



Was leistet ein Haftungsdach?

Interview mit André Spee,
Gonçalves + Spee Asset
Management AG

RATINGSieger: Ihr Haus hat eine hohe Kompetenz in der Konzeption von Haftungs-dächern. Wie erlangt man dieses Know-how?

André Spee: Aus der Erfahrung der letzten Jahre in der flexiblen Kombination von rechtlich notwendigen Rahmenparametern mit den vertrieblischen Anforderungen an die Praxis. Unser Fokus liegt primär darin, das Geschäftsmodell des interessierten Gesprächspartners zu verstehen und ihm eine passende Lösung anzubieten.

RATINGSieger: Auf welchen Feldern der Produktvermittlung verlangt der Gesetzgeber einen Status gemäß KWG § 32 ?

André Spee: In der Anlage- und Abschlussvermittlung sämtlicher Finanzinstrumente im Sinne des KWG – d.h. nicht beschränkt auf Investmentfonds –, also insbesondere für die Beratung von Einzelwerten, Zertifikaten, etc. sowie für die Finanzportfolioverwaltung, wenn man diese als Produkt versteht.

RATINGSieger: Ist hier ein Interpretationsspielraum gegeben?

André Spee: Wir sehen hier zwei Abgrenzungsprobleme, welche rechtlich zu klären und vor in Krafttreten der MiFID durch den Gesetzgeber wohl noch zu lösen sind. Zum einen bei Beratung zu den Einzelwerten innerhalb von Investmentfonds und zum anderen bei Verkaufsempfehlungen von Einzelwerten, um Investmentfonds zu erwerben.

RATINGSieger: Welche Haftungen bzw. strafrechtliche Relevanz hat eine Vermittlung, die das KWG § 32 umgeht?

André Spee: Zum einen kann eine so genannte „verbotene Finanzdienstleistung“ gemäß §54 KWG zu einer Freiheitsstrafe bzw. Geldstrafe führen. Zum anderen besteht die Gefahr, dass im Schadensfalle die VSH des Beraters nicht leistet und evtl. Ansprüche daher durch das Vermögen des Beraters befriedigt werden müssen. Darüber

hinaus kann es durch die Eintragung ins polizeiliche Führungszeugnis zum Entzug der Gewerbe-erlaubnis kommen, was zu einer existenziellen Bedrohung führen kann.

RATINGSieger: Differenziert der Gesetzgeber auf diesem Feld zwischen Vermittlung und Beratung ohne anschließende Vermittlung?

André Spee: Hier gilt es zu unterscheiden. Der Gesetzgeber differenziert derzeit noch zwischen der Anlage- Abschlussvermittlung als aufsichtspflichtige Finanzdienstleistung im Sinne des KWG und der Anlageberatung als nicht aufsichtspflichtige Wertpapierneben-dienstleistung. Diese Unterscheidung wird aber spätestens durch die Umsetzung der MiFID zum November nächsten Jahres aufgehoben. Ab dann ist auch die Anlageberatung aufsichtspflichtig. Die Rechtsprechung unterscheidet zwar zwischen der Haftung des Anlage- Abschlussvermittlers und der des Anlageberaters. Letzterer haftet



regelmäßig strenger. Allerdings gibt es nach unserem Kenntnisstand derzeit keine einheitliche Rechtsprechung. Speziell die Beratung ohne Vermittlung enthält eine Reihe schwieriger Aspekte, wenn für die Beratungsleistung zwar gezahlt wird, die Umsetzung aber anschließend nicht vom Berater erfolgt sondern der Kunde diese ohne Kenntnis des Beraters selbst tätigt.

RATINGSieger: Kosten und arbeitstechnische Aufwendungen zur Erlangung eines Status nach KWG § 32 sind nicht unerheblich. Auf welche Größenordnungen muss sich ein Vermittler einstellen.

