Bild: iStockphoto

Haftungsdächer

Abgeschwächter Elan

Vor gut einem Jahr schien es, als sei die Stunde der Haftungsdächer für freie Vermittler gekommen. Denn seit Inkrafttreten des Finanzmarktrichtlinie-Umsetzungsgesetzes (FRUG) am 1. November 2007 darf Anlageberatung nur noch ausüben, wer die Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat. Bislang ist der Run unter das schützende Dach ausgeblieben. Als eine Ursache gelten nicht erfüllte Umsatzhoffnungen zum Vertrieb von Zertifikaten.

Einige Vermittler haben noch immer nicht realisiert, dass das FRUG auch für sie gilt. Sie sollten sich vor Augen führen, dass schon die Verkaufsempfehlung für eine Aktie als erlaubnispflichtige Beratung gelten kann. Wer Anlageberatung betreibt, muss eine Lizenz nach § 32 Kreditwesengesetz (KWG) vorweisen oder als gebundener Vermittler („Tied Agent“) unter ein Haftungsdach gehen. Ausgenommen sind Beratung und Vermittlung von Investmentfonds und Beteiligungen, die aktuell noch nicht unters Dach gehen müssen – trotz mancher Risiken im Beteiligungsgeschäft. Die Begründung: Hier handelt es sich nicht um Finanzinstrumente, sondern um Unternehmensbeteiligungen. Ob diese beiden Ausnahmen, die im europäischen Vergleich einen Sonderweg darstellen, von Dauer sind, ist umstritten.

Wer sich ganzheitliche Beratung ohne Anlageberatung zutraut, wandelt auf einem schmalen Grat. Die BaFin ist weit, mag er denken – doch näher, als manchem lieb ist. Unter der Hand gibt es Berichte über Geldinstitute, die schon mal der Finanzaufsicht einen Tipp geben, wenn vermögende Kunden ihre Depots aufgelöst haben.

„Wir beginnen da, wo andere aufhören“

Mit diesem Slogan des Vermögensverwalters BN & Partners werden Financial Planner, erfahrene Finanzdienstleister und ehemalige Banker und Vermögensberater angesprochen.

Felix Brem, CEO von BN & Partners

TRANSPARENZ ERWÜNSCHT

Der Gesetzgeber verlangt ein öffentliches Register vertraglich gebunde-

ner Vermittler, das die BaFin auf ihrer Homepage unter der Adresse http://ww2.bafin.de/database/VGVInfo/ veröffentlicht. Hier ist nachzulesen, wer für welches Institut und seit wann als vertraglich gebundener Vermittler agiert. Für die Angaben tragen die meldepflichtigen Unternehmen die Verantwortung. Sie bestätigen in der Anzeige fachliche Eignung und Zuverlässigkeit eines Vermittlers. Die BaFin prüft die Eintragungen jedoch nicht. Sollte sich später herausstellen, dass ein Unternehmen seine vertraglich gebundenen Vermittler nicht sorgfältig ausgewählt oder seine Pflichten verletzt hat, kann die BaFin verbieten, Vermittler einzubinden. Neue Vermittler müssen umgehend angemeldet werden. Unterbleibt dies, liegt eine unzulässige Beratung vor, und der Kunde wird auf Wunsch so gestellt, als sei ein Vertrag nicht zustande gekommen.

Das Register bietet komfortable Abfragemöglichkeiten. Wer sich auf die Suche begibt, kann alphabetisch nach Vermittler oder nach Unternehmen selektieren. Auch tagesaktuell sollen die Informationen sein, bestätigt die BaFin auf Nachfrage. Die meldenden Unternehmen stellen die Daten direkt ein, es gibt keinen Anmeldestau. Vielleicht ein Wermutstropfen: Eine Verbindung zum Vermittlerregister ist nicht vorgesehen.

