

Haftungsdächer

Kein Schlupfloch für 34f-Verweigerer

Seit Januar 2013 benötigen Finanzanlagenvermittler eine Gewerbeerlaubnis. Und durch den neuen § 34f GewO wurde für diese ein eigenständiger Erlaubnistatbestand geschaffen. Da stellt sich die Frage: Wie viele freie Vermittler lassen sich bei ihrer Industrie- und Handelskammer registrieren oder schlüpfen doch lieber unter ein Haftungsdach?



IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Die Einführung des § 34f GewO zielt auf eine straffe Regulierung der freien Vertriebe und Finanzanlagenvermittler.
- Besonders für Einzelkämpfer ist die gewerbliche Zulassung aber mit viel Aufwand verbunden und muss gut überlegt sein. Haftungsdächer sind also gefragt.

Foto: © contrastwerkstatt - Fotolia.com

„Ein ganzer Berufsstand steht derzeit vor der Aufgabe, sich neu aufzustellen. Bei den Vermittlern herrscht noch ein hohes Maß an Verunsicherung bezüglich der Zulassung nach dem § 34f“, beschreibt dann auch Dr. Frank Ulbricht, Vorstand BCA AG und BfV Bank für Vermögen AG, die jüngsten Geschehnisse.

Branchenüblich gab es in der Registrierungsanfangszeit das große Jammern über die wenigen Eintragungen der § 34f-

Vermittler – die Zahl lag mit Stand 31. Januar 2013 bei 300 Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis. Schließlich kam es Mitte des Jahres zu fast euphorischen Meldungen über die wachsenden Zahlen im Vermittlerregister: So waren zum 31. Juli 2013 insgesamt 30.402 Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach § 34f Gewerbeordnung (GewO) im Finanzanlagenvermittlerregister eingetragen. Zudem werden weitere folgen, seien doch zahlreiche Anträge in den Erlaubnisbehörden

noch unbearbeitet. Alleine in einem großen Bundesland sollten laut AfW im August 2013 noch rund 4.500 Erlaubnis-anträge zur Bearbeitung ausstehen.

Haftungsdach als Alternative

Prinzipiell hat die Bundesregierung und hier besonders die „verbrauchernahen“ Institutionen mit der Einführung des § 34f GewO erreicht, was sie wollten: eine straffe Regulierung der freien Vertrie-



be beziehungsweise der freien Finanzanlagenvermittler. Doch noch mehr: Gerade Einzelkämpfer mussten sich überlegen, ob sie die erheblichen bürokratisch-organisatorischen, zeitlich und finanziellen Belastungen sowie die umfangreichen Pflichten einer gewerberechtlichen Zulassung mit den gleichen administrativen Standards nach dem Wertpapierhandelsgesetz und Kreditwesengesetz wie für die KWG-lizenzierten Berater tragen können und wollen.

Zu den gewerberechtlichen Punkten, wie Sachkundenachweis, Vermögensschadenhaftpflichtversicherung oder auch die neue Testatpflicht (jährliche Einreichung testierter Prüfberichte eines zugelassenen Wirtschaftsprüfers), gilt es auch, die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten und geforderte regelmäßige Weiterbildung für den § 34f-Vermittler zu achten. Alles Punkte, die in der Vergangenheit wie in der Zukunft freie Vermittler überlegen lässt, sich einem Haftungsdach anzuschließen. „Ein gut aufgestelltes Haftungsdach befreit Berater mit entsprechenden Schwerpunkten im Wertpapiergeschäft von einer solchen Haftung und fungiert darüber hinaus als Full-Service-Anbieter mit einer breiten Infrastruktur aus geprüften Produkten, rechtssicherer Abwicklung und professionellem Außenauftritt sowie einer individuellen Aus- und Weiterbildung“, so Jens Pardeike, Vorstand der Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut, und erklärt weiter: „Zudem kann der Partner sein Produktspektrum deutlich erweitern und so die Kundenbeziehung in ihrer gesamten Breite und Tiefe mit einem bankenähnli-

chen Image ausbauen.“ Einen Schritt weiter geht Frank Huttel, Leiter Portfoliomanagement, FiNet Asset Management AG, indem er erklärt: „Freie“ Finanzberater, die auf Augenhöhe mit einem Bankberater stehen möchten, haben keine andere Möglichkeit, als sich einem Haftungsdach anzuschließen. Nur dann können die Berater ihren Kunden neben Fonds auch Aktien, Anleihen und Zertifikate anbieten. Die Erlaubnis hierzu hat ein Berater gemäß § 34f GewO nicht. Außerdem wird das Thema Haftung in Zukunft eine immer größere Rolle spielen, selbst im Fondsbereich.

