahre begleiten können. Eine auf Vertrauen basierende und auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Kundenbeziehung ist keineswegs von einem einseitigen Produktverkauf geprägt, sondern wird im Laufe der Jahre im Gleichklang mit dem Ausbau des kundenseitigen Vermögensstatus kontinuierlich an Breite und Tiefe gewinnen.

Die zweite Ebene zur systemischen Nivellierung der Beratungsqualität ist die Infrastruktur des Beraters. Hierunter ist sein verfügbarer Werkzeugkasten von der IT-Ausstattung bis zu den eingesetzten Beratungsmitteln und dem nutzbaren Produktspektrum zu verstehen. Hier entscheidet sich, ob Beratung in einer nachhaltig hohen Qualität durchgängig erbracht werden kann. Neben der qualitativen Betrachtung, die sich daraus ergibt, mit welchem Netzwerk und mit welchen Kooperationspartnern der Berater zusammenarbeitet, ergibt sich auch eine zeitliche Komponente. So ist nicht zuletzt für Berater mit einer Zulassung nach § 34c Gewerbeordnung (GewO) der administrative Aufwand sehr hoch und wird vor dem Hintergrund der voranschreitenden Regulierung exponentiell ansteigen. Es ist zudem unbestritten, dass eine Beratung, wie sie in Unterscheidung von der reinen Vermittlung auch vom Gesetzgeber nach den §§ 611 und 675 BGB verstanden wird, nur im anzeigepflichtigen Bereich innerhalb des Kreditwesengesetzes (KWG) erbracht werden kann.

Für eine Legalisierung derartiger Beratungsaktivitäten bietet sich für den Berater der Gang unter ein Haftungsdach an. Diese Option beinhaltet

mehrere Vorteile. Der erste ist die Befreiung von administrativen Tätigkeiten. Zum zweiten bietet ein gutes Haftungsdach eine Schnittstelle zu einem Spektrum erstklassiger Produkte, die von Investmentfonds über Private-Banking-Konzepte bis zu alternativen Anlageformen, Immobilien und Finanzierungen reichen. Die starken Restriktionen in der Anlagevermittlung stehen langfristig einer Erfüllung individueller Vermögensziele des Kunden diametral entgegen. Ein Berater kann dagegen sicher sein, nicht mit der Aufsichtsbehörde BaFin in Konflikt zu kommen, wenn er juristisch die Schwelle von der Vermittlung gemäß §§ 611 ff. BGB zur anzeigepflichtigen Beratung überschreitet. Oft genügen hierbei schon kleine „Verstöße“ im Außenauftritt auf der Firmenwebseite oder ein so genanntes konkludentes Handeln im Beratungsgespräch, das unter Umständen auch durch eine Reaktion des Beraters auf intuitive Fragen von Kundenseite gegeben sein kann.

#### **Haftungsdach: Administration, Qualität, Qualifikation**

Haftungsdächer sind nach ihrer Gründung spätestens seit Umsetzung der MiFID-Richtlinie den Kinderschuhen entwachsen und nach einer Phase der Marktberingung als feste Player innerhalb der Branchenarchitektur nicht mehr wegzudenken. Auch hier gilt der Grundsatz, dass Qualität Qualität anzieht. So beginnt bei einem guten Haftungsdach die Betreuung bei der Auswahl potenzieller Berater. Eine ausgefeilte Due-Diligence-Prüfung mit einer Durchleuchtung der persönlichen Integrität, fachlichen Qualifikation sowie einer langjährigen Berufserfahrung sollten dabei zu den Standards gehören. Das Raster wird ergänzt durch persönliche Interviews mit der Geschäftsführung des Haftungsdaches oder dem für die Maklerbetreuung verantwortlichen Bereichsleiter. Mit einem solchen Schritt lassen sich nicht nur ausreichend qualifizierte Berater herausfiltern, sondern es ist für den Interessenten auch die Möglichkeit zur sorgfältigen Prüfung gegeben, ob das zukünftige Haftungsdach in seiner Grundphilosophie, dem Produktspektrum und seiner administrativen Ausrichtung zu ihm passt.

Hat sich der Berater nach einem positiven Ergebnis des Auswahlverfahrens für das Haftungsdach entschieden und einen Vertrag geschlossen, kommt es vor allem auf die Einarbeitung und laufende Betreuung über spezielle Weiterbildungstools inklusive einer Zertifizierung an. Ein professionell agierendes Haftungsdach hat ein hohes Eigeninteresse an einer optimalen Aufrechterhaltung des fachlichen und methodischen Wissens seiner angebundenen Berater und wird daher entsprechende Bildungsmaßnahmen institutionalisieren oder zur Pflicht machen. Die vom Gesetzgeber geforderte enge Verzahnung zwischen dem Berater und seinem Haftungsdach ist daher keine Beschränkung der persönlichen Freiheit, sondern eine mehrdimensionale Bereicherung, die den Berater unterstützt.

Im Fazit kann die Offensive der Bundesregierung zu einer strengeren Regulierung nur der grobe äußere Rahmen sein, da sich die wirkliche Qualität im Inneren des Systems über ein Vertrauensverhältnis zwischen Kunden und Berater abspielt. Der Dreiklang aus Qualität, Qualifikation und serviceorientierter Administration bildet den Transmissionsriemen für eine nachhaltige Beratung auf anhaltend hohem Niveau. Unabhängig von einem bislang hypothetischen Wegfall der § 34c-Vermittlung bei Investmentfonds sind Haftungsdächer heute zu einer festen Institution innerhalb des Finanzdienstleistungssektors avanciert. Sie bleiben daher für qualifizierte Berater mit weitergehenden Ambitionen die erste Wahl.

---

*„Haftungsdächer sind nach ihrer Gründung spätestens seit Umsetzung der MiFID-Richtlinie den Kinderschuhen entwachsen und nach einer Phase der Marktberingung als feste Player innerhalb der Branchenarchitektur nicht mehr wegzudenken.“*

---

Jens Pardeike, Vorstand, Infinus AG  
Finanzdienstleistungsinstitut, Dresden