KEIN DACH WIE DAS ANDERE

Villa oder Wolkenkratzer – kein Haus und auch kein Dach gleicht dem anderen. Das ist auch bei Haftungsdächern so. Traditionell bieten Banken, Versicherer und große Vertriebe die größten Haftungsdächer in Deutschland auf. Sie schützen die meisten der über 50.000 eingetragenen „vertraglich gebundenen Vermittler". Ganze zehn haftende Unternehmen stellen nach Angaben der BaFin mehr als 95 Prozent der Vermittler. Anfang November 2008 waren 175 Haftungsgeber registriert. Neben den großen Markenanbietern haben sich zwei weitere Formen von Haftungsdächern entwickelt:

1. Die Haftungsfabrik. Darunter versteht man ein Haftungsdach mit standardisierten Leistungen, das möglichst viele Vermittler gewinnen will. Haftungsfabriken arbeiten mit oft eingeschränkter Produktpalette und sind als Vertriebseinheit aktiv.

2. Die Boutique. Die Leistungen sind maßgeschneidert. Zielgruppe sind Verkäufer mit langjähriger Erfahrung bei Finanzanlagen wie beispielsweise ehemalige Bankberater und Financial Planner. Die Anzahl der gebundenen Vermittler („Tied Agents") wird limitiert. Boutiquen agieren häufig auch als Abwicklungsplattform für Vertriebe.

Die Grenzen zwischen beiden Varianten sind fließend, und es gibt viele Zwischenstufen. Unter einem Haftungsdach können abgestufte Modelle angeboten werden, die mehr oder weniger Spielraum und Individualität bieten. Bei allen Unterschieden gibt es eine Gemeinsamkeit: Ganz oder gar nicht, denn es gibt kein Teilhaftungsdach. Halb drinnen und halb draußen ist vom Gesetzgeber nicht gewollt. Wer sich unter das Dach begibt, nimmt seinen gesamten Investmentbestand mit, auch Investments, deren Vermittlung (noch) erlaubnisfrei ist.

WAS FÜR MAKLER WICHTIG IST

Für den Vermittler zählt, auf welches Produktspektrum er zugreifen kann. Deckt es sich mit seinen Vertriebsschwerpunkten? Einige Anbieter arbeiten mit eigenen Auswahllisten, die ausschließlich geprüfte Produkte enthalten. Das beschränkt die Wahl des Kunden, ist aber mit Blick auf die Kosten durchaus positiv. Denn Vorauswahl reduziert Risiken, was sowohl das Haftungsdach als auch der Haftpflicht-Versicherer mit günstigeren Konditionen honorieren. Wer anspruchsvolle Kunden berät, ist jedoch mit einer begrenzten Auswahl nicht immer gut bedient.

Die Kapitalstärke der Anbieter, die Makler unter ihr Dach nehmen, variiert ganz beträchtlich. Ein Schwergewicht unter den befragten Haftungsdächern für freie Berater ist die Fürst Fugger Privatbank mit einem Haftungskapital von 36 Millionen Euro. Wenn ein Haftungsdach nur Finanzdienstleistungen anbietet, ist lediglich ein Startkapital von 50.000 Euro erforderlich. Verschafft es sich auch Eigentum oder Besitz am Vermögen des Kunden, steigt die Hürde auf 125.000 Euro, und wer auf eigene Rechnung Finanzinstrumente handeln will, muss 730.000 Euro mitbringen. Der Erlaubnisumfang ist gleichzeitig ein Differenzierungsmerkmal. Was darf ein Dach leisten? Hat es eine Vollbank-Lizenz und kann selbst als Depotstelle fungieren? Das bietet eine bessere Abschottung der Kundenverbindung. Oder ist es als Finanzdienstleister auf andere Banken angewiesen?

Auch Nebenleistungen stehen auf dem Prüfstand: Welche Weiterbildungsangebote gibt es? Wird IT-Unterstützung angeboten und in welcher Qualität? Was leistet das hauseigene Research des Haftungsdaches für den Makler? Und sind diese Services gratis oder kostenpflichtig? Für die Kosten gibt es kein einheit-

„Anlageberater oder Fondsvermittler?"

Mit dieser „Gretchenfrage" wird eine Spaltung bei Deutschlands Finanzberatern in zwei Klassen kritisiert: Die einen können ihre Kunden mit allen Freiheiten beraten, die anderen dürfen nur Investmentfonds vermitteln.