Vorteil Haftungsdach

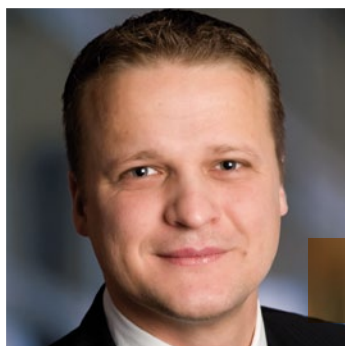
Grundsätzlich lässt sich bei den Haftungsdachanbietern zwischen Haftungsdachfabriken und Haftungsdachboutiquen unterscheiden. Vereinfacht bietet erstgenanntes Fabrikmodell dem angeschlossenen Tied Agent eine begrenzte Anzahl von Produkten, ein festes Vertriebskonzept und entsprechende Konditionsmodelle. Boutiquen wiederum bieten individuelle Konzepte an. Diese sind verbunden mit entsprechender Produktvielfalt und spezifischen Konditionsmodellen und beinhalten grundsätzlich mehr Auswahlfreiheit für den Vermittler. „Die reine Bereitstellung einer technischen Infrastruktur reicht daher bei Weitem nicht aus. Nur die Haftungsdächer, die in diesem Sinne als Dienstleister für ihre Partner denken und arbeiten, werden auf lange Sicht erfolgreich sein, entsprechende positive Geschäftsergebnisse präsentieren und aus ihrem Cashflow die erforderlichen Investitionen in ihre Infrastruktur tätigen können, um weiteres Wachstum zu generieren“, so Infinus-Vorstand Pardeike. Hierbei unterscheiden sich die Anbieter in einer Vielzahl von jeweils angebotenen Dienstleistungen. Je nach Auswahl kann

eine Anbindung an ein Haftungsdach eine Prozessoptimierung im Vermittlungsgeschäft sowie einen Kostenvorteil für den Vermittler bedeuten. Zudem besteht der Vorteil für einen Tied Agent, dass er durch die Anbindung an ein Haftungsdach häufig mit den angebotenen Produkten von Banken konkurrieren kann.

Kein Strukturvertrieb

Doch es gibt nicht nur positive Stimmen, wenn es um die 34f-GewO-Alternative Haftungsdach geht. So weisen Kritiker zu Recht darauf hin, dass eine Anbindung als Tied Agent nun einmal mit Beschränkungen auf das jeweilige Produktportfolio des jeweiligen Anbieters verbunden ist. Zudem werden immer wieder kritische Stimmen laut, Anbieter mit wenigen Produkten oder „gesteuerten“ Vertriebsempfehlungen seien dem Grund nach mit den Methoden eines Strukturvertriebs vergleichbar. Dieser Kritik widersprechen befragte Haftungsdächer vehement, schließlich könnten die Tied Agents im Rahmen des Haftungsdachangebotes frei bestimmen, welches Produkt für ihre Kunden am bedarfsorientiertesten sei. Hierbei haben die meisten der befragten Haftungsdächer ein umfassendes Produktangebot. Zudem gebe es weder Umsatzvorgaben noch eine Produktsteuerung.

Auch das derzeit immer wieder durch die Branche geisternde Schlagwort „Schlupfloch Haftungsdach“ ist nicht haltbar. Einem Schlupfloch, in dem salopp formuliert weniger Ausbildung benötigt würde als bei einer § 34f-Registrierung. Hierzu mahnt auch FiNet-Experte Huttel: „Es ist schon interessant, wie wenig der breite Markt über Haftungsdächer informiert ist. Das Thema ‚Schlupfloch‘ höre ich sehr oft und muss Interessenten oft am Telefon einiger Illusionen berauben. Viele kennen die Anforderungen, die an vertraglich gebundene Vermittler gestellt werden, überhaupt nicht. Anbieter, die bei den Anforderungen an die Qualifikation ein Auge zudrücken, werden mit der Aufsicht ernste Probleme bekommen



VM-Autor: **Marc Oehme**, freier Journalist

– ebenso wie der Berater, der sich diesem Haftungsdach angeschlossen hat.“ Und auch BCA-Vorstand Dr. Ulbricht erklärt: „In der Tat sollten Haftungsdächer nicht als ‚Schlupfloch‘, sondern vielmehr als wirkliche Alternative zu einer Zulassung nach § 34f betrachtet werden. Schließlich gelten für Tied Agents, die sich unserem Haftungsdach anschließen wollen, die gleichen, in Teilen sogar höhere Qualifikationsanforderungen wie für § 34f-Vermittler. Den grundsätzlichen Anforderungen, die sich aus dem § 34f ergeben, können sie damit also nicht entgehen. Insofern ist der Begriff Schlupfloch irreführend und falsch.“

