

## Haftungsdach Know-how für Makler

## Boutique oder Fabrik?



Autor: André Spee,  
Goncalves + Spee Asset Management AG  
www.gsam-ag.de

Der Markt der Haftungsdächer ist auch durch die Finanzmarktkrise in Bewegung geraten. Je nach Tragfähigkeit der Geschäftsmodelle hat es Geschäftsaufgaben aber auch Übernahmen in diesem Bereich gegeben. Zum Beispiel haben sich an einigen größeren Haftungsdächern Banken oder Versicherer beteiligt, um sich für die Zukunft Vertriebskanäle zu sichern. Auch haben größere Haftungsdachanbieter kleinere Einheiten übernommen und eingegliedert.

Neben den größeren Haftungsdächern konnten sich auch eine Reihe von kleineren Anbietern – Boutiquen – etablieren, die sich meist durch ihre individuelleren Geschäftsmodelle von den sogenannten Haftungsdachfabriken abgrenzen, die eher den standardisierten Bereich im Wertpapiergeschäft anbieten.

Neben der generellen Frage, braucht ein Makler ein Haftungsdach, die nur in Abhängigkeit von seinem Geschäftsmodell beantwortet werden kann, macht es insbesondere vor dem Hintergrund einer zunehmenden Regulierung des Finanzmarktes Sinn, sich generell mit dem Thema zu beschäftigen.

#### ■ Dienstleistungen

Wichtig ist, Haftungsdach ist nicht gleich Haftungsdach! Es gibt sowohl standardisierte als auch individuelle Angebote am Markt. Während sich große Anbieter mehr auf die Anzahl der anzubindenden vertraglich gebundenen Vermittler und die standardisierte Abwicklung des Wertpapiergeschäftes fokussieren, steht bei kleineren Anbietern das individuelle Geschäftsmodell bzw. die individuelle Umsetzung der Bedürfnisse des Partners im Vordergrund. Auch der Umfang der von der BaFin jeweils erteilten Lizenz über die der Haftungsdachanbieter verfügt, ist unterschiedlich.

Die langfristige und erfolgreiche Anbindung eines Maklers hängt sehr stark von den Möglichkeiten ab, die unter einem Haftungsdach geboten werden.

#### ■ Anlage- und Abschlussvermittlung

In den meisten Fällen wird die Möglichkeit benötigt, die Anlage- und Abschlussvermittlung auszuüben. Liegt diese vor, dann kann im Anschluss an die Wertpapierberatung und nach der notwendigen Kundenunterschrift die Umsetzung des Beratungsergebnisses durch einen Wertpapierauftrag durchgeführt werden.

Unterscheidungsmerkmale finden sich hier im Umfang der Produktauswahl und bei der Orderprüfung beziehungsweise Weiterleitung, den Orderwegen und den angebotenen Plattformen und Vollbanken. Wo auf der einen Seite zum Beispiel mit so genannten geprüften Produktlisten gearbeitet wird, besteht bei anderen Anbietern im Wertpapierbereich umfangreiche Produktfreiheit. Hier ist es wichtig, passend zu seinem Geschäftsmodell, die richtige Lösung zu finden. Im standardisierten Bereich ist es aus Sicht des Haftungsdaches wichtig, die Menge des Geschäftes möglichst sicher abwickeln und betreuen zu können. Für die Umsetzung

von individuellen Beratungskonzepten, die über den Standard hinausgehen, sind die Möglichkeiten bei der Produktauswahl von besonderer Bedeutung.

#### ■ Anlageberatung

Bei einer Anlageberatung, wo es anschließend nicht zur Umsetzung durch ein Produkt seitens des Maklers kommt, ist die Auswahl des richtigen Haftungsdaches von besonderer Bedeutung. Insbesondere in der Finanzplanung und in der Honorarberatung ist die Inanspruchnahme einer solchen Möglichkeit eine grundlegende Voraussetzung, da die Wertpapierberatung ohne den Zwang der anschließenden Umsetzung erfolgt. Der Kunde ist frei in seiner Entscheidung, ob er die Empfehlung annimmt bzw. mit wem er diese umsetzt. Daher ist im Vorfeld zu klären, ob eine solche Möglichkeit unter dem Haftungsdach besteht und wie die Abläufe organisiert sind, um eine praxismgerechte Handhabung für den Berater gewährleisten zu können.

#### ■ Vermögensbetreuung

Eine weitere Möglichkeit die unter einem Haftungsdach ausgeübt werden kann ist die Vermögensbetreuung. Hierzu benötigt das Haftungsdach eine BaFin-Lizenz in der Finanzportfolioverwaltung, da der Kunde im Rahmen der mit ihm besprochenen Strategie dem Vermögensverwalter freie Hand bei der Umsetzung lässt. Diese Lösung empfiehlt sich insbesondere bei Kunden, die schwer zu erreichen sind oder die bewusst die Anlageentscheidungen delegieren wollen. Da der Makler keine Kundenorder mehr unterschreiben lassen muss, kann er seine Kompetenz auf die Betreuung des Kunden konzentrieren und zu seiner eigenen Entlastung den Vermögensverwalter agieren lassen.

