

Haftungsdach ohne Produktbeschränkungen

Ein Muss für den qualifizierten Berater



Andre Spee,
Vorstand Gonçalves + Spee
Asset Management AG

Durch die Einführung der MiFID hat sich der Beratermarkt in zwei Klassen gespalten. Zum einen in die ausschließliche Beratung in Investmentfonds (Ausnahmeregelung) und zum anderen in die Wertpapierberatung in allen Finanzinstrumenten (Aktien, Renten, Investmentanteile, Zertifikate, ...) im Sinne des § 1 Abs. 11 KWG.

Über die Sinnhaftigkeit dieser gesetzlichen Einteilung ist in den letzten Monaten viel diskutiert worden. Insbesondere die Grenzen der Investmentfondsberatung sind z.Zt. noch recht unscharf und müssen erst durch die gelebte Praxis geschärft werden.

Zusätzlich hat sich am Markt ein weiteres Unterscheidungsmerkmal herauskristallisiert, welches in der Frage des Kunden mündet: „Sind Sie ein regulierter oder unregulierter Berater?“.

Diese einfache Fragestellung hat es durchaus in sich. Unabhängig von der Qualifizierung eines jeden einzelnen Beraters, teilt sie den Beratermarkt. Nur der qualifizierte Berater unter einem Haftungsdach oder mit eigener Lizenz kann offensiv mit seiner Wertpapierberatungskompetenz gegenüber dem Kunden werben. Über seine Registrierung kann der Kunde sich bei der BAFin erkundigen. In diesem Punkt muss der reine Investmentfondsberater passen. Trotz möglicher vorhandener Qualifizierung ist ihm ein solcher offizieller Nachweis nicht möglich.

Ist also die Entscheidung pro Haftungsdach gefallen, stellt sich eine weitere nicht minder entscheidende Frage: Welches Haftungsdach ist für den qualifizierten Berater die richtige Wahl?

Neben den unterschiedlichen Provisionsmodellen, welche die Haftungsdachträger anbieten, sollte eine zentrale Frage im Vordergrund stehen. Reicht für die qualifizierte Beratung ein „eingeschränktes“ Produktangebot aus oder bedarf es in der Kundenberatung des „uneingeschränkten“ Zugriffs auf das gesamte Wertpapieruniversum.

■ **Eingeschränktes Haftungsdach**

Beim so genannten „eingeschränkten Haftungsdach“ wird dem Berater über Selektionslisten eine Auswahl von Produkten vorgegeben. Aus diesen wählt er dann das vorgeschlagene Produkt für seinen Kunden aus, welches den Bedürfnissen und der Risikoneigung möglichst nahe kommt. Es kann in bestimmten Fällen aber auch passieren, dass kein passendes Produkt zur Verfügung steht.

■ **Uneingeschränktes Haftungsdach**

Ein „uneingeschränktes Haftungsdach“ dagegen verzichtet auf solche Vorselektionen und gibt dem qualifizierten Berater die persönliche Freiheit aus dem gesamten Wertpapieruniversum die für den Kunden geeignete und beste Lösung zu ermitteln und umzusetzen.

Für den qualifizierten Berater stellt sich

ohnehin die Frage, warum er mit einem „eingeschränkten Haftungsdach“ arbeiten sollte und nicht eine seinen Ansprüchen gerecht werdende, vollumfängliche Lösung auswählt.

Selbst wenn in der Beratung eine gewisse Standardisierung sinnvoll ist, um die Kundendepots zu strukturieren, so sind es doch gerade die persönlichen Akzente, die das eigene Profil gegenüber dem Kunden und in der Öffentlichkeit schärfen. Zudem lässt sich das eigene Geschäftsmodell durch die unabhängige Produktauswahl selbst wesentlich besser steuern. Die Vorselektion der Produkte seitens Dritter beinhaltet immer die Gefahr, nicht selbst maßgeblich verantwortlich gegenüber dem Kunden zu sein, da man selbst keinen Einfluss auf den externen Auswahlprozess besitzt. So könnte auch die Frage des Kunden warum man gerade dieses Produkt ausgewählt hat und nicht ein vergleichbares oder sogar besseres anderes, die vermeintliche Unabhängigkeit und Neutralität in Frage stellen. Gerade in der qualifizierten Beratung steht nicht das Produkt sondern die Lösung im Vordergrund.

■ **Eine Sache des Geschäftsmodells**

Entscheidend für den Berater ist somit der aktuelle oder der perspektivische Anspruch an sein Geschäftsmodell. Agiert und konkurriert er im eigenen oder Zielkundensegment mit Banken, Vermögensverwaltern und anderen regulierten Finanzberatern, so wird er um die Nutzung eines „uneingeschränkten Haftungsdaches“ nicht umhin können. In diesem Umfeld muss er seine Qualifikation und seine Unabhängigkeit optimal ausspielen können und darf keiner Einschränkung hinsichtlich der Produktauswahl unterliegen. Gerade die Banken werden versuchen die Regulierung durch die MiFID für sich zu nutzen, um Marktanteile auf Kosten von unregulierten, freien Vertrieben zu gewinnen.