Thomas Heß, Vorstand Vertrieb und Marketing Jung, DMS & Cie. AG

IN KÜRZE

1. Haftungsdächer wachsen langsamer als prognostiziert, die Umsatzhoffnungen haben sich bisher nicht erfüllt.

2. Eine Vorauswahl reduziert für den Vermittler die Risiken.

3. Die Kapitalstärke der Anbieter variiert beträchtlich.

4. Zukunftsperspektiven sollten bei der Wahl des Haftungsdachs eine wichtige Rolle spielen.

5. Der Konsolidierungsprozess hat in der Branche bereits eingesetzt.

versicherungs magazin FACHTAG

Vertriebserfolg steigern!

29. April 2009
Mainz-Finthen

VERTRIEBSPROFIS AUFGEPASST!

Vertriebserfolg steigern. Wir zeigen wie.
Mit vielen Tipps aus der Vertriebspraxis.

Als Experten erwarten Sie unter anderem:

- Andreas Buhr, Vertriebsprofi und Trainer
- Steffen Ritter, Coach erfolgreicher Vermittlerunternehmen
- Matthias Beenken, Spezialist Vermittlerrecht
- Rudi Lehnert, Versicherungsberater
- Sabine Doms, Persönlichkeitsberaterin und Kommunikationsexpertin
- Jürgen Maifarth, Steuerberater

Vertriebserfolg steigern!

29. April 2009
Mainz-Finthen

ab 8:00 Eintreffen der Teilnehmer bei Kaffee und Tee

9:00 **Begrüßung und Eröffnung des Fachtages durch den Vorsitzenden Bernhard Rudolf, Chefredakteur Versicherungsmagazin**

9:05 **Vertriebsrecht und Versicherungsrecht**
- Gerichtsurteile für die Tagespraxis der Versicherungsvermittler
- Vorsicht, Haftungsfalle: Worauf Vermittler achten sollten
- Fälle aus der Praxis des Versicherungsberaters

Rudi Lehnert

9:45 **Referat ist angefragt**
N.N.

10:15 Kaffee- und Erfrischungspause – Zeit für Gespräche und Besuch der Ausstellung

10:45 **Vertriebschancen nutzen**
- Wie Sie im Vertrieb erfolgreich sein können
- Vertriebschancen mit Basisrente, Riester-Rente und BU
- Vertriebsansätze aus der Sicht des Steuerberaters

Jürgen Maifarth

11:30 **Vermittlerrecht, VVG, GKV-WSG: Bilanz und Folgen für den Vertrieb**
- Aktuelle Fragen des Vermittlerrechts
- Wie das VVG den Vertrieb verändert hat
- Die private Krankenversicherung in der Existenzkrise?

Matthias Beenken

12:25 Gemeinsames Mittagessen

13:15 **Erfolgreiches Auftreten**
- Erfolgreiches Kommunizieren am Telefon
- Die richtige Business-Kleidung
- Über Eindruck und Wirkung

Sabine Doms

14:15 **Das 2009er BEST OF deutscher Vermittler**
- Was die vertriebsstärksten Vermittlerbetriebe Deutschlands gemeinsam haben
- Wie Vertriebserfolge für jeden Selbständigen „automatisiert“ werden können
- Wie die eigene Unternehmensqualität per Kurzcheck überprüft werden kann

Steffen Ritter

15:15 **Preisverleihung „Unternehmer-Ass 2007/2008“**

15:30 Kaffee- und Erfrischungspause

16:00 **Die Umsatz-Maschine – wie Sie als Finanzdienstleistungsprofi Umsätze steigern**
- Erfolgreich verkaufen
- Der Finanzdienstleistungsprofi als Dienstleister des Kunden
- Verkaufsgespräche führen
- Verkaufen heißt: Zukunft sichern

Andreas Buhr

17:30 Ende der Veranstaltung

Ihr Bonus:
Nur 120,- Euro Teilnahmegebühr
Für Versicherungsmagazin-Abonnenten
nur 90,- Euro

VERANSTALTUNGSORT

atrium Hotel Mainz
Flugplatzstraße 44
55126 Mainz
Telefon: 06131.491-0
Fax: 06131.491-128

www.atrium-mainz.de

DETAIL-INFORMATIONEN & ANMELDUNG

www.gabler-finance.de
oder senden Sie eine Mail an **gabler-finance@gabler.de**

Finance
GABLER

Gabler Finance
Abraham-Lincoln-Straße 46
65189 Wiesbaden
gabler-finance@gabler.de
Telefax: 0611.7878-435

WAS IST ANLAGEBERATUNG?

