

Haftungsdach – Sinnvolle Alternative für die Zukunft der Finanzberatung?



Für viele Berater kann es künftig sinnvoll sein, sich einem Haftungsdach anzuschließen. Sei es, um Kunden ganzheitlich zu beraten, die ganze Produktvielfalt einzusetzen oder sich etwa administrativer Aufgaben teilweise zu entledigen, die der neue § 34f GewO seit 01.01.2013 mit sich bringt.

Von **Frank Huttel**,
Leiter Portfoliomanagement der FiNet Asset Management AG

Der größte Vorteil gegenüber dem § 34f GewO ist neben dem Thema „Haftung“ folgender Fakt, der für ein Haftungsdach spricht: Etwa 65% aller Wertpapierdepots von Privatkunden enthalten Werte, die als Finanzinstrumente ohne eine eigene Lizenz nach § 32 KWG oder als vertraglich gebundener Vermittler unter einem Haftungsdach nicht beraten, geschweige denn vermittelt werden dürfen. Um ähnlich wie eine Bank agieren zu können, ist es für Finanzanlagenberater also notwendig, eine geeignete Lösung zu finden – die Anbindung an ein Haftungsdach. Außerdem ist der administrative Aufwand bei der Beratungsdokumentation seit dem 01.01.2013 für Haftungsdachpartner und § 34f-Berater gleich hoch.

Stichtag für vertraglich gebundene Vermittler

Allerdings werden nicht nur an den Finanzanlagenberater nach § 34f GewO durch den Gesetzgeber Anforderun-

gen gestellt, die im Rahmen der Finanzanlagen-Vermittlungsverordnung (FinVermV) geregelt sind. Für einen vertraglich gebundenen Vermittler (vgV) gelten erhöhte Anforderungen, die bereits bis zum 31.05.2013 erfüllt sein müssen – und nicht erst bis Ende 2014 wie im § 34 f GewO. Diese Anforderungen werden im § 34d WpHG (nicht mit dem § 34d GewO zu verwechseln) beschrieben. Mitarbeiter, die diese Anforderungen an die Sachkunde und Zuverlässigkeit nicht erfüllen, dürfen vom Haftungsdach nur noch bis zum 31.05.2013 eingesetzt werden (§ 42d Absatz 1 WpHG). Danach ist der Nachweis der Sachkunde zu erbringen.

Um die Regelung zum „Nachweis der Sachkunde“ einzuordnen, muss man das rechtliche Rahmengerüst verstehen. Bereits am 07.04.2011 wurde das Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz (AnsFuG) beschlossen – als weiterer Baustein des Finanzmarkt-konzepts der Bundesregierung. Neben der Einführung eines Produktinformationsblattes (KID bzw. PIB), einer zweijährigen Mindesthaltepflicht für offene Immobilienfonds sowie erweiterter wertpapierhandelsrechtlicher Melde- und Veröffentlichungspflichten liegt der Schwerpunkt

auf der Einführung des schon erwähnten § 34d WpHG. Dieser Paragraph richtet sich an Wertpapierdienstleistungsunternehmen wie Banken und Haftungsdächer, wenn diese Wertpapierdienstleistungen erbringen. Der § 34d WpHG stellt weitreichende Anforderungen an die Anlageberater, Vertriebsbeauftragten und Compliance-Beauftragten der genannten Unternehmen.

Die Anlageberatung wird von den Haftungsdachpartnern – auch vertraglich gebundene Vermittler genannt (vgV) – erbracht. Daher müssen diese nach dem Wortlaut des Gesetzes „sachkundig“ sein und über die „für die Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit“ verfügen, anderenfalls dürfen sie vom Haftungsdach nicht eingesetzt werden. Die entsprechenden Mitarbeiter müssen vom Unternehmen bei der BaFin gemeldet werden, bevor sie ihre Tätigkeit aufnehmen. In der neuen Datenbank werden auch alle Beschwerden über diese Mitarbeiter geführt. Einzelheiten hierzu sind in §1 der WpHG-Mitarbeiteranzeigenverordnung (WpHGMAAnzV) geregelt.

Permanente Weiterbildung erforderlich

Berater, die sich einem Haftungsdach anschließen, müssen die erforderliche Qualifikation bis spätestens 31.05.2013 nachweisen. Bei der Auswahl des Haftungsdachanbieters sollte also auch das Weiterbildungsangebot ein Auswahlkriterium sein. Die FiNet Asset Management AG (FAM) bietet in Kooperation mit der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG ein Online-Schulungsprogramm an, das mit einer Präsenz-Prüfung abschließt. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Berater ein Zertifikat, das ihre Qualifikation entsprechend den gesetzlichen Vorgaben nachweist.