Die in den letzten Jahren gestartete Zertifikateoffensive hat eindrucksvoll gezeigt wie zielstrebig dieses nur regulierten Marktteilnehmern zugängliche Wertpapiersegment ausgebaut worden ist. Als qualifizier-

ter Berater dagegen sollte man sich aber nicht wie die Banken auf eine Auswahl von teilweise hauseigenen Produkten beschränken, sondern den Trumpf der Unabhängigkeit bewusst ausspielen. Heute wäre es ja auch für einen unabhängigen Berater undenkbar, wenn er ausschließlich mit einer kleinen Auswahl von Investmentfonds, wie in den Anfängen des Investmentfondsgeschäftes üblich, auf seine Kunden zugehen würde. Hier ist es seit Jahren selbstverständlich geworden, dass über die Fondsplattformen fast das gesamte Investmentfondsuniversum angeboten wird.

Es macht daher keinen Sinn einen qualifizierten Berater mit einem Minimalangebot an vorselektierten Produkten in die Kundenberatung zu schicken. Er ist durchaus selbst in der Lage Produkte zu analysieren und passgenau in Kundenportfolios zu platzieren. Und genau dadurch zeichnet er sich

mit seiner Qualifikation und Unabhängigkeit aus.

Des Weiteren haben Selektionen einen weiteren systematischen Nachteil. Sie versuchen das gesamte Wertpapieruniversum in ein Korsett zu zwingen. Was nach außen in der Optik noch recht hübsch anzuschauen ist, wird für den Berater selbst mit produktseitiger Kurzatmigkeit gegenüber seinem Kunden erkauft.

Insbesondere für den Fall, dass für Kunden individuelle Finanzpläne erstellt werden und anschließend passende Produktbausteine unterschiedlicher Laufzeiten mit verschiedenen Risikoprofilen gesucht werden müssen, kann ein „eingeschränktes Haftungsdach“ keine Lösung sein.

Ohnehin, wer die am Markt befindlichen Haftungsdachangebote genauer unter die Lupe nimmt, wird feststellen, dass mit steigendem Wertpapiervolumen „uneinge-

schränkte“ Haftungsdächern für den qualifizierten Berater wesentlich interessanter sein dürften.

■ Worauf es ankommt

Wichtig sind folglich die gesamten Rahmenbedingungen, wie Kundenschutz, Individualität, Flexibilität und Produktfreiheit. Nur auf diesen Eckfeilern lässt sich langfristig ein nachhaltiges Geschäftsmodell etablieren, welches nicht aus der gelegentlichen produktorientierten Beratung von Wertpapieren besteht, sondern eine echte Kernkompetenz des lösungsorientierten Beraters darstellt.

Daher kann abschließend nur bestätigt werden, was anfangs postuliert wurde: Ein Haftungsdach sollte für den qualifizierten Berater keine Produktbeschränkungen beinhalten, denn nur so kann es uneingeschränkt die Freiheit in der Beratung gewährleisten.



Gründung im Jahr 2000 in Frankfurt am Main (Firmensitz: Amberg/Oberpfalz)

Solutions- und Serviceprovider für honorarbasierte Beratungssysteme von Banken, Pools, Finanzberatern und CFP's

Bundesweit 267 Mitgliedsunternehmen mit 1.020 Beratern

Sechs institutionelle Kunden

500 Mio. Euro AuM

600 Mio. Euro Beitragssumme im Personenversicherungssegment

3 Geschäftsbereiche

1.

- Bereitstellung von Komplettsystemen für Honorarberatung
- Geschäftsmodellentwicklung und Umsetzung
- Juristische Unterstützung
- Marketing
- Produktlösung
- Beratungstechnologie
- Haftungsdachlösung für 34c Berater / CFP's

2.

- Individualisierte Bereitstellung von Abwicklungs- und Geschäftsmodellen
- Gelabelte Technologielösung
- Integration eigener Beratungs- und Produktlösungen
- Integration eigener Preis- und Honorarmodelle

3.

- VDH Verrechnungsstelle Deutscher Honorarberater
- Debitorenmanagement
- Servicegebühreneinzug inkl. Verrechnung von Kickback's an den Mandanten
- Prämieninkasso
- Abrechnungssysteme

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater · Emailfabrikstraße 12 · 92224 Amberg
Tel.: 09621 / 78825-0 · Fax: 09621 / 78825-20 · info@vdh24.de · www.vdh24.de