## Das Haftungsdach



- ... ist kein nachträglicher Schutz vor alten Problemen
- ... schützt nicht generell vor Haftung
- ... ist kein Freibrief für abenteuerliche Produkte
- ... beseitigt nicht Unabhängigkeit und Verantwortung
  
- ... sichert die Entwicklung eines Geschäftsmodells, das
  - gesetzeskonform und rechtlich abgesichert ist
  - zukunftsfähig ist
  - Flexibilität für zukünftige Veränderungen bietet
  - Einnahmen auf neuen Finanzmarktfeldern ermöglicht
  - für den Kunden mehr Dienstleistungen ermöglicht

### ■ Der Kostenrahmen

Natürlich muss der Aufwand, den ein Haftungsdach zu leisten hat, auch entschädigt werden. Unter Aufwand ist aber nicht nur der vordergründige Teil in der Wertpapierberatung und deren Abwicklung zu verstehen sondern auch der gesamte administrative aufsichtsrechtliche Bereich, der sich mit der BaFin und der Buba im Hintergrund befindet.

### ■ Transaktionsbezogen

Am Markt befinden sich generell zwei Arten von Gebührenmodellen. Zum einen ein eher transaktionsbezogenes Modell, wo neben Teilen von Bestandspflegegebühren auch jegliche Transaktion mit einem Provisionsanteil für das Haftungsdach versehen wird.

### ■ Bestandsbezogen

Zum anderen gibt es reine bestandsbezogene Modelle, die einen bestimmten Anteil vom Depot- oder Honorarvolumen in Rechnung stellen und zum Beispiel keinerlei zusätzliche Differenzprovisionen in Rechnung stellen.

### ■ Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung (VSH)

Zur Absicherung bedarf es einer zusätzlichen Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung (VSH), die nicht mit der oftmals bereits bestehenden VSH beim § 34 GewO vergleichbar ist, da hier ausschließlich das aufsichtspflichtige Wertpapiergeschäft abgesichert ist.

Die hierfür anfallenden zusätzlichen Kosten hängen von der Höhe der Versicherungssumme, der Selbstbeteiligung und dem Versicherer ab. Unter dem Strich kann man festhalten, dass mit der Entscheidung ein Haftungsdach in Anspruch zu nehmen, zusätzliche Kosten von mindestens einigen hundert Euro pro Monat anfallen.

Diese sollten sich mit zusätzlichen Erträgen durch Neukundengewinnung mehr als kompensieren lassen. Denn mit einem Haftungsdach können alle Kunden, auch die mit einem bunt gemischten Bankdepot angesprochen, beraten und akquiriert werden.

### ■ Marktentwicklung

Gerade in Zeiten der Finanzmarktkrise werden die Stärken und Schwächen der einzelnen Geschäftsmodelle besonders deutlich sichtbar.

Bei den größeren Haftungsdächern, die sich mehrheitlich für transaktionsbezogene Gebührenmodelle entschieden haben, brechen derzeit die Einnahmen weg, da viele Makler und Kunden wegen der unsicheren Zeiten keine neuen Anlageentscheidungen treffen wollen.

Des Weiteren führen die fortlaufenden Entwicklungen bei der Technik der Plattformen und deren Softwareanwendungen zu erheblichen Kosten.

Zudem wird das zur Verfügung stehende Vertriebs- und Service-Personal in vielen Fällen den neuen Marktgegebenheiten angepasst, was aber auch zu Qualitätsverlust und/oder Serviceeinbußen führen kann.

Bei den kleineren Haftungsdächern ist oftmals die Anzahl der vG's noch nicht so hoch, dass ein Fortbestand bei länger andauernder Finanzmarktkrise als sicher vorhergesagt werden kann.

Wichtig ist daher für den Haftungsdachinteressenten die Frage, ob das Haftungsdach bereits profitabel ist und wie stark es von Transaktionen abhängt.

### ■ Die Anbindung

Wenn ein Makler, passend zu seinem Geschäftsmodell, den richtigen und wirtschaftlich bereits erfolgreichen Partner gefunden hat und eine Einigung zur Zusammenarbeit vereinbart ist, dann erfolgt ein so genannter Anbindungsprozess. Dieser stellt sicher, dass ab dem gewählten Startdatum das Haftungsdach auch zur Verfügung steht. Hierzu benötigt das Haftungsdach vom Makler umfangreiche Dokumentationen aus denen die Zuverlässigkeit, die Qualifikationen und die praktische Erfahrung abgeleitet werden können. Ist dies erledigt, kann das Haftungsdach den Makler bei der BaFin, der Versicherung und in den eigenen Systemen anbinden.

### ■ Fazit

Der Makler vertritt als unabhängiger und treuhänderischer Sachwalter ausschließlich die Interessen seiner Kunden. Nach einer qualifizierten Beratung sucht er im Idealfall das Produkt, das den Risikogegebenheiten und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht. Vor diesem Hintergrund sind die vorhandenen Haftungsdachangebote hinsichtlich eventuell eingeschränkter Dienstleistungen und/oder auf ihren beschränkten Marktzugang hin zu überprüfen.

Daher sollte sich der Makler vor Bindung an ein Haftungsdach folgende drei Fragen beauskunften lassen:

1.) Decken die Dienstleistungen, die das Haftungsdach bietet, die Bedürfnisse seines Geschäftsmodells ab (Standard oder Individualität, geprüfte Produkte oder Produktfreiheit)?

2.) Steht der finanzielle Mehraufwand für das Haftungsdach im Verhältnis zum angestrebten Mehrertrag (Bestandssicherung, Neukundengewinnung, Ausweitung des eigenen Dienstleistungsangebotes)?

3.) Ist die Stellung des Haftungsdaches ein Kerngeschäftsfeld des Unternehmens oder eine Nebendienstleistung (Profitabilität, Entstehungsgeschichte, Eigentümerstruktur, Markterfahrung)?

Bei zufriedenstellender Beantwortung und Auswahl des passenden Partners sollten dann die Vorteile eines Haftungsdaches voll zur Entfaltung kommen.