Anlageberatung liegt vor

- bei persönlichen Empfehlungen an Kunden, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzdienstleistungen beziehen,
- sofern die Empfehlung auf eine Prüfung der persönlichen Umstände des Anlegers gestützt oder als für ihn geeignet dargestellt wird und
- nicht ausschließlich über Informationsverbreitungskanäle oder für die Öffentlichkeit bekannt gegeben wird.

(Quelle: BaFin, Informationsblatt vom 24.07.2007)

liches Schema, ebenso wie für die Vermittlerprovision. Von fixen monatlichen Kosten über anteilige Provisionen aus Ausgabeaufschlag, Bestandsprovisionen und festen Sockelbetrag über ertragsorientierte Vergütung reicht das Spektrum. Werden Serviceleistungen in Anspruch genommen und was kosten sie? Den Kosten ist die Entlastung in der Administration gegenüberzustellen.

Die Forschungsstelle für Finanzdienstleistungen an der Humboldt-Universität Berlin beschäftigt sich mit den verschiedenen Modellen. Auf den Internetseiten des Institutes werden Haftungsdächer, deren Geschäftsumfang, Leistungen und Konditionen transparent gemacht (www.forschungsstelle-fdl.de). Vollständig ist diese Aufstellung zwar nicht, aber das ist auch nicht der Anspruch von Professor Schwintowski und seinen Mitarbeitern. Ihr Ziel ist eine repräsentative Darstellung der unterschiedlichen Geschäftsmodelle und des Angebotsspektrums. Denn das erleichtert Vermittlern die Orientierung und liefert Vergleichskriterien.

> **»Beratung ohne Zulassung ist wie Fahren ohne Führerschein.«**
> Alexander Betz, Vorstandsvorsitzender der eFonds Group

CHANCEN UND RISIKEN

Auf den ersten Blick haben die Befürworter von Haftungsdächern gute Argumente. Denn wer seine Kunden ganzheitlich beraten und dabei auf Anlageprodukte nicht verzichten will, braucht eine KWG-Lizenz. So sieht es auch Alexander Betz, Vorstandsvorsitzender der eFonds Group. Für ihn ist Beratung ohne Zulassung „Fahren ohne Führerschein". Thomas Heß, Vertriebsvorstand des Maklerpools Jung, DMS & Cie. AG (JDC), stellt die Gretchenfrage: „Anlageberater oder Fondsvermittler?" Er sieht bei Deutschlands Finanzberatern eine Spaltung in zwei Klassen. Während die einen ihre Kunden mit allen Freiheiten beraten könnten, dürften die anderen nur Investmentfonds vermitteln.

Das schützende Dach ist Voraussetzung für unlimitierte Beratung, sichert den Zugang zu allen Kundengruppen und hilft, für alle Anlegerpräferenzen die passenden Produkte zu finden. Das setzt allerdings voraus, dass der Vermittler die Themen auch beherrscht.

An der Frage, ob der Gang unter das Haftungsdach für das Ansehen des Maklers zuträglich oder eher schädlich ist, scheiden sich die Geister. Während die einen beobachten, dass die Anbindung an ein finanzstarkes Dach vom Kunden mit zusätzlichem Vertrauen honoriert wird, befürchten die anderen Imageverluste. Sie sehen ihre Unabhängigkeit in Gefahr – für Makler ein hohes Gut. Sie macht den wesentlichen Unterschied zum gebundenen Vermittler aus und rechtfertigt seine Sonderstellung als Sachwalter des Kunden.

Und noch eine Frage beschäftigt den Makler: Wem gehört sein Bestand, wenn er das Haftungsdach wieder verlässt? Die Haftungsdächer haben bei unserer Umfrage angegeben, über klare Regelungen zum Bestandsschutz zu verfügen. Das ist nicht immer so. Und zwischen Theorie und Praxis liegen manchmal Welten. Da empfiehlt es sich, Kollegen zu befragen, die in der letzten Zeit ihr Haftungsdach gewechselt haben. Die BaFin-Homepage im Internet hilft hier weiter. Sie liefert für jeden einzelnen Haftungsgeber eine Liste der ausgeschiedenen Vermittler samt Anschriften. Rechtsanwalt Stefan Michaelis, dessen Hamburger Kanzlei auf Versicherungs- und Vermittlerrecht spezialisiert ist, rät Maklern zu höchster Sorgfalt bei der Auswahl ihres Haftungsdaches (siehe Kasten auf Seite 10). Gerade der Bestandsschutz ist für ihn von besonderer Bedeutung.