André Spee: Der Zeitraum von Antragstellung bis zur Erteilung der Lizenz beträgt etwa 3–9 Monate. Die indirekten Kosten sind je nach Art und Umfang und unter Einschaltung der darauf spezialisierten Dienstleister (Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Notar) und dies würden wir empfehlen, im deutlich 5-stelligen Bereich anzusiedeln. Hinzu kommt das notwendige Gesellschaftskapital und die direkten Zulassungskosten, die das BaFin in Rechnung stellt. Die Betriebskosten der Lizenz liegen jährlich mindestens in der Höhe der gesamten Zulassungskosten. Die größere Belastung ist unserer Meinung nach allerdings der arbeitstechnische Aufwand für laufende administrative Tätigkeiten für die BaFin, die dauerhaft einen erheblichen Zeitaufwand bedeuten.

RATINGSieger: Was leistet nun auf diesem Feld das so genannte Haftungsdach?

André Spee: Wir bieten mit unserer Dienstleistung die Möglichkeit der kompletten Wertpapierberatung zu niedrigen Kosten im Vergleich zur eigenen Lizenz. Zusätzlich übernehmen wir die notwendigen Reporting- und Meldepflichten und unterstützen den Berater bei der Umsetzung der MiFID in der Kundenberatung.

RATINGSieger: Welche unterschiedlichen Konzeptionen kennt der Markt? Sind diese Modelle bereits in Anwendung oder müssen sich diese zum Teil noch den Segen übergeordneter Instanzen holen?

André Spee: Der größte Teil der uns bekannten Haftungs-dächer bietet eine „Light“-Version an, die sich auf eine einzelne Bankverbindung, auf vordefinierte Wertpapierarten (z.B. Zertifikate) und eine kon-

krete Produktauswahl beschränken. Wir zählen uns zu den wenigen Anbietern, die das komplette Produktuniversum über mehrere Bankverbindungen anbieten können. Dieses Modell ist umfassend aufsichtsrechtlich geprüft worden und wird auch schon praktiziert. Daneben planen wir derzeit noch eine Reihe weiterer hochflexibler Konzepte, mit denen wir auf die geänderten Marktbedürfnissen reagieren wollen. Diesbezüglich steht allerdings die aufsichtsrechtliche Machbarkeit noch aus.

RATINGSieger: Wie ist die vielzitierte MiFID in diesem Zusammenhang zu bewerten?

André Spee: Die MiFID wird höhere Anforderungen an die Haftungsdächer bei Dokumentations-, Informations- und Berichtspflichten gegenüber dem Kunden stellen. Hier gilt es für jeden Haftungsdachträger zukünftig noch genauer zu prüfen, welche Berater man unter das Haftungsdach nimmt. Darüber hinaus wird die MiFID unserer Meinung nach zu einer Renaissance der Haftungsdächer führen, da der gesamte Bereich der bislang nicht aufsichtspflichtigen Anlageberatung als potentielle Nutzer hinzukommen wird. Hier wird der Markt flexible Lösung erwarten, an deren Umsetzung wir – wie gesagt – arbeiten.

RATINGSieger: Persönliche Freiheit als selbstständiger Handelsvertreter und Haftungsdach. Gibt es hier Grenzen hinsichtlich der Unterwerfung?

André Spee: Ein Haftungsdach bedeutet im Wertpapierbereich erst einmal Ausschließlichkeit. Je nach Ausgestaltung, wie zuvor erwähnt, gilt es für den selbstständigen Handelsvertreter genau zu prüfen an welches Haftungsdach er sich bindet. Insofern entscheidet er selbst über die Nähe oder Weite seiner Grenzen.

RATINGSieger: Welchen Trend beobachten Sie im Rahmen der Anfragen an Ihr Haus?

André Spee: Zum einen geht ein Trend in unseren Gesprächen weiterhin in Richtung Individualisierung. Der ambitionierte Wertpapierberater sucht nicht die Lösung von der Stange sondern nach Maßarbeit.

Zum andern haben in den letzten Monaten die Anfragen nach Möglichkeiten als Berater in der Vermögensverwaltung tätig zu werden, deutlich zugenommen. Aus unserer Sicht wird hier sowohl eine Vertiefung der bereits langjährig existierenden Kundenbeziehung angestrebt als auch ein lukratives Geschäftsfeld besetzt, welches bisher Banken und Vermögensverwaltern vorbehalten war.

