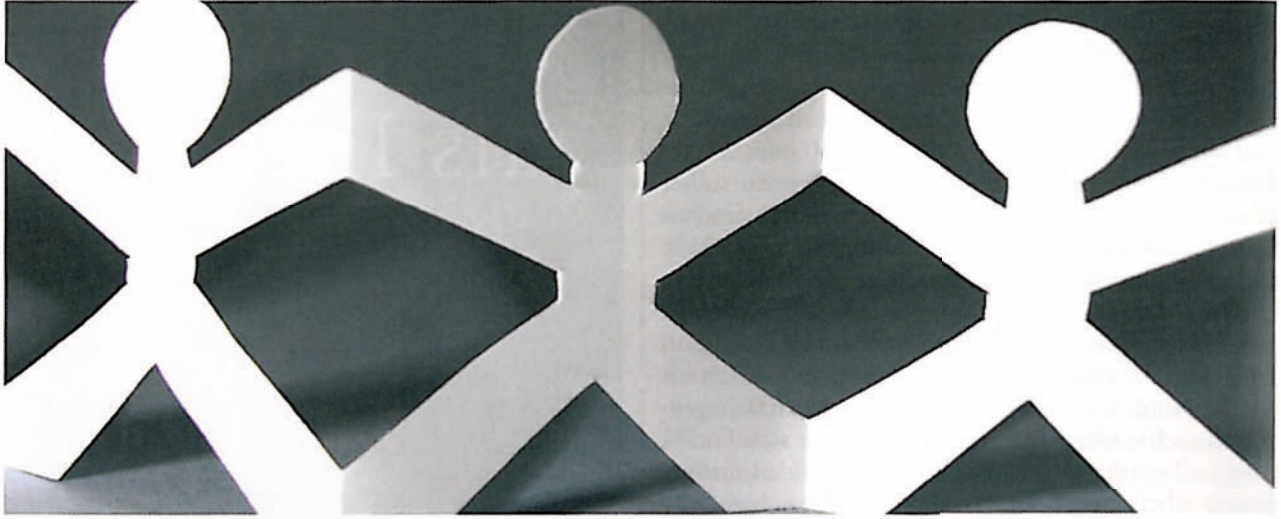


Haftungsdächer als multifunktionale Dienstleister in der Finanzberatung



Haftungsdächer haben sich mittlerweile über die bloße Lizenzvergabe hinaus zu multifunktionalen Service Providern entwickelt, die eigene Qualitätsstandards setzen und ihren Partnern Markenheimat, Infrastruktur, Vertriebsunterstützung, Produktsicherheit und Weiterbildung bieten.

Von Jens Pardeike,
Vorstand des INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstituts

Die Finanzberatung befindet sich seit einigen Jahren im Umbruch. Gründe sind die immer stärkere Regulierung vonseiten des Gesetzgebers sowie die Finanzkrise, die zu einem Vertrauensverlust der Verbraucher geführt hat. Vor diesem Hintergrund rücken die Person des Beraters, sein Betreuungsansatz sowie seine Qualifikation und Erfahrung zunehmend in den Fokus. Eine auf Vertrauen basierende und auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Kundenbeziehung ist nicht auf einen einseitigen Produktverkauf fixiert, sondern wird im Laufe der Jahre mit dem Ausbau des kundenseitigen Vermögensstatus kontinuierlich an Breite und Tiefe gewinnen.

Die gesetzliche Regulierung zur Stärkung der Rechtsposition des Kunden sowie zur Erhöhung der allgemeinen Qualität in der Finanzberatung hat in den vergangenen fünf Jahren deutlich an Tempo gewonnen. Nach der Versicherungs- und der Finanzmarkttrichtlinie sowie den Reformen im Anlegerschutzrecht (Verschärfung der Dokumentation und Protokollpflicht) sind es jetzt die geschlossenen Fonds, deren Vertrieb stärker reglementiert werden soll. Im Mittelpunkt des vom Finanz- und Wirtschaftsministerium gemeinsam erarbeiteten Gesetzesentwurfs stehen unternehmerische Beteiligungen, die einem stärkeren Anlegerschutz unterliegen und dabei als Finanzinstrumente eingestuft und somit erlaubnispflichtig werden sollen. In diesem Zusammenhang ist

vorgesehen, die Qualität der Anlageberatung über umfangreiche Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten zu sichern und die Qualifikation der Berater über einen Sachkundenachweis zu überprüfen. Im Entwurf, der das Kabinett im vierten Quartal 2010 passieren und zum 01.07.2011 in Kraft treten soll, werden die Anleger schützenden Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes möglicherweise in eine gewerberechtliche Verordnung aufgenommen. Dieses Vorgehen lässt vermuten, dass der Vertrieb von geschlossenen Fonds weiterhin als Ausnahmeregelung in der Gewerbeordnung (GewO) bleibt und somit für die § 34c GewO-Vermittler fortbestehen könnte – allerdings unter deutlich verschärften Vorzeichen.

Tied Agents mit Gestaltungsspielraum

Der Handlungsspielraum von sogenannten Einzelkämpfern ohne Zugehörigkeit zu einer leistungsfähigen Dachorganisation würde dadurch noch weiter eingeschränkt. Bereits heute müssen Berater, die ihre Dienstleistungen in hoher Qualität und ohne rechtliche Verstöße erbringen wollen, nicht nur eine aufwendige Infrastruktur bei den EDV-Systemen oder im administrativen Backoffice vorhalten, sondern auch über die passende Lizenz verfügen. Die Lizenzierung nach dem Kreditwesengesetz (KWG) – überwacht von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) – gehört seit Einführung der Finanzmarkttrichtlinie MiFID im Jahr 2007 zur Grundvoraussetzung für freie Finanzberater, wenn sie Anlageberatung für bestimmte Finanzinstrumente wie Aktien, Zertifikate oder Anleihen erbringen und

nicht nur einzelne Investmentfonds vermitteln möchten. Ein Haftungsdach hat dabei die Funktion eines Erlaubnisschirms, in dem der Berater von einem lizenzierten Finanzdienstleistungsinstitut als gebundener Agent (Tied Agent) geführt und dadurch berechtigt wird, im Namen seines Mutterhauses gegenüber dem Kunden aufzutreten. Dies geschieht ausschließlich im Namen und unter den (Produkt-)Gegebenheiten des jeweiligen Haftungsdaches, sodass eine vorher gekannte persönliche Freiheit als § 34c-Vermittler eingeschränkt wird. Gute Haftungsdächer binden ihre Tied Agents jedoch aktiv in ihre Organisation ein und nutzen ihr Know-how sowie ihre Erfahrung. Der vermeintliche Nachteil kann sich daher über die Zugehörigkeit zum Netzwerk des Haftungsdaches durchaus auch als Vorteil erweisen.

Die nur in Deutschland gültige Ausnahmeregelung, nach der auch für die Anlage- und Abschlussvermittlung von offenen Investmentfonds die genannte Zulassung nach § 34c Gewerbeordnung ausreicht, ist bislang unangetastet geblieben. Der Vertrieb solcher Produkte im Rahmen einer reinen Vermittlung ohne umfassende Wertpapierberatung oder Finanzportfolioverwaltung sollte daher bis auf Weiteres möglich sein. Allerdings ist der Spielraum für Berater bei der Kundenbetreuung sehr stark eingeschränkt. So kann bereits mit Leistungsangeboten auf der firmeneigenen Webseite oder aufgrund eines sogenannten konkludenten Handelns durch intuitive Kundenfragen im Beratungsgespräch die Schwelle von der Vermittlung gemäß §§ 611 ff. BGB zur anzeigepflichtigen Beratung nach dem Kreditwesengesetz (KWG) überschritten werden und Sanktionen durch die BaFin nach sich ziehen.

Wie bereits der Name Haftungsdach besagt, haftet das Finanzdienstleistungsinstitut bei dieser Konstruktion für das Tun und Handeln seiner Berater, weshalb bereits im Vorfeld der Auswahl qualifizierter Mitarbeiter eine hohe Bedeutung zukommt. So müssen Berater beim marktführenden Haftungsdach INFINUS eine umfangreiche Prüfung durchlaufen und neben einer fundierten Ausbildung als Banker oder einer vergleichbaren Qualifikation wenigstens fünf Jahre Praxiserfahrung im Finanzdienstleistungssektor vorweisen. Weitere Kriterien sind geordnete finanzielle Verhältnisse sowie ein einwandfreier Leumund.

Beratung über Einzelsegmente hinweg

Haftungsdächer sind heute als multifunktionale Dienstleister und Serviceprovider innerhalb der Branchenarchitektur nicht mehr wegzudenken. So stellen sie nicht nur ein vorab geprüfetes Produkt- und Dienstleistungsspektrum bereit, sondern sorgen auch für die Anbindungen an verschiedene Bankenplattformen. Wenn sich ein freier Finanzberater einem Haftungsdach anschließt, gehört auch der Kunde zu den Profiteuren, da sein Berater in einem breiteren Rahmen beraten und eine deutlich größere Produktvielfalt anbieten kann. Das häufig propagierte Best-Advice-Prinzip, also die Auswahl von Finanzprodukten nach dem individuellen Anforderungsprofil des Kunden oder die Einführung alternativer Provisionsmodelle wie der Honorarberatung, lassen sich für in Eigenregie tätige Berater ohne direkte KWG-Lizenz nur mit einem Haftungsdach realisieren. Da der Partner über das Haftungsdach auch von administrativen Routinetätigkeiten befreit wird, kann er sich zudem stärker seinen Kunden widmen. Darüber hinaus ist die Zugehörigkeit eines Finanzberaters zu einem Haftungsdach mit einem nachhaltigen Beratungsansatz ein Qualitätsmerkmal für seine fachliche und persönliche Kompetenz. In diesem Zusammenhang kommt auch dem Thema Weiterbildung der Tied Agents eine besondere Bedeutung zu. Ein professionell agierendes Haftungsdach hat ein hohes Eigeninteresse an einer optimalen Aufrechterhaltung des fachlichen und methodischen Wissens seiner angebotenen Berater und wird daher entsprechende Bildungsmaßnahmen zur Pflicht machen. Die Bedeutung von Haftungsdächern wird auch vor diesem Hintergrund weiter zunehmen. ■