NICHTS FÜR DIE EWIGKEIT

Nicht jedes Dach hält ewig. Das zeigte sich im Frühjahr 2008, als die Privatbank Hesse Newman ihren mehr als 100 Partnern die Vertriebsvereinbarung zum 31. Mai 2008 kündigte – mit einer Frist von noch nicht einmal fünf Wochen. Dabei hatte sich das Hamburger Unternehmen erst wenige Monate zuvor als Haftungsdach-Anbieter positioniert. Noch Ende Februar warb Moritz Schildt, damals Vorstandsvorsitzender, für das Dach seines Hauses. Doch wenige Wochen später war Schildt nicht mehr Chef, und Hesse Newman wurde einem Richtungswechsel unterzogen, dem das Haftungsdach zum Opfer fiel.

Das Beispiel zeigt, wie wichtig die Zukunftsperspektiven für das Dach sind. Ein Indikator: der Zuwachs an Tied Agents. Wer über einen längeren Zeitraum nicht wächst, hat entweder noch kein klares Profil oder betreibt das Geschäftsmodell nicht mit Nachdruck. Die Vermittler von Hesse Newman sind mittlerweile bei an-

Bild: iStockphoto

deren Unternehmen gelandet. Eines davon ist BN & Partners Deutschland AG. BN & Partners konnte die Zahl seiner Vertriebspartner in den ersten drei Quartalen 2008 von 42 auf rund 100 ausbauen – auch mit Vermittlern, denen bei Hesse Newman der Stuhl vor die Tür gestellt worden war. Der Slogan „Wir beginnen da, wo andere aufhören" entbehrt so nicht einer gewissen Doppeldeutigkeit. Zielgruppe sind vor allem Financial Planner, erfahrene Finanzdienstleister und ehemalige Banker und Vermögensverwalter. CEO Felix Brem sieht sein Unternehmen darüber hinaus als Abwickler für Mitbewerber, die ihr Haftungsdach auslagern wollen, und kooperiert bereits mit den Maklerpools Fondsnet und Fondskonzept AG.

HAFTUNGSDACH MAKLERPOOL

Maklerpools interessieren sich aus verschiedenen Gründen für das Thema. Neben einer Abrundung der Dienstleistungspalette schafft das Haftungsdach, was vielen Pools nicht gelingt: die exklusive Bindung eines Vertriebspartners an den Pool. Denn das Anlagegeschäft muss komplett beim Haftungsgeber eingebracht und abgewickelt werden. Die beiden größten deutschen Maklerpools, BCA AG und JDC, bieten eigene Dächer an. Während BCA erst Anfang 2008 mit diesem Geschäftsmodell auf den Markt gekommen ist, betreibt JDC bereits seit 1999 ein Haftungsdach mit österreichischer Banklizenz. In Deutschland startete der Vertrieb 2005. Gut drei Jahre später standen hier nach Unternehmensangaben 680 Tied Agents unter Vertrag. JDC sieht sich als „Vollsortimenter", betreibt das Haftungsdach offensiv und ist an einem zügigen Ausbau interessiert.

Die BCA AG hatte sich mit Zahlen zunächst zurückgehalten. Man habe aber bereits beträchtlich in das Modell investiert und auch eine Reihe von Gesprächen mit Interessenten geführt. Im September 2008 meldete die BCA Bank zehn Partner und sieht sich erst am Anfang der Entwicklung. Die strategische Bedeutung sei mittlerweile erkannt. Jetzt will Peter Rudolph von der BCA Bank die Ängste der Vermittler abbauen, sich in die Abhängigkeit zu begeben.