RATINGSieger: Herr Spee, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Vermögensschaden-Haftpflicht



Der Vermittler ist ein seltsames Tier. Wenn er alle Zeit der Welt hat, erledigt er gar nichts. Wenn der Gesetzgeber mit der Rute fuchelt, schläft er weiter. Wenn der Gesetzgeber entschieden hat, schreckt er hoch, wählt die nächstbeste Nummer und zeichnet irgendeine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH). Er verhält sich also nicht besser als der Kunde, der die erstbeste Vorsorgelösung kauft.

Die Anbieter von Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen haben seit einigen Tagen Hoch-Konjunktur. Dank der nun verbindlichen Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie ist Handlungsbedarf angesagt. Das Gesetz tritt zum 01. Juni 2007 in Kraft.

Wer bereits im Besitz einer derartigen Police ist, sollte nun darauf achten, dass eine eventuell beabsichtigte Absenkung auf die nunmehr verbindliche gesetzliche Vorgabe dann problematisch ist, wenn die jetzige höhere Deckungssumme bereits gegenüber Kunden kommuniziert wurde.

Deckungen, die nur den gesetzlichen Rahmen wiedergeben, sind zudem nicht zwingend mit dem Tätigkeitsfeld des jeweiligen Vermittlers konform. Es gibt also nicht den Vertrag, der alles heilt! Der schärfste Blick ist zudem immer auf die Ausschlussbestimmungen in den VSH-Policen zu richten.

Um die Prämie günstiger zu gestalten, sollte auch die Frage nach Selbstbehalten gestellt werden. Für das schnelle Geschäft

mit der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung haben sich einige Marktteilnehmer aktuell in die erste Reihe gestellt.

Der RATINGSieger empfiehlt dagegen: Meiden Sie Trittbrettfahrer, verlassen Sie sich auf bewährte Fachmakler.

So hat sich die Ralf W. Barth GmbH, Schwaigern-Niederhofen, seit 1998 auf die Vermögensschadens-Haftpflicht spezialisiert.

Finanzdienstleister, Makler und Versicherungsvermittler sowie die rechts- und steuerberatenden Berufe werden hier fachlich exzellent bedient.

Dank des stetigen Kontakts mit den wesentlichen VSH-Versicherern werden faire VSH-Deckungskonzepte entwickelt, die der Zielgruppe auf den Leib geschneidert sind. Mehr Know-how auf diesem Feld hat der Markt aktuell kaum zu bieten.

Wer im Norden der Republik beheimatet ist, kann sich auch an die Hans John Versicherungsmakler GmbH, Hamburg, wenden. Bereits 1989 wurde hier das erste Ver-

Die EU-Vermittlerrichtlinie

Die Richtlinie soll Versicherungsagenten und -maklern die Ausübung der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit erleichtern. Ferner soll den Belangen des Verbraucherschutzes gedient werden. Kernpunkte der Richtlinie sind:

- Eintragungspflicht bei der zuständigen Behörde/öffentliches Register
- Berufliche Anforderungen
 - angemessene Kenntnisse und Fertigkeiten
 - Besitz eines guten Leumunds
 - Berufs-Haftpflichtversicherung (siehe nebenstehend)
 - Finanzielle Leistungsfähigkeit
- Auskunftspflicht des Vermittlers
- Beratungs- u. Dokumentationspflicht
- Bestandsschutz für vor September 2000 tätige Vermittler
- Niederlassung und Erbringen von Dienstleistungen im EU-Ausland
- Sanktionen für nicht eingetragene Vermittler
- Beschwerde- und Schlichtungsstellen für Kunden

Berufs-Haftpflichtversicherung

Artikel 4.3 der EU-Vermittlerrichtlinie (Der Original-Text)

Berufliche Anforderungen

(3) Versicherungs- und Rückversicherungsvermittler schließen eine für das gesamte Gebiet der Gemeinschaft geltende Berufs-Haftpflichtversicherung oder eine andere gleichwertige, die Haftpflicht bei Verletzung beruflicher Sorgfaltspflichten abdeckende Garantie in Höhe von mindestens 1.000.000 EUR für jeden einzelnen Schadensfall und von 1.500.000 EUR für alle Schadensfälle eines Jahres ab, soweit eine solche Versicherung oder gleichwertige Garantie nicht bereits von einem Versicherungsunternehmen, Rückversicherungsunternehmen oder anderen Unternehmen gestellt wird, in dessen Namen der Versicherungs- oder Rückversicherungsvermittler handelt oder für das der Versicherungs- oder Rückversicherungsvermittler zu handeln befugt ist, oder dieses Unternehmen die uneingeschränkte Haftung für das Handeln des Vermittlers übernommen hat.

