

Wann lohnt sich ein **Haftungsdach** für Berater und Lizenzgeber?



Kaum ein Marktsegment im Finanzvertrieb war in den vergangenen Jahren so von wechselnden Rahmenbedingungen und unterschiedlichen Geschäftsmodellen geprägt wie der Haftungsdachmarkt. Doch wo stehen Haftungsdächer heute und worauf müssen Berater achten? Ein Statusbericht.

Von **Jens Pardeike**,
Vorstand der INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut

Zum Wandel im Haftungsdachmarkt haben in erster Linie verschiedene Meilensteine in der gesetzlichen Regulierung beigetragen – angefangen mit der Umsetzung der Finanzmarkttrichtlinie MiFID im Jahr 2007 bis zur Regulierung der Kapitalanlagevermittlung mit dem aktuell vorliegenden Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts. Nachdem die Vermittlung von Vermögensanlagen nach den vorliegenden Gesetzesvorlagen im Gewerberecht und auch die Sonderregelung für Investmentfonds – verbunden mit erhöhten Anforderungen in der Produktinformation und Beratungsdokumentation – zunächst erhalten bleiben, ist es an der Zeit, nach der aktuellen und zukünftigen Rolle von Haftungsdächern zu fragen. Was können, was müssen die Erlaubnisschirme leisten und welchen Mehrwert bringen sie einem ambitionierten unabhängigen Finanzberater? Was bewegt Berater, die in ein Haftungsdach eintreten wollen, und welche Voraussetzungen müssen sie mitbringen, um dort erfolgreich arbeiten zu können?

In der Betrachtung der unterschiedlichen Geschäftsmodelle hat sich gezeigt, dass sich ein Haftungsdachgeber zuallererst als aktiver Dienstleister verstehen sollte. Ein rein passives Angebot als Lizenzgeber, das nur den regu-

latorischen Rahmen für erlaubnispflichtige Beratungen nach dem Kreditwesengesetz (KWG) vorgibt, ohne den Berater produkt- und systemseitig wirkungsvoll zu unterstützen, hat sich am Markt nicht bewährt. Entsprechende Modelle, die sich ausschließlich an den äußeren gesetzlichen Rahmenbedingungen orientieren, sind einem dynamischen Wandel und einer stetigen Unsicherheit unterworfen. Ein Haftungsdach bewährt sich jedoch nur dann, wenn es in den Kategorien des Beraters denkt und nicht allein dem Anbieter geschuldet ist. Zu den zentralen Erfolgsfaktoren zählen daher eine ausgezeichnete Infrastruktur im stetigen Einklang mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen, erstklassige und nachhaltige Produkte sowie ein ausgeprägtes Netzwerk mit überdurchschnittlichen Weiterbildungsangeboten.

Beraterauswahl und Bildungsangebote als Schlüsselfaktoren

Ein Haftungsdach dient nicht dem Selbstzweck, sondern wird erst durch die angebotenen Partner mit Inhalt gefüllt. Der Berater steht daher nicht nur im Mittelpunkt, er ist auch die Visitenkarte des Haftungsdaches und bestimmt sein Renommee und über die Provisionsumsätze nicht zuletzt auch seinen wirtschaftlichen Erfolg.

Hierbei geht nicht nur um entsprechende Berufserfahrung sowie einen einwandfreien Leumund mit einem entsprechenden Führungszeugnis, sondern auch um die

bekannten Schlüsselqualifikationen mit fachlicher, persönlicher und methodischer Kompetenz. Berater, die in einem Haftungsdach erfolgreich arbeiten wollen, müssen daher nicht nur fachlich souverän, sondern auch persönlich, sprachlich und emotional überzeugend agieren und ihren Beruf mit Leidenschaft und voller Überzeugung ausüben. Nur wenn diese Voraussetzungen gegeben sind, kann eine auf Gegenseitigkeit beruhende Symbiose zwischen dem Haftungsdach und seinen Beratern entstehen.

Weiterbildung ist dabei ein kontinuierlicher Prozess, der weit über die üblichen Einführungsveranstaltungen zum Beginn der Partnerschaft hinausgeht und ein Geben und Nehmen beinhaltet. Während das Haftungsdach bereit sein muss, in qualifizierte Berater in erheblichem Umfang zu investieren und dabei auf die besten Trainer und Konzepte am Markt zu setzen, sollen die Berater das Weiterbildungsangebot effektiv nutzen und die Inhalte in der Praxis entsprechend anwenden. Eine wichtige Rolle spielt in diesem Zusammenhang auch das Empfehlungsmanagement, bei dem nach den bisherigen Erfahrungen Qualität Qualität anzieht. Hat sich ein Haftungsdach als Qualitätsanbieter am Markt etabliert, sorgt dies in der Regel für einen stetigen Zuwachs an qualifizierten Beratern und damit für weiteres nachhaltiges Wachstum.

