



HAFTUNGSDACH

Selbstständigkeit als Alternative

Berater, die sich als Finanzvermittler selbstständig machen wollen, müssen viele regulatorische Bedingungen erfüllen, was sich oft als arbeitsintensiv und teuer herausstellt. Eine Alternative zum Erwerb der behördlichen Erlaubnisse aus eigener Kraft ist es, sich als Berater einem Haftungsdach anzuschließen.

➤ Peer Reichelt / Martin Steinmeyer

Nicht jeder Bankberater ist mit seiner Situation zufrieden. Die Gründe hierfür sind unterschiedlich und vielfältig. Viele bemängeln zum Beispiel, dass sie bei ihrer Tätigkeit unter einem hohen Umsatzdruck stehen, dass die Produktauswahl stark eingeschränkt ist und dass die Beratung immer mehr in den Hintergrund gerät sowie vom reinen Verkauf abgelöst wird. Auch können personelle Veränderungen, die die arbeitgebende Bank vornehmen möchte, dazu führen, dass Kundenbetreuer ihre berufliche Ausrichtung neu überdenken.

Berater, die deshalb von einer Tätigkeit träumen, bei der sie eigenständig und frei Beratungsdienstleistungen zu Kapital-

marktprodukten außerhalb einer Bank anbieten, müssen einige Rahmenbedingungen beachten. Ähnlich wie bei einer Bank ist für die Beratung und die Vermittlung von Wertpapieren eine Erlaubnis gemäß § 32 Kreditwesengesetz (KