

> Haftungsdächer 2008/2009 aus Vermittlerperspektive



Sabine Brunotte
FILE-Kongress, 8. Mai 2009
Handelskammer Hamburg

> Themenübersicht

- Über Dächer
- Rückblick 2008/2009
- Überblick
- Haftungsdächer und Pools
- Risiken und Alternativen
- Checkliste für die Entscheidung
- Ausblick und Informationsquellen

> Über Dächer

„Das Dach ist der obere Abschluss eines Gebäudes. Zusammen mit den Wänden trennt es Außenraum von Innenraum und schützt vor der Witterung. Seine Gestaltung ist prägend für das gesamte Bauwerk...“ Wikipedia



- Normalerweise schützen Dächer diejenigen, die sich darunter aufhalten.
- Ein Haftungsdach soll jedoch Anleger (und nicht Vermittler, die sich unter das Dach begeben) vor unqualifizierter oder fehlerhafter Anlageberatung und deren Folgen schützen.

> Beratung unterm Dach

Für Anlageberatung und Anlagevermittlung ist eine Lizenz nach §32 KWG oder die Haftungsübernahme eines Einlagenkreditinstituts oder Wertpapierhandelsunternehmens nach § 2 Abs. 10 KWG erforderlich.



Anlageberatung

- ist „die Abgabe von persönlichen Empfehlungen an Kunden oder deren Vertreter, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten 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.“

> Kein Haftungsdach

Der Begriff Haftungsdach kommt im KWG nicht vor, bewährt sich aber unter Marketing-Aspekten. Deshalb wird er auch gern für andere Leistungen als die Übernahme der Haftung in der Anlageberatung verwendet.



Diese „Haftungsdächer“ sind nicht gemeint:

- **Haftung für Produktauswahl** in der Versicherungsvermittlung (z.B. durch Auswahllisten, Beispiel 1:1 Assekuranz Service AG, Maklerpool der WWK)
- **Haftung des Versicherers für seine Vertreter** (Ausschließlichkeit)
- **Haftung von Versicherern bei Teilausschließlichkeit** (Einstiegsmodell für Wechsel aus AO in Maklervertrieb, z.B. Euvarta, Tochter von ASG in Kooperation mit 3 Versicherern)



Rückblick





Rückblick 2008/2009 I

- **File-Kongress 2008** zum Haftungsdach:
 - „Auf Augenhöhe mit der Bank“, skizzierte Dr. Grabmeier, Jung, DMS das Entwicklungsziel vom Produktverkauf zur Beratungsleistung
 - „Haftungsdach: Tod des Vermittlers oder wahre Freiheit?“ fragte Moritz Schild, Hesse Newman
- **Hohe Erwartungen** an Zuwachs bei Haftungsdächern; der **wachsende Markt für Zertifikate** sollte den Gang unters Dach beschleunigen
- Das Thema **Abgeltungssteuer 2009** galt als Umsatzbeschleuniger Nr. 1, hatte aber bis zur Jahresmitte die Kunden noch nicht erreicht
- **Finanzkrise:** seit Herbst 2008 hohe Kursverluste, Absatzeinbruch Aktien, Fonds und vor allem Zertifikate, Abschmelzen der Bestände



Rückblick 2008/2009 II

- **Vertrauenskrise:** Banken am stärksten betroffen, Anleger auf der Suche nach Sicherheit und Garantien
- **Studie „Anforderungen an Finanzvermittler“** im Auftrag des BMELV
- **Komplexe Zusammenhänge** fördern einfache Denkweisen:
„Finanzbranche als Verursacher der Krise muss stärker reguliert werden“
- **Auch freie Vermittler** werden verantwortlich gemacht, obwohl eher Opfer als Täter in der Finanzkrise
- **Weitere Regulierung jetzt noch wahrscheinlicher.** Ende des deutschen Sonderwegs in Sicht?



Überblick



> Überblick; Status quo im Frühjahr 2009

- **38.000 Versicherungsmakler** nach §34d, Abs.1 GewO (3/09), ca. **10.000 Finanzvermittler** (Schätzung der BMELV-Studie)
- **2.400 Tied Agents** (Unternehmen) aus dem Kreis freier Vermittler bei 23 Makler-Haftungsdächern*, Anzahl stagniert, kleinere HD verzeichnen kaum Fortschritte. Umsatzerwartungen insbesondere bei Zertifikaten erfüllen sich nicht
- **Die 3 größten Makler-Haftungsdächer** im Februar 2009 sind Jung, DMS (563), Partner Bank (471) und Infinus (384 Tied Agents)
- **Survival of the fittest? Erste Haftungsdächer schließen**
u.a. Rückzug Hesse Newman, Vialor, Novo Commerz, Gebser & Partner
- **Finanzkrise und Studie** beschleunigen Regulierung. Kommt der **§34f GewO?**
- **EU-Kommission** fordert im April Anlegerschutz bei sog. „**Kleinanlegerprodukten**“; MiFID sei ein guter Standard für den Vertrieb, Vorschläge bis Ende 2009.

