

Qualität vor Quantität

REGULIERUNG Durch die Novellierung des Finanzanlagenvermittlerrechts rücken die Haftungsdächer in den Fokus der Vermittler. Vor diesem Hintergrund müssen sich die Anbieter einerseits positionieren und andererseits die Partner sorgfältig auswählen.

Seit 1. Juni 2012 gelten geschlossene Fonds, Beteiligungen und Genussrechte als Finanzinstrumente im Sinne nach dem Kreditwesengesetz (KWG) und dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG). Vermittler, die einem Haftungsdach angeschlossen sind, müssen seitdem auch geschlossene Fonds über dieses Haftungsdach einreichen. Am 1. Januar ist auch der Paragraf 34f Gewerbeordnung (GewO) in Kraft getreten.

Diese Regulierung bringt erhebliche organisatorische und finanzielle Belastungen für die freien Vermittler mit sich. Neben dem Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten aus dem WpHG ergibt sich aus der neuen Testatpflicht die jährliche Einreichung testierter Prüfberichte eines zugelassenen Wirtschaftsprüfers. Zu weiteren Kosten führen darüber hinaus der zu erbringende Sachkundenachweis, die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH) und die geforderte regelmäßige Weiterbildung.

Vermittler müssen entscheiden

Finanzanlagenvermittler müssen sich vor diesem Hintergrund entscheiden, ob sie eine Erlaubnis beantragen und versuchen, den umfangreichen Anforderungen im Alleingang gerecht zu werden oder ob sie sich an ein Haftungsdach mit professionellen Strukturen anbinden. Vermittler, die sich einem Haftungsdach anschließen, werden im Rahmen des WpHG sowie des KWG reguliert und nicht im Rahmen der Gewerbeordnung. Wer seine Kunden ganzheitlich beraten und dabei auf Anlageprodukte, die als Finanzinstrumente nach KWG definiert sind, nicht verzichten will, ist bei einem Haftungsdach gut aufgehoben.

Das Haftungsdach übernimmt in der Regel die komplette strategische Weiterentwicklung des Wertpapiergeschäfts, insbesondere in Bezug auf Gesetzgebung, Abläufe, Organisation und Informationstechnologie. Durch die Zusammenarbeit mit einem regulierten Finanzdienstleistungsinstitut kann der Vermittler zudem seinen Kunden die gleichen Wertpapierdienstleis-



Thomas Zacher, Rechtsanwälte Zacher & Partner: „Mit einem Haftungsdach lässt sich der steigende administrative Aufwand für den Berater bündeln.“

tungen anbieten wie Berater in Banken. Das Gesetz verpflichtet den Vermittler allerdings auch, nur mit einem Haftungsdach zusammen zu arbeiten. So muss das komplette Wertpapiergeschäft über das Dach abgewickelt werden. Für den Bereich der geschlossenen Fonds gilt zudem, dass ein Vermittler nur die Produkte seines Haftungsdachs vertreiben darf.

Service und Produkte zählen

Von großer Tragweite für die Vermittler ist daher die Entscheidung für einen geeigneten Anbieter. Haftungsdachgeber sind Banken, Vermögensverwalter, Maklerpools und Finanzdienstleistungsinstitute. Die Geschäftsmodelle unterscheiden sich sehr stark. In der Ausrichtung wird zwischen Haftungsdachfabriken und Haftungsdachboutiquen unterschieden. Haftungsdachfabriken bieten dem Berater meist eine vorgegebene Liste einsetzbarer Produkte und Konditionsmodelle sowie ein festes Vertriebskonzept. Aufgrund ihrer Aufstellung sind sie in der Lage, einer großen Zahl von

Beratern eine Struktur anzubieten. Haftungsdachboutiquen entwickeln hingegen individuelle und maßgeschneiderte Konzepte und bieten mehr Freiheit bei der Auswahl von Produkten und Konditionsmodellen. Neben Dienstleistungsorientierung, administrativer Kompetenz, breiter Produktpalette und einem umfassenden Haftungsschutz, sollte ein Haftungsdach aber auch über eine entsprechende Finanzkraft und Kapitalausstattung verfügen.

Qualifizierte Vermittler anbinden

Die Haftungsdächer rechnen durch die Regulierung mit einer verstärkten Nachfrage von Vermittlern. Doch ein solcher Ansturm ist für die Anbieter nicht nur von Vorteil, denn oft werden dabei die erheblichen Risiken für das Haftungsdach selbst übersehen. „Vielen jungen Haftungsdächern ist aber –noch– nicht bewusst, dass sie damit gegenüber dem Kunden auch für fremde Produkte und sogar vorsätzliches Handeln ihrer Tied-Agents haften können, weil die wenigen Urteile hierzu nicht bekannt sind“, erläutert der Rechtsanwalt Professor Dr. Thomas Zacher von der auf Kapitalanlagerecht spezialisierten Kanzlei Zacher & Partner.

Risiko VSH-Deckung

Zugleich bestehe das Risiko, dass die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung überhaupt nicht eingreift oder nach den ersten Haftungsfällen gekündigt werde, so Zacher weiter. Haftungsdächer müssen daher die Vermittler vor der Anbindung sorgfältig auf ihre Eignung und Zuverlässigkeit zu prüfen. „Hier gilt der bekannte Grundsatz, dass Qualität Qualität anzieht“, erklärt Jens Pardeike, Vorstand eines der marktführenden Haftungsdachanbieter Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut. „So gibt es eindeutige Aufnahmekriterien, die nicht ausreichend qualifizierte Vermittler außen vor lassen.“ Weiterhin müsse die Bereitschaft zu kontinuierlicher Weiterbildung gegeben sein, so Pardeike. ■

Julia Böhne, Cash.