Nicht jeder Vermittler kommt unter

Diejenigen Haftungsdächer, die bei ihrer Tied-Agents-Auswahl dennoch einzig auf Vertriebsumsatz, nicht aber auf die Qualität Wert legen, könnte zukünftig Ärger drohen – schließlich haften Haftungsdächer gegenüber dem Kunden auch für fremde Produkte und sogar für vorsätzliches Handeln ihrer Tied Agents. Fraglich ist, ob in solchen Schadensfällen die Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung reguliert beziehungsweise ob diese im Anschluss an eine Regulierung gekündigt wird. Schon allein aus diesem Grund agieren die meisten Haftungsdachanbieter sehr sorgfältig bei der Auswahl ihrer Tied Agents und sind mit Sicherheit kein Schlupfloch für „graue“ Finanzanlagevermittler. Der Beweis zeigt sich dahingehend, dass bis dato nur die wenigsten Haftungsdächer mit einem immensen Zuwachs punkten konnten. Lässt man einmal den Finanzvertrieb MLP außen vor, dessen gigantischer Zuwachs von über 1.000 Finanzvermittlern sich dadurch erklärt, dass der Wieslocher Vertrieb jeden MLP-Berater aus Haftungsgründen unter Dach genommen hat, liegen die Zuwächse der restlichen Anbieter meist im ein- oder zweistelligen Bereich. Eine Ausnahme stellt dabei das Haftungsdach der BCA (BfV) dar: Hier konnte die Anzahl der Anbindungen von 91 Vermittlern (Stand Oktober 2012) auf inzwischen 398 Tied

WAS HAFTUNGSDÄCHER BIETEN KÖNNEN ODER SOLLTEN:

- Produktvielfalt & -qualität,
- Umfassender Haftungsschutz,
- Finanzkraft bzw. Kapitalausstattung,
- Technische Unterstützung,
- Administratives und rechtliches Serviceangebot,
- langjährige Erfahrung,
- Aus- und Weiterbildungsangebote,
- Marke,
- Marketingunterstützung,
- Hauseigene Researchabteilung,
- Individuelle Vermögensverwaltung für vermögende Kunden,
- Gemanagte Investmentfondsdepots,
- Geringe Kostenbelastung.

INTERVIEW

Drei Fragen an Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e. V., zum Thema Haftungsdach

VM: Herr Wirth, freier Vermittler oder Tied-Agent: Welchen Weg favorisiert der AfW?

Wirth: Der AfW favorisiert hier nicht. Jeder Vermittler muss eine Wahl treffen, die vielfältige Punkte berücksichtigt. Das betrifft Kundenstruktur, eigenes Know-How, Produktwelt. Wer seine Kunden ganzheitlich beraten und dabei auf Anlageprodukte, welche als Finanzinstrumente nach KWG ohne Ausnahme definiert sind, nicht verzichten will, ist bei einem guten Haftungsdach sicherlich bestens aufgehoben. Der entscheidende Punkt ist also das Produktspektrum. Hier kommt es nicht auf die Masse, sondern auf die Klasse an. Aber auch der angebotene Service, also Nebenleistungen und sonstige Aspekte, sollten beachtet werden.

VM: Ist eine Haftungsdach-Lösung kostentechnisch günstiger für den Vermittler?

Wirth: Bei den Kosten gibt es eine solche Bandbreite, dass eine pauschale Ein-

schätzung nicht möglich ist. Ich würde derzeit davon ausgehen, dass sich die Kosten – ob mit 34f oder Haftungsdach – in etwa die Waage halten. Es gibt ja sogar unterschiedliche Kostenmodelle innerhalb einzelner Haftungsdächer. Wie es auch unterschiedliche Tarifgestaltungen bei den 34f-Kostentreibern – den Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherungen – gibt, unter anderem abhängig von den Produktklassen, die der 34f-Vermittler seinen Kunden anbieten möchte. Ich würde als Vermittler jedenfalls an den Kosten nicht meine Entscheidung pro oder contra Haftungsdach orientieren. Die Unterschiede erscheinen mir dazu zu gering.

VM: Gibt es Unterschiede von der Beratungsqualität?

Wirth: Unterschiede bei der Beratungsqualität erwarte ich nicht. Wer keine gute Qualität abliefern kann, ist meines Erachtens heute nicht mehr lange am Markt. Das betrifft Haftungsdächer wie auch 34f-Vermittler.

Agents (Stand Juli 2013) gesteigert werden. Wohl auch ein Grund weshalb die erzielten Umsätze im laufenden Jahr – Halbjahresstand 2013 – in einer Höhe von rund

1,5 Millionen Euro liegen und somit schon fast so hoch wie im Gesamtjahr 2012. ■

Eine detaillierte Tabelle zum Thema finden Sie unter www.versicherungsmagazin.de