* Stand 02.09, Quelle Cash-Magazin



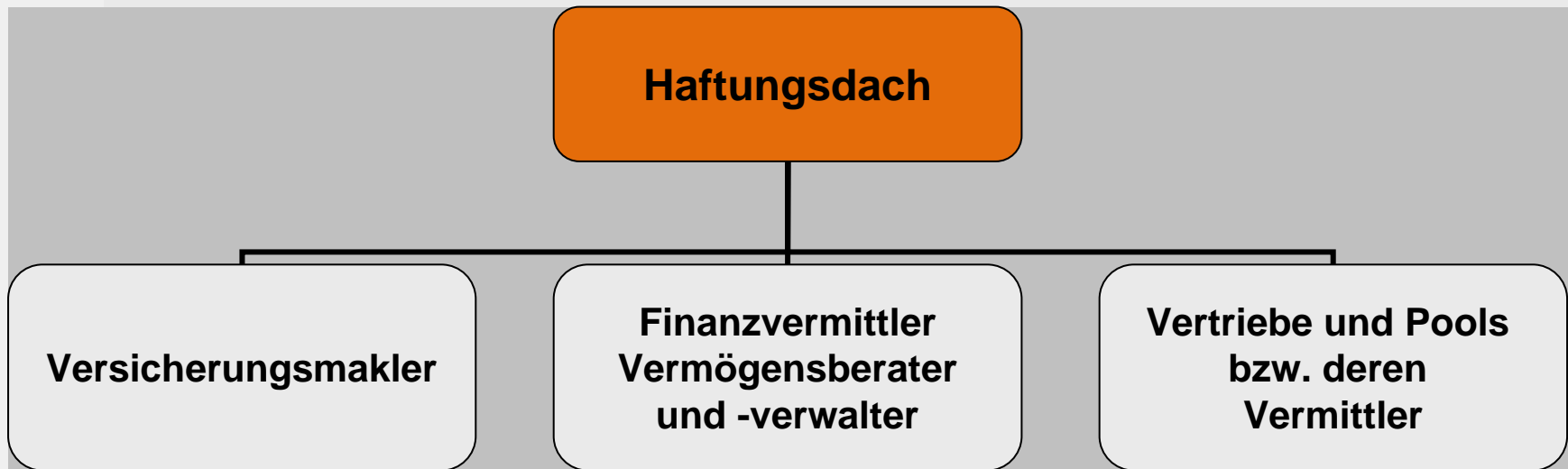
Noch kein Gedränge unterm Dach

Gesellschaft	Angebot HD seit	Tied Agents Frühjahr 09*	Tied Agents Frühjahr 08*
BCA Bank	01. 2008	8	k.A.
BN & Partners	2004	109	ca. 70
eFonds (Tectavis)	11.2007	4	k.A.
FiNet Asset Management	04.2008	9	8
Fürst Fugger	2007	129	k.A.
IMB Vermögensverwaltung	02.2008	217	215
Jung, DMS & Cie.	04.2005	563	460
NFS Netfonds	01.2005	117	95

* Unternehmen; Quelle: Fondsprofessionell 2.08 (Daten 2008), Cash 4.2009 und eigene Recherche (Daten 2009)



Wer geht unters Dach?



Unterschiedliche Zielgruppen

- Pool-Haftungsdächer haben ihre **Poolpartner**, zumeist Makler, im Visier
- Andere HD suchen **Finanzvermittler, Vermögensberater und -verwalter**
- Auch **Vertriebe und Pools** sind potentielle Partner. Für sie bieten einige HD individualisierte White-Label-Angebote
- HD agieren auch als **Serviceprovider für andere Dächer**, die Abwicklung auslagern
- Trend zur **Differenzierung und Spezialisierung**; nicht alles unter einem Dach



Pool mit Dach?



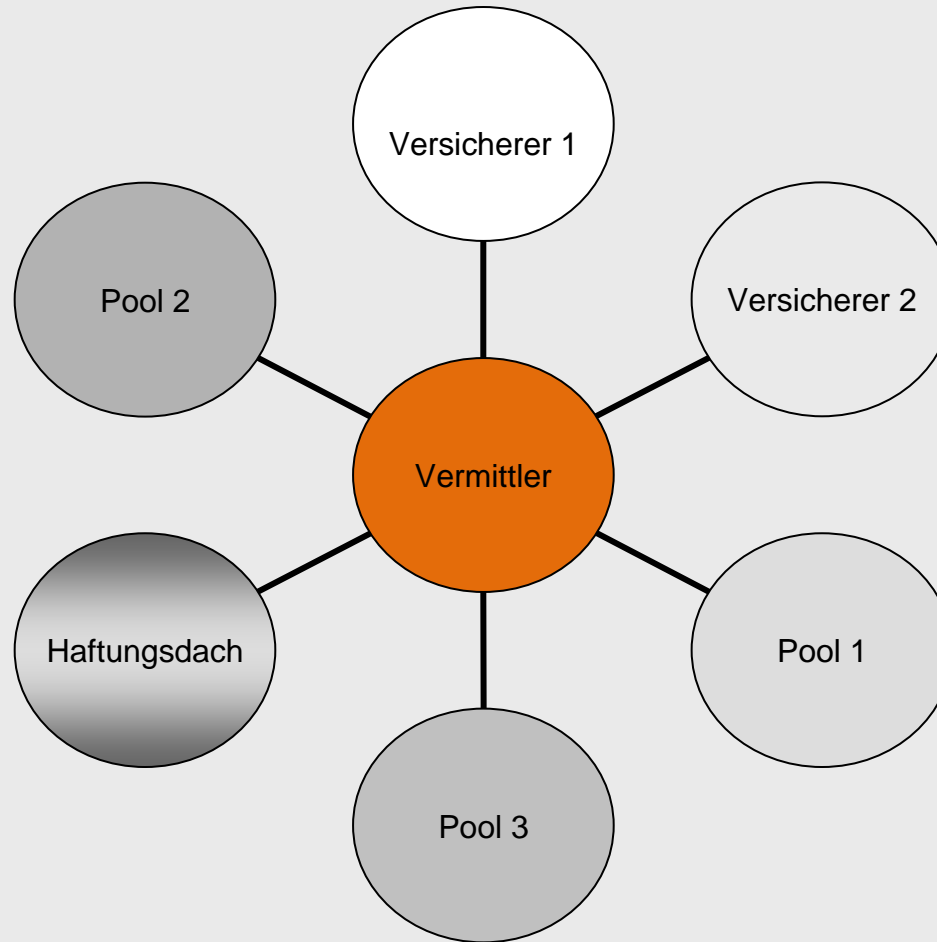
> Viele Pools, aber nur ein Dach

- **Gestiegene Anforderungen** an Makler fördern **Trend zu Pools und Dienstleistern**. Nur größere Maklerunternehmen können darauf verzichten.
- Pools entwickeln sich **von Einkaufsgemeinschaften zum Serviceprovider**.
- **84% aller Makler** kooperieren bereits mit mindestens einem Maklerpool, Verbund oder Servicedienstleister.*
- Durchschnittlich arbeitet ein **Makler mit knapp 3 Pools**. Jeder vierte Makler ist sogar bereit, mit mehr als fünf Pools zu kooperieren.*
- Im Gegensatz dazu ist die Zusammenarbeit mit einem Haftungsdach immer ausschließlich. Vermittler dürfen **nur unter einem einzigen Dach** vermitteln.
- Haftungsdächer suchen (nur) **produktive Partner** (Klasse vor Masse)

* Quelle: dvb-Makler-Audit 2009



Viele Pools, aber nur ein Dach



> Pools mit Dach und andere Konstruktionen

- **Einige Pools bieten eigenes Haftungsdach**
z.B. BCA, Jung, DMS & Cie., Netfonds (NFS), Fondskonzept (Finanzadmin)*
- **Pools kooperieren mit Haftungsdächern**
z.B. Partneroffice AG (Talanx) und Akkurat mit NFS Netfonds, Consensus mit Value Experts, maxpool mit Gecam, pma mit efonds*
- **Weitere Pools planen ein Haftungsdach**
z.B. fair in Finance, Fonds Finanz; spätestens für den Fall, dass für Beteiligungen und Investmentfonds eine Erlaubnis nach § 32 KWG erforderlich wird (Invers)*
- Einige Haftungsdächer bieten Pools und Vertrieben individuelle Services und **White-Label-Angebot** (z.B. BN & Partners)

* Quelle: Studie Maklerpools und Verbände 2009, BrunotteKonzept



Risiken und Alternativen





Trotz Dach im Regen stehen? Potentielle Risiken aus Vermittlersicht

- **Verlust der Unabhängigkeit**
Versucht das HD, den Vertrieb zu steuern? beschränkte Produktpalette, verbindliche Produkt-Vorauswahl?
- **Vertragsbeendigung**
Freigabe des Bestandes, aufwendiges Procedere?
- **Insolvenz des Haftungsdaches**
Was wird aus dem Bestand?
- **Haftung**
Nimmt HD oder dessen VSH Regress beim Vermittler? Leistungen bei Fahrlässigkeit?



