



Bild: iStock.com

Vermittlerhaftung

Wer braucht ein Dach über dem Kopf?

Ein Dach über dem Kopf behütet den, der sich darunter begibt. Ein Haftungsdach jedoch soll Anleger – und nicht die Vermittler unterm Dach – vor den Folgen unqualifizierter oder fehlerhafter Anlageberatung schützen.

Zur Erinnerung: Wer Anlageberatung betreibt, benötigt seit November 2007 eine Lizenz nach § 32 Kreditwesengesetz (KWG) oder muss sich an ein Haftungsdach binden. Aber unabhängige Vermittler gehen aktuell nur zögerlich unter ein Haftungsdach. Eine Ursache dafür ist, dass hierzulande die Beratung und Vermittlung von Investmentfonds und Beteiligungen (noch) nicht der Genehmigungspflicht unterliegt. Doch das könnte sich in absehbarer Zeit ändern. Zwei Punkte sprechen vor allem dafür: zum einen der „deutsche Sonderweg“, den die Ausnahme für Fonds und Beteiligungen auf europäischer Ebe-

ne darstellt. Und dass ausgerechnet hoch komplexe Produkte nicht unter die Anforderungen fallen, ist wenig logisch.

Der Finanzrechtsexperte Professor Dr. Hans-Peter Schwintowski kritisierte bereits 2007, dass die zugrunde liegenden Gesetze Vermittlerrichtlinie und MiFID unverbunden nebeneinander stehen und zu einer Trennung zusammengehöriger Dienstleistungen führen. Das hat jetzt auch die Politik entdeckt. Am letzten Sitzungstag vor der Sommerpause verabschiedete der Bundestag einen Antrag zur Regulierung aller Finanzprodukte. Dieser fordert Mindeststandards, die sich am Versicherungsvermittlerrecht orientieren.

Noch ist ungewiss, ob damit auch die Erlaubnispflicht für die Fondsvermittlung vom Tisch ist. Doch vielleicht ist die Frage gar nicht so erheblich. Denn de facto rückt der Verbraucherschutz in der Rechtsprechung immer stärker in den Vordergrund. Damit gewinnt Haftungssicherheit für Berater an Bedeutung.

Das bestätigt auch Reinhard Tahedl, Vorstandsvorsitzender der fundsaccess AG. Auch wenn die Vermittlung von Fonds und Beteiligungen noch genehmigungsfrei sei, würden die aufsichtsrechtlichen Anforderungen der MiFID-Richtlinie zunehmend auch zivilrechtlich übernommen, so Tahedl.

Haftungsdach: Bauen oder kaufen?

Interview mit Reinhard Tahedl, Vorstandsvorsitzender fundsaccess AG

PROINVEST (PI): Was macht ein „Outsourcingprovider für Haftungsdächer“?

RT: Wir entwickeln und betreiben Haftungsdachlösungen für Finanzdienstleister. Dazu gehört die technische Infrastruktur für die Abwicklung, aber auch die prozessuale Begleitung der gesetzeskonformen und anlegergerechten Beratung. Bei Bedarf beschaffen wir für unsere Kunden auch die Produkte.

PI: Heißt das, Sie liefern Haftungsdächer einschließlich Banklizenz?

RT: Nein, das ist weder möglich noch gewollt. Die BaFin hat ausdrücklich klargestellt, dass ein Haftungsdach nicht ausgelagert werden kann. Wir beschränken uns darauf, Know-how, Technologie und exzellente Prozesse zu liefern. Die Lizenz muss der Kunde selbst erwerben – schließlich übernimmt er auch die Haftung. Ferner bleibt auch die Vertriebssteuerung in seinen Händen. Nach unserem Selbstverständnis sind wir „Begleiter und Bekleider im Hintergrund“.

PI: Seit Inkrafttreten der Finanzmarkttrichtlinie haben sich weniger freie Vermittler einem Haftungsdach angeschlossen als erwartet. Was veranlasst ei-

nen Berater im Jahr 2009, den Anschluss zu suchen?