Andere Pools haben das Modell KWG-Lizenz geprüft und nicht für gut befunden. Dazu zählt der Maklerpool ASG AssecuranzService. Die Unternehmensleitung entschied, dass angesichts der Neugeschäftsstruktur kein Bedarf für ein eigenes Haftungsdach besteht. Wie Geschäftsführer Walter Klein berichtet, fließen bei ASG aktuell nur rund fünf Prozent der Provisionseinnahmen aus der Vermittlung von Kapitalanlagen. Da sei ein Haftungsdach nach § 32 KWG verzichtbar, und die Pläne seien erst mal wieder in der Schublade gelandet. Stattdessen hat ASG ein anderes Modell aus der Taufe gehoben, das sich zum Erfolgskonzept zu entwickeln scheint: Euverta, eine Vertriebsgesellschaft für Makler und ehemalige Vermittler aus der Ausschließlichkeit, denen zur Registrierung als Makler noch der Sachkundenachweis fehlt. Euverta bereitet die Vermittler auf die Prüfung vor; bis dahin sind diese unter dem Dach der Vertriebsgesellschaft als gebundene Vermittler tätig und vermitteln Produkte mehrerer Versicherer.

TRENDS UND PROGNOSEN

Der Elan hat sich abgeschwächt. Ob Haftungsdächer nach Einführung der Abgeltungssteuer neuen Zulauf erfahren, bleibt abzuwarten. Bis dahin liegen Kooperationen im Trend. So ist der Mak-

BESTANDSSCHUTZ UND WEITERGABE VON KUNDENDATEN

Was Makler bei der Auswahl eines Haftungsdaches beachten sollten

„Der Gang unter ein Haftungsdach bietet Chancen, aber auch eine Reihe von Risiken. Da der Vermittler nur für dieses eine Haftungsdach tätig sein darf (Ausschließlichkeitsanbindung), sollte er vorab prüfen, dass das Haftungsdach alle von ihm und seinen Kunden gewünschten Produkte anbietet. Weil er als Makler zur Erbringung einer objektiven Beratung verpflichtet ist, sollte unbedingt eine Vielzahl von unterschiedlichen Produktpartnern (z. B. Fondsgesellschaften) vermittelbar sein. Weiter muss der Vermittler darauf achten, dass das Haftungsdach Bestandsschutz gewährt. Dazu empfehle ich, vertraglich zu vereinbaren, dass es dem Haftungsdach nicht erlaubt ist, die Kundendaten des Vermittlers an Dritte weiterzugeben oder den Kunden ohne Zustimmung des Vermittlers zu kontaktieren."

Rechtanwalt Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht und Wirtschaftsmediator in Hamburg, www.kanzlei-michaelis.de