Alternativen zum Haftungsdach?

Alternativen, falls auch Fondsvermittlung unters Dach kommt:

- **Kooperation mit einer Bank**
Pro: keine Gebühren, keine Beschränkungen, freie Produktwahl
Contra: Konfliktpotential beim Bestandsschutz, Konditionsänderungen
- **Einschränkung der Produktpalette**, z.B. Fondsgebundene Versicherung statt Fonds
Pro: keine Gebühren, volle (sonstige) Flexibilität
Contra: eingeschränkte Produktpalette, Verzicht auf ganzheitliche Beratung, Wettbewerbsnachteile, Gefahr von Konkurrenz einbruch
- **Eigene Lizenz nach § 32 KWG**
Pro: Erhalt der Unabhängigkeit
Contra: Kosten, administrativer Aufwand, Umlage Einlagensicherung



Gut bedacht?



> Gut bedacht? Entscheidungskriterien/Checkliste Teil I

Ausrichtung und Sicherheit

- ✓ **Lizenz;** Finanzdienstleistungsinstitut, Kreditinstitut, Vollbank
- ✓ **Marke;** möglicher Imagetransfer
- ✓ **Anzahl Tied Agents**
- ✓ **Assets under Control**
- ✓ **Haftungskapital;** absolut und je Tied Agent
- ✓ **Qualitätsanforderungen** an Vertriebspartner
- ✓ **Haftungsumfang;** Regress? zusätzlich eigene VSH erforderlich?
- ✓ **Ausrichtung;** Maßkonfektion, Boutique oder Fabrik? Zielgruppe Vertriebspartner
- ✓ **Produktspektrum;** gesamte Marktbreite, Spezialisierungen, Einschränkungen

> Gut bedacht? Entscheidungskriterien/Checkliste Teil II

Konditionen und Leistungen

- ✓ **Anzahl Depotbanken**
- ✓ **Vertragslaufzeiten; Kündigungsfristen, Procedere bei Beendigung**
- ✓ **Gebühren, Abschluss- und Bestandsprovisionen**
- ✓ **Research; Qualität, Leistungen, Tools**
- ✓ **Kernlisten/Produktvorauswahl; mehrstufige Lösungen**
- ✓ **IT-Infrastruktur; Lösungen zur Order-Abwicklung, Zeitverhalten, MiFID-konforme Beratung**
- ✓ **Weiterbildungsangebote**
- ✓ **Bestandsbetreuung/CRM-Tools**
- ✓ **Vertriebsunterstützung, Betreuung vor Ort**



Ausblick





Fazit und Ausblick

- Haftungsdächer haben **Erwartungen (noch?) nicht erfüllt**
- Nennenswerter **Zuwachs** an Tied Agents erst, falls **Fondsvermittlung erlaubnispflichtig** werden sollte
- Dafür müssen insbesondere Pools und Vertriebe mit Investment-Schwerpunkt **Vorbereitungen treffen**
- Bis dahin wird sich die **Konsolidierung** fortsetzen
- Erst Haftungsfälle werden zeigen, ob das **Geschäftsmodell** kleinerer Haftungsdächer **tragfähig und belastbar** ist (verbraucherorientierte Rechtsprechung zum Anlegerschutz)

> Informationsquellen

- **Bafin**
Verzeichnis der vertraglich gebundenen Vermittler
Infoblätter und Beispielfälle zur Anlageberatung
www.bafin.de
- **Forschungsstelle Finanzdienstleistungen der Humboldt-Universität**
Übersicht Haftungsdach-Modelle
www.forschungsstelle-fdl.de
- **Fachpresse mit regelmäßigen Beiträgen zum Thema:** Cash, Versicherungsmagazin, portfolio, performance, fonds professionell



> Immer gut durchdacht

Vertriebskommunikation für Versicherungen, Finanzdienstleistungen und Vertriebe

- Fachjournalismus und PR-Beratung
- Marktbeobachtung und Recherche
- „Gemeinsam stärker - Studie Maklerpools und Verbände 2009“
Erscheinungstermin Ende Juni 2009
- mehr unter www.brunottekonzept.de