

## Pressemittteilung

### **Unabhängige und unbeeinflusste Honorarberatung ist nur mit eigenständiger Bankerlaubnis möglich.**

*Wer heute und in Zukunft als Vermögensberater seinen Kunden mehr als nur noch die reine Investmentfondsberatung bieten will, muss seit Einführung der MiFID am 1. November 2007 entweder über eine eigene bankenaufsichtsrechtliche Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut nach §32 KWG verfügen oder aber als „tied agent“ (gebundener Vermittler) unter ein so genanntes Haftungsdach gehen. Für welchen Beratungsansatz entscheide ich mich als Kunde?*

Stephanie Lehmann vom Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann erläutert: „Es gibt von jetzt an zwei Arten Vermögensberater: Die einen können ihre Kunden weiter unabhängig und somit ausschließlich in deren Interesse beraten, weil sie eine eigene Zulassung haben. Die anderen dagegen müssen sich hinsichtlich ihrer Finanzberatung und Empfehlung in das Korsett eines Haftungsdachs begeben.“

Was Letzteres genau bedeute, führt Ulf Niklas, Geschäftsführer des Finanzplanungsbüros Niklas & Lehmann, aus: „Als Mitglied eines Haftungsdaches - in der Regel von Banken, großen Vermögensverwaltern oder so genannten Pools angeboten - hat man sich dessen Regeln zu unterwerfen. Vor allem darf man ausschließlich auf die vom Haftungsdachanbieter vorgegebene Angebots- und Beratungspalette zurückgreifen. Was nur wenige wissen: Auch die Kundendaten muss man dem Haftungsgeber offen legen und nach außen auch erkennbar als dessen gebundener Vermittler auftreten. Das kam für uns keinesfalls in Frage.“

Stephanie Lehmann ergänzt: „Für uns stand deshalb von Beginn an fest, dass wir unseren tatsächlich unabhängigen Beratungsansatz nur mit einer eigenen Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut unseren Kunden gegenüber weiter sicherstellen können.“ Bereits als einer der ersten selbständigen, wirklich unabhängig arbeitenden Finanzberater habe man daher mit Einführung der MiFID eine Zulassung nach § 32 KWG bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht beantragt - und jetzt auch erhalten. „Darauf können wir besonders stolz sein.“

Grundsätzlich sei eine eigenständige Erlaubnis aufgrund der umfangreichen und sehr hohen Anforderungen der Bankenaufsicht nämlich nur für einen äußerst begrenzten Personenkreis erreichbar.

„Neben der fachlichen Eignung (mindestens drei Jahre Berufserfahrung in einer leitenden Funktion einer Bank), der persönlichen Zuverlässigkeit und dem notwendigen Eigenkapital in Höhe von 50.000 Euro werden vor allem ein umfassender Versicherungsschutz, eine fortlaufende Wirtschaftsprüfung, die Mitgliedschaft in der EdW (Entschädigungseinrichtung der Wertpapierhandelsunternehmen) und die Erfüllung umfangreicher Kontrollauflagen der Bankenaufsicht gefordert.“ erläutert Ulf Niklas dazu.

Stephanie Lehmann berichtet: „Aus unserer Sicht kann nur die eigenständige Erlaubnis auch weiterhin eine unabhängige Beratung authentisch gewährleisten. Denn durch die Kosten, die dem „tied agent“ von seinem Haftungsdach in Rechnung gestellt werden – denn natürlich gibt es den Schutz dieses Verbundes nicht umsonst – entsteht vor allem ein finanzieller Druck.“ Wie dieser konkret funktioniert, differiert von Anbieter zu Anbieter. In der Regel werde eine Mindestabsatzmenge über die Plattform des Haftungsdachanbieters gefordert. Außerdem könne der „tied agent“ nicht mehr selbst entscheiden, welche günstigen Produkte und Dienstleistungen er seinen Kunden konkret empfehle. „Von wirklicher Unabhängigkeit kann aus unserer Sicht im Rahmen einer Haftungsdachlösung also keine Rede mehr sein.“

Ulf Niklas erläutert: „Die absolute Mehrheit der kleineren, selbständig tätigen Finanzberater, die ihre Kostenvorteile gegenüber einer etablierten Bank zugunsten des Kunden ausspielen können, erfüllt nicht die Anforderungen für eine eigene Zulassung. Ihnen bleibt dann kein anderer Ausweg, als sich entweder auf die reine Investmentfondsberatung zurückzuziehen oder aber sich einem Haftungsdach anzuschließen – mit den entsprechenden Folgen für die eigene Beratungsqualität. Der Zwang, sich entweder aus wirtschaftlichen Gründen oder der fehlenden Qualifikation einem Haftungsdach anschließen zu müssen, stellt unseres Erachtens eine ernsthafte Bedrohung für die eigentlichen Verbraucherschutzziele der MiFID dar.“ Die Experten seien sich einig, dass sich die Zahl der wirklich unabhängigen, freien Finanzdienstleister dramatisch reduzieren werde. „Die Zahlen scheinen dies zu belegen: Allein in Berlin und Brandenburg haben sich seit Einführung der MiFID im vergangenen Jahr weniger als eine Handvoll Vermögensberater um eine eigene Lizenz bemüht. Das bedeutet: Fast alle selbständigen Berater sind unter ein Haftungsdach gegangen, hängen noch „in der Luft“ oder haben sich auf die Ausnahmetatbestände zurückgezogen. Gerade Letzteres hat mit einer umfassenden Vermögensberatung allerdings nichts mehr zu tun.“

„Es wird kaum noch Anbieter geben, die mit einer eigenen Erlaubnis weiterhin vollkommen unabhängig tätig sein und gleichzeitig die Kostenvorteile eines kleinen, unabhängigen Vermögensberaters an ihre Kunden weitergeben können.“



Aber genau diese Kombination bieten wir – und wollen damit Vorreiter der in Deutschland beginnenden, neuen Beratungskultur sein: Der unabhängigen Honorarberatung. Mit unschlagbaren Kosten- und Qualitätsvorteilen für die Kunden. Das ist das entscheidende Argument.“

Die Stiftung Warentest habe gerade in ihrem aktuellen Heft aus Februar 2008 auf das stark gestiegene Verbraucherinteresse reagiert und das Angebot der Honorarberater intensiv geprüft. Als wesentliche Qualitätsfaktoren benenne die Stiftung dabei (1.) eine hohe Beraterqualifikation, (2.) einen ausreichenden Versicherungsschutz des Honorarberaters, (3.) eine umfassende Aufnahme der Kundendaten, (4.) eine professionelle Vermögensanalyse, (5.) eine ausführliche Dokumentation und (6.) eine angemessene Auftragsofferierung. Ulf Niklas erklärt: „Genau diese Kriterien erfüllen wir im Rahmen unseres Beratungsansatzes. Insbesondere im Bereich der fachlichen Qualifikation gehören wir zu den in ganz Deutschland nur rund 300 DIN-zertifizierten Finanzplanern, die gleichzeitig als Certified Financial Planner tätig sind.“