RT: Ganz klar der Wunsch, den Kunden ganzheitlich beraten zu können, und Haftungssicherheit. Eine ganzheitliche Beratung im Wertpapiergeschäft ist – sofern der Kunde Aktien oder Zertifikate im Depot besitzt – nur im Haftungsdach möglich. Und eines sollte man nicht vergessen: Auch wenn die Vermittlung von Fonds und Beteiligungen noch genehmigungsfrei ist, werden die aufsichtsrechtlichen Anforderungen der Finanzmarkttrichtlinie wie Angemessenheits- und Eignungsprüfung im Zivilrecht bereits übernommen.

PI: Aber noch ist der Vertrieb von Fonds und Beteiligungen genehmigungsfrei, nur wenige Vermittler binden sich, und erste Haftungsdächer schließen wieder. Wo bleibt das Potenzial für Ihr Geschäftsmodell?

RT: Ich bin fest davon überzeugt, dass die Genehmigungspflicht nur eine Frage der Zeit ist. Das BGH-Urteil zu Informationspflichten bei geschlossenen Fonds zeigt die Richtung auf. Die neue Bundesregierung wird der Finanzbranche vielleicht noch etwas Zeit lassen, bevor sie



das Thema angeht, aber sie wird es in der ersten Hälfte der Legislaturperiode regeln. Potenzielle Kunden sind im Übrigen neben Vermögensverwaltern, Maklerpools oder Vertrieben auch Versicherer, die ein Haftungsdach für ihren Ausschließlichkeitsvertrieb benötigen. Gerade für sie ist die professionelle und haftungssichere Modellierung aller Prozesse unverzichtbar. Die Frage lautet dann nur: Haftungsdach selber bauen oder kaufen?

Eine Konsolidierung findet am Markt bereits statt: Die Nürnberger Direktbank Cortal Consors demontiert gerade

ihr Haftungsdach und gibt das Geschäft mit der mobilen Beratung auf. 120 Berater müssen sich eine neue Heimat suchen.

Die Haftungsdächer von Hesse Newman, Inovesta, Vialor und Wertkontor machten schon früher dicht, und bei novacapital wurde gerade ein vorläufiges Insolvenzverfahren eröffnet.

Wachstum meldet hingegen die Jung, DMS & Cie. AG. Das Haftungsdach hat die DBV Vermittlungsgesellschaft (DVV) sowie die IMB AG als Kooperationspartner gewonnen und stellt seit August auch für die Vermittler des österreichischen Finanzdienstleisters E&S „Ertrag und Sicherheit“ ein Haftungsdach bereit. Dieser hatte seine Wertpapierdienstleister-Konzession zurückgegeben. Und der Markt wird sich weiter konsolidieren. Fachleute empfehlen Finanzberatern, bereits jetzt die Zeit zu nutzen und in aller Ruhe ein geeignetes Haftungsdach zu finden, welches ihren individuellen Anforderungen gerecht wird.

Sabine Brunotte, Vertriebsberatung und freie Journalistin, www.brunottekonzept.de



DARAUF SOLLTEN VERMITTLER ACHTEN – HAFTUNGSDACH-CHECKLISTE

1. Lizenz als Finanzdienstleistungsinstitut, Kreditinstitut oder Vollbank
2. Haftungskapital absolut und je Tied Agent, Haftungsumfang
3. Qualitätsanforderungen, Anzahl und Zielgruppe Vertriebspartner
4. Assets under Control, Anzahl Depotbanken
5. Produktspektrum; gesamte Marktbreite, Spezialisierungen, Einschränkungen
6. Vertragslaufzeiten, Kündigungsfristen, Procedere bei Beendigung
7. Gebühren, Abschluss- und Bestandsprovisionen
8. Researchqualität, Leistungen und Tools
9. Kernlisten/Produktvorauswahl; mehrstufige Lösungen
10. IT-Infrastruktur; Lösungen zur Order-Abwicklung, Zeitverhalten
11. MiFID-konforme Beratung, Prozessorientierung
12. Weiterbildungsangebote, Vertriebsunterstützung und Betreuung vor Ort