Differenzierung über Infrastruktur und Vertriebsunterstützung

Haftungsdächer haben in den vergangenen Jahren zunehmend die Rolle von modernen Full-Service-Dienstleistern angenommen. So stellen sie nicht nur ein vorab geprüftes Produkt- und Dienstleistungsspektrum bereit, sondern sorgen auch für die Anbindungen an leistungsfähige Bankenplattformen, um etwa Investmentfondsanteile von verschiedenen Anbietern handeln zu können. 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 Umsetzung alternativer Vergütungsmodelle über Serviceentgelte lassen sich für in Eigenregie tätige Berater ohne direkte KWG-Lizenz nur mit einem Haftungsdach realisieren. Darüber hinaus ist die Zugehörigkeit eines Finanzberaters zu einem Haftungsdach mit einem nachhaltigen Beratungsansatz ein Qualitätsmerkmal für seine fachliche und persönliche Kompetenz. Neben der qualitativen Betrachtung, die sich daraus ergibt, mit welchem Netzwerk und Kooperationspartnern der Berater zusammenarbeitet, entsteht auch eine zeitliche Komponente. Da der Partner auch von administrativen Routinetätigkeiten befreit wird, kann er sich ganz auf seine zentralen Kernaufgaben in der Beratung konzentrieren. Ein wesentlicher Faktor sind darüber hinaus ergänzende Dienstleistungen in Marketing und PR, um

mit einem professionellen Marktauftritt das Gesamterscheinungsbild des Beraters abzurunden.

Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen

Die steigenden Ansprüche von angebondenen Partnern an ihre Lizenzgeber im Haftungsdach betreffen auch das angebotene Produktspektrum. Die Frage nach der Ausschließlichkeit im Produktangebot gehört damit auch zu den häufigsten Fragestellungen von neuen Partnern im Vorfeld einer Haftungsdachanbindung. Denn hier gilt, dass ein angeschlossener Berater sein vollständiges Wertpapiergeschäft inklusive der offenen Investmentfonds über das Haftungsdach abwickeln muss. Es reicht heute bei einem Haftungsdach aufgrund der hohen Kundenanforderungen nicht mehr aus, die Partner ausschließlich auf die vorhandene Produktpalette des Marktes zu verweisen – ein Beispiel sind die am Markt befindlichen mehr als 8.000 Investmentfonds. Wer alles anbietet, hat bei den Kunden keine Möglichkeit zur Differenzierung und verpasst ein klares Profil. Bewährt haben sich dagegen erstklassige innovative Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen. Mit Produkten, die sich vom Markt abheben und den Bedürfnissen der Kunden in puncto Sicherheit, attraktive Renditen, kalkulierbare Bandbreiten bei den Wertschwankungen entsprechen und auch die notwendige Flexibilität im Lebenszyklus bieten, kann sich ein Haftungsdachpartner wirkungsvoll im Markt abheben und die Basis für stabile und langfristige Kundenbindungen schaffen. Diese sorgen nicht nur für stetige Erträge, sondern auch für ein effizientes Empfehlungsgeschäft auf Kundenebene. Darüber hinaus sollen sich anzeigepflichtige und genehmigungsfreie Produkte sinnvoll ergänzen und als Konzept aus einem Guss angeboten werden. Hierzu gehören unter anderem Vermögensverwaltungen oder hauseigene vermögensverwaltende Investmentfonds und über Produktkooperationen auch Dienstleistungen der Alters- und Risikoversorge, werthaltige Immobilien in Spitzenlagen sowie ertragsstarke Beteiligungen. Diese entsprechen dem wachsenden Sicherheitsbedürfnis der Kunden nach Substanzwerten und inflationsgeschützten Anlagen.

In der Produktentwicklung kann ein Haftungsdach von der Expertise seiner Berater profitieren und neue Trends und Erwartungen auf Kundenebene aktiv in den Entwicklungsprozess einfließen lassen. Ein aktuelles Beispiel ist der unaufhaltsame Trend nach Produkten, die einer gesellschaftlichen Verantwortung in ökologischer, sozialer oder ethischer Sicht gerecht werden. Nach repräsentativen Umfragen ist heute jeder zweite Bundesbürger bereit, ein nachhaltiges Anlageprodukt zu kaufen. Ein Anbieter, der diese Entwicklung frühzeitig antizipiert und umsetzt, wird seinen Partnern einen unschätzbaren Vorteil an die Hand geben, um vom Trend zu globaler Nachhaltigkeit überzeugend profitieren zu können. Im Fazit bleiben Haftungsdächer mit leistungsstarken Produkten und einer herausragenden Infrastruktur für anspruchsvolle Berater auch in Zukunft die erste Wahl. ■