Beratung über unabhängiges Haftungsdach

Bevor man sich für ein Haftungsdach entscheidet, gilt es genau zu prüfen, welche Stärken und Schwächen dieser Anbieter hat. Besonderen Wert sollte der Berater auf die Unabhängigkeit des Anbieters legen, um ein möglichst umfangreiches Produktspektrum anbieten zu können – von Aktien, über festverzinsliche Wertpapiere, Zertifikate, Investmentfonds, ETFs bis zu ausgewählten Beteiligungen. Auch die Auflegung von Partnerfonds und Private-Label-Fonds ist beispielsweise im Rahmen des Haftungsdaches der FAM möglich. Ob Private Banker, Honorarberater, Certified Financial Planner (CFP®), Vermögensverwalter, Family Office oder Fonds Advisor, die Partner eines unabhängigen Haftungsdaches können ihre Geschäftsmodelle auch als gebundene Agenten (vgVs) im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben individuell gestalten. Dies ermöglicht die ganzheitliche Beratung der Kunden – ohne Vertriebsvorgaben. Aber auch ein transparentes Gebühren- und Provisionsmodell ist sehr wichtig, damit es später nicht zu bösen Überraschungen kommt. Ein persönliches Treffen und Kennenlernen vor dem Start der Zusammenarbeit bietet zudem die Möglichkeit, sich von der Qualität und den Leistungen des Haftungsdachanbieters zu überzeugen.

Softwareunterstützung bei der Kundenberatung

Der Beratungsprozess muss möglichst effizient über eine rechtssichere Beratungs- und Dokumentations-Software abgewickelt werden. Dies spart administrativen Aufwand beim Haftungsdach sowie beim Vermittler und schafft mehr Zeit für die Beratung des Kunden. Bei der FAM wird der gesamte Beratungsprozess daher mit der für die FAM angepassten Beratungs- und Dokumentations-Software munio.pm durchgeführt. munio.pm ist ein Portfoliomanagementsystem der neuesten Generation (Smart PMS) und der erste aktiv mitdenkende workflowbasierte Beraterarbeitsplatz für den professionellen Wertpapierberater und Vermögensverwalter. munio.pm zeigt dem Berater den nächsten Schritt an, weist ihn auf Risiken und Gefahren hin, dokumentiert und protokolliert im Hintergrund alle Prozessschritte.

Ausblick und Zukunft der Beratung

Abgesehen von der aktuellen Rechtslage sollte ein Vermittler auch über den Tellerrand hinausblicken und sich in einigen Nachbarländern umsehen. Die Ausnahmeregelung (lex germania) bei der Investmentfondsberatung in Deutschland wird nicht dauerhaft Bestand haben. In anderen europäischen Ländern gibt es keine Unterteilung in „freien Vertrieb“ und „Haftungsdach“. Es gab bereits 2010 den Versuch, den Ausnahme-Paragraphen zu kippen und damit alle Berater einem Haftungsdach zu unterstellen. Obwohl der Versuch scheiterte, muss der freie Vertrieb trotzdem den anlegerschützenden Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes (Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten) nachkommen. Diese Anforderungen wurden 1:1 in eine gewerberechtliche Verordnung aufgenommen. Somit wäre es ein Leichtes – wenn sich die Anzahl der freien Berater in den nächsten zwei Jahren um schätzungsweise 30 bis 40% reduziert hat –, einen erneuten Anlauf zu unternehmen. Dann käme es zwangsweise zu einem „Run“ auf Haftungsdächer, die nach jetzigem Stand nicht in der Lage wären, eine so große Anzahl an Beratern aufzunehmen. ■

Hintergrund zum § 32 KWG

Wer in Deutschland Bankgeschäfte oder Finanzdienstleistungen betreiben möchte, benötigt eine schriftliche Erlaubnis der BaFin nach § 32 Kreditwesengesetz (KWG). Welche Voraussetzungen für die Erteilung einer Erlaubnis erfüllt sein müssen, richtet sich nach der Art des beabsichtigten Geschäftes. Es gibt aber auch Ausnahmen von der Erlaubnispflicht: Über eine Zulassung nach § 32 KWG muss beispielsweise nicht verfügen, wer keine Bankgeschäfte betreibt und als Finanzdienstleistungen zum Beispiel die Anlage- und Abschlussvermittlung oder die Anlageberatung unter einem Haftungsdach erbringt (so genannte tied agent bzw. vertraglich gebundener Vermittler - vgV).