Haftungsdächer im Überblick: unterschiedliche Zielgruppen

Unternehmen	BCA Bank AG	eFonds Financial Services AG	Jung, DMS & Cie. AG	Fürst Fugger Privatbank KG	Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut	BN & Partners Deutschland AG	Yeald Vermögensmanagement GmbH
Geschäftsmodell	Bank für freie Finanzdienstleister	Versteht sich nicht als Haftungsdach, sondern als Partner für unabhängige Finanzdienstleistung	Der Produktvollsortimenter unter den Maklerpools	Privatbank mit Schwerpunkt Vermögensmanagement und Anlagegeschäft	Am ehesten „Boutique"– Rundum-Servicepartner für qualifizierte Finanzdienstleister	Boutique	Boutique
Haftungskapital	750.000 Euro	1.500.000 Euro	14.000.000 Euro	36.000.000 Euro	800.000 Euro	200.000 Euro	1.000.000 Euro
Umfang der Erlaubnis	Anlageberatung und -vermittlung, Finanzkommissionsgeschäft, Finanzportfolioverwaltung, Eigenhandel	Anlageberatung, Anlagevermittlung, Abschlussvermittlung	Anlageberatung, Anlagevermittlung, Abschlussvermittlung	Vollbankstatus	Anlageberatung, Anlagevermittlung, Abschlussvermittlung,	Anlageberatung, Anlagevermittlung, Abschlussvermittlung, Porftolioverwaltung	Anlageberatung, Anlagevermittlung, Abschlussvermittlung, Finanzportfolioverwaltung
Zielgruppe	Poolpartner der BCA AG	Anlageberater/ § 34c-Berater (einzelne Vermittler), im Besonderen aber auch mittlere bis größere Vertriebsorganisationen ohne eigene KWG-Lizenz	Finanzberater, Versicherungsmakler, Mehrfachvermittler, AO-Vermittler („Ventil"), Financial Planner, Immobilienmakler, Finanzmakler, Strukturvertriebe, Banken/ Sparkassen und Vermögensverwalter	Investmentberater, Allfinanzberater, Versicherungsmakler mit Investmentgeschäft, Filialleiter und Anlageberater aus Banken	Einzelvermittler, Firmen, andere FDL und Vermögensverwalter	Financial Planner, unabhängige Finanzdienstleister mit langjähriger und breiter Erfahrung, Ex-Banker und Ex-Vermögensverwalter	Erfahrene Berater, die ausschließlich im Interesse ihrer Kunden beraten (Honorarberatung), Finanzplaner, Vermögensverwalter, Fondsinitiatoren und Banker, die sich selbstständig machen
Anzahl Tied Agents (30.09.08)	10	Keine Angaben (lt. BaFin-Register 19, Stand 07.11.08) [1]	680	125 Haftungszusagen, 150 weitere in Prüfung	370	Ca. 100	3
Kündigungsfrist	Mindestlaufzeit 1 Jahr – 3 Monate zum Monatsende	1 Monat	3 Monate	3 Monate	3 Monate	3 Monate	Gesetzliche Kündigungsfristen (HGB)
Statement (Auszug)	„Die BCA Bank AG steht erst am Anfang der Entwicklung. Im BCA Konzern wurde diesem Geschäftsfeld nur geringe Bedeutung beigemessen, dies hat sich geändert und die strategische Bedeutung für die BCA-Gruppe wurde erkannt."	„Die eFonds Group ist der kompetente Partner für Finanzdienstleister, der als institutionell organisierter Dienstleister seinen Vertriebspartnern die umfassende und aufsichtskonforme Anlageberatung ermöglicht."	„Das Haftungsdach von Jung, DMS & Cie. gibt Vermittlern ihre gewohnten Freiheiten als Anlageberater zurück. Neben innovativen Finanzanlagen und attraktiven Zertifikaten erhalten Poolpartner starken Service und ein großes Stück Sicherheit."	„Im Segment der Haftungsdächer für freie Berater ist die Fürst Fugger Privatbank der Anbieter mit der stärksten Kapitalbasis und mit dem bei Endkunden bekanntesten Markennamen."	„Infinus gehört zu den Marktführen unter den Haftungsdächern und möchte diese Position weiter ausbauen."	„Die Finanzkrise ist für viele Banker ein Anlass, den Gang in die Selbstständigkeit zu prüfen und sich dabei ggf. einem professionellen Haftungsdach anzuschließen. Zudem wird der Druck vonseiten des Gesetzgebers zunehmen."	„Durch fortschreitende Regulierung und Transparenz wird der Erfolg des Beraters in Zukunft stärker mit dem Anlageerfolg seiner Kunden verknüpft sein. Yeald ist ausschließlich auf die konfliktfreie Beratung im Interesse des Kunden spezialisiert."
Internet	www.bca-bank.de	www.efonds.com	www.jungdms.de	www. fuggerbank. de	www.infinus.de	www.bnpartner. com	www. haftungsdach.eu

Alle Daten basieren auf den Angaben der befragten Unternehmen; Befragung September – November 2008
© BrunotteKonzept, November 2008
[1] Eigene Recherche

lerpool WIFO GmbH eine Kooperation mit der FiNet AG eingegangen, mit der sich WIFO auch Zugang zum Haftungsdach des Partners verschafft. Haftungsdächer gehen aktiv auf potenzielle Kooperationspartner zu. Einige – wie beispielsweise die Yeald Vermögensmanagement GmbH – rüsten sich für die Honorarberatung.

Der Konsolidierungsprozess hat in der Branche bereits eingesetzt. Aufsichtsrechtliche Kontrollen werden ihn beschleunigen. Solange die Vermittlung von Investmentfonds und Beteiligungen noch nicht genehmigungspflichtig ist, werden viele Vermittler den Gang unter das schützende Dach jedoch scheuen. Ob sie damit irgendwann im Regen stehen werden, wird die Zukunft zeigen.

Sabine Brunotte,
www.brunottekonzept.de