■ Artenschutz für Strukturgeier aufgehoben:

Wer andere berät, muss auch für die Konsequenzen dieser Dienstleistung eintreten.

Für hunderttausende aktive Nebenberufler wird die Luft dünner.

mögensschaden-Haftpflichtkonzept entwickelt und im Lauf der Jahre entstand ebenfalls eine Spezialisierung in dieser Sparte. Auf der Seite www.haftpflichtexperten.de wird der Vermittler fündig.

Mit den nachstehenden Fragen können Sie einmal testen, wie fit Sie in Sachen VSH sind. Mehr dazu auf www.rwb-finanz.de

- 1 Kennen Sie den Unterschied zwischen den Tarifarten Claims-Made-Prinzip und Verstoßtheorie?
- 2 Wissen Sie, welche der zuvor genannten Tarifarten für Sie geeigneter ist?
- 3 Kennen Sie die Vor- und Nachteile zwischen Umsatz- und Stückkostentarifen für Sie/Ihr Unternehmen?
- 4 Wissen Sie, welche gravierenden Nachteile Gruppentarife in sich bergen können?
- 5 Kennen Sie die verschiedenen Klauseln in den VSH-Verträgen, wie z.B. die des Gebühreneinwurfes?
- 6 Wissen Sie, welche Nachteile beim Wechsel eines Tarifes in ein anderes Deckungskonzept entstehen können?
- 7 Kennen Sie die subsidiäre Rückwärtsversicherung und wissen Sie, welche Bedeutung diese für Sie hat?
- 8 Wissen Sie, was Sie im Falle einer Schadensandrohung als erstes tun müssen?
- 9 Kennen Sie das Risiko, das Sie bei Beantragung einer VSH ohne jegliche Risikoprüfung möglicherweise eingehen?
- 10 Wissen Sie, wie wichtig die Schadensabwehr (Bestandteil der VSH) mittlerweile geworden ist?

Kommentar

Jeder Versicherungsvermittler, folglich auch jeder selbstständige und gewerblich handelnde Untervermittler, muss somit ab In-

krafttreten des Gesetzes eine Berufs-Haftpflichtversicherung abschließen. Kommt der Vermittler dieser Pflicht nicht nach, droht eine Ordnungsstrafe von bis zu 5.000 Euro. Die zuständige Behörde kann entsprechend die Vermittlungstätigkeit untersagen.

Angestellte Mitarbeiter unterliegen nicht dieser Versicherungspflicht, da sie keine gewerbsmäßigen Vermittler sind.

Achtung: Die Berufs-Haftpflichtversicherung muss jedoch die Haftung des Vermittlers für seine Angestellten (Erfüllungsgehilfen) decken.

Basis Know-how

Neben den allgemeinen Informationspflichten im Rahmen der EU-Vermittlerrichtlinie hat der Gesetzgeber auch die vertragsbezogenen Informationspflichten geregelt.

- Der Versicherungsmakler muss grundsätzlich seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherern zu Grunde legen.
- Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler die ihre Beratungsgrundlage einschränken, müssen dies dem Auftraggeber mitteilen.
- Vor Abschluss eines Versicherungsvertrages sind die vom Kunden gemachten Angaben (Wünsche, Bedürfnisse) sowie die vom Makler angegebenen Gründe für die Auswahl eines bestimmten Versicherungsproduktes in schriftlicher Form festzuhalten und dem Kunden zur Verfügung zu stellen (Beratungsprotokoll).
- Ein Kunde kann schriftlich auf die Dokumentation verzichten, wenn er darüber informiert wurde, dass sich dies nachteilig auf mögliche Schadensersatzansprüche auswirken kann.

