

Umfassende Beratungs-Kompetenz dank Haftungs-dachsicherheit



André Spee,
Gonçalves + Spee Asset Management AG

Der zweite Fall behandelt langjährige und enge Kundenbeziehungen in denen der freie Berater sich intensiv um das Wertpapiervermögen seiner Kunden kümmert.

Auf Grund der kompetenten und auf die Anlagestrategie der Kunden abgestimmten Beratung ist das Geschäftsvolumen gewachsen und nimmt den Berater zunehmend zeitlich in Anspruch. Zum Analyse- und Beratungsaufwand kommt hinzu, dass er, um die Kundenaufträge umzusetzen, immer wieder die Beratungsdokumentation mit der Unterschrift der Kunden einholen muss.

Um aus seiner Sicht den notwendigen Aufwand effizienter zu gestalten, überlegt er entweder die Anlagestrategien über ein gemanagtes Produkt abzubilden oder zu standardisieren, wobei die bisher vom Kunden geschätzte Individualität verloren geht. Andererseits befürchtet er, dass er bei der Umstellung eine Reihe von Kunden früher oder später an einen Vermögensverwalter verliert, weil die Kunden die abgespeckte Version nicht mehr zufrieden stellen dürfte.

Zurück zum ersten Fall: Der Berater entschließt sich nach einer Lösung zu suchen, die es ihm erlaubt auf Augenhöhe mit der Bank zu konkurrieren. Er stößt bei seinen Recherchen auf die Möglichkeit sich unter ein Haftungsdach zu begeben. Hierbei ist für ihn besonders wichtig, dass das Haftungsdach ihm bei der Produktauswahl freie Hand lässt und er passend zu dem vorab erstellten Finanzplan die Produkte frei auswählen kann.

In diesem Fall wählt er nicht nur für sich und seinen Kunden die optimale Lösung sondern er stellt sich erfolgreich der Konkurrenzsituation und verhält sich haftungsrechtlich richtig. Er muss daher nicht befürchten, da er seinen Kunden umfassend aufgeklärt und dies dokumentiert hat, dass ihm aus diesen Situationen heraus später einmal juristisches Ungemach droht.

Im zweiten Fall ist die Lage etwas anders.



Hier geht es primär nicht um die Möglichkeit Einzelwerte beraten zu können sondern um eine Umstellung des bisherigen Geschäftsmodells, welches die Möglichkeit bieten soll, seine Kunden individuell vermögensverwaltend zu beraten.

Auch hier finden sich am Markt diverse Lösungen, die sich sowohl von der Individualität als auch von der preislichen Gestaltung durchaus unterscheiden. Das für ihn passende Angebot muss ihm folglich seinen individuellen Spielraum erhalten, damit seine Kunden ihn auch zukünftig weiter mit der erbrachten Leistung identifizieren können.

Bei der Preisgestaltung sollte es ihn in die Lage versetzen, für seine Kunden ein markt-

Honorarberatung 2007

konformes und transparentes und für ihn ein tragfähiges Geschäftsmodell zu ermöglichen.

Er könnte so seinen administrativen Aufwand deutlich reduzieren, sein Profil im Wettbewerb schärfen und würde zusätzlich den Teil seiner dauerhaft generierten Provisionseinkünfte erhöhen.

Soweit zur Praxis und den möglichen Lösungswegen. Die Frage, die sich stellt ist, wer bietet solche Lösungen an und über wen und wie kann ich diese erhalten?

Ein potentieller Partner ist der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH), der mit seinem VDH-Haftungsdach eine den geschilderten Anforderungen und Ansprüchen gerecht werdende Lösung zur Verfügung stellt.

In Kooperation mit der Haftungsdachträgerin, der GSAM AG, ist eine Haftungsdachlösung entstanden, die im Kontext mit dem bisherigen Leistungsspektrum des VDH nicht nur eine sinnvolle Ergänzung darstellt sondern auch in der Individualität eine einzigartige Dienstleistung ist, die exklusiv über das VDH-Haftungsdach angeboten wird.

Dies bedeutet in der Praxis, dass sowohl die Einzelwertberatung als auch die Beratung in der Vermögensverwaltung vom VDH-Verbundpartner in sein Geschäftsmodell aufgenommen und integriert werden können. Beide Varianten sind sowohl einzeln als auch in Kombination möglich.

Die individuellen Vorteile für jeden einzelnen VDH-Verbundpartner lassen sich aus den zuvor geschilderten Fällen aus der Praxis leicht ableiten.

Alle aufgeführten Aspekte treffen natürlich auch auf eine andere Lösung zu. Diese betrifft die Möglichkeit der eigenen Lizenzierung nach dem KWG § 32 und soll daher hier nicht unerwähnt bleiben.

Dabei sollte aber auch bedacht werden, dass der Zeitraum von Antragstellung bis zur Erteilung der Lizenz etwa 3 – 9 Monate beträgt. Die indirekten Kosten sich je nach Art und Umfang und unter Einschaltung der darauf spezialisierten Dienstleister (Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Notar) und dies ist zu empfehlen, im deutlich 5-stelligen Bereich belaufen.

Hinzu kommt das notwendige Gesellschaftskapital und die direkten Zulassungskosten, die das BaFin in Rechnung stellt. Die Betriebskosten der Lizenz liegen jährlich mindestens auf Höhe der gesamten Zulassungskosten. Die größere Belastung liegt allerdings in den arbeitstechnischen Aufwendungen für laufende administrative Tätigkeiten für die BaFin, welche ebenfalls dauerhaft einen erheblichen Zeitaufwand bedeuten.

Insbesondere unter dem Aspekt der zuvor geschilderten Zeitersparnis, Vermögensver-

Honorarberatung 2007

waltung versus Anlage und Abschlussvermittlung, ist abzuwägen, ob der bei der eigenen Lizenz zu leistende administrative Aufwand nicht kontraproduktiv ist.

Somit kann der Schritt unter das VDH-Haftungsdach all denen empfohlen werden, deren aktuelles Geschäftsmodell schon stark wertpapierlastig ist, oder im Wertpapierbereich ausgebaut werden soll und denen der Aufwand einer eigenen Lizenzierung sowohl einmalig als auch dauerhaft zu hoch ist.

Durch diese Erweiterung des Geschäftsmodells wird nicht nur die Kundenbindung zusätzlich vertieft sondern es können auch bereits vorhandene Kundenbestände außerhalb des bisherigen Beratungsumfanges problemlos mit in die Beratung einbezogen werden.

Das sich durch diese neuen exklusiven Dienstleistungen im Umfeld der freien Berater und gegenüber Banken und Vermögensverwaltern auch neue Kunden dauerhaft gewinnen lassen ist sicherlich strategisch gleichbedeutend.

Abschließend kann man zusammenfassen, dass sich mit dem VDH-Haftungsdach die Lücke zu den Banken und Vermögensverwaltern schließt und somit eine umfassende Beratungs-Kompetenz dank Haftungs-dachsicherheit dem interessierten und qualifizierten VDH-Verbundpartner zur Verfügung steht.

Private Equity-Anlagen mit Profis


SVF AG

- langjährige Private Equity Erfahrung
- bereits 3 PE-Fonds erfolgreich am Markt
- sehr gute Ergebnisse der Vorgängerfonds
- Fern als renommierter PE-Manager

Aktuelles Angebot (in Vorbereitung)

PRIVATE EQUITY SELECT III

- PES II von CHECK mit dem besten Rating ausgezeichnet, das jemals im Bereich PE vergeben wurde
- SVF PE-Fonds haben sich durch sehr hohen Investitionsgrad und sehr niedrige laufende Kosten ausgezeichnet
- globale Ausrichtung
- Zeichnungsbeginn: März 2007

service für  Vermögensplanung und Finanzen AG

SVF

Telefon: 0 62 21-539750
info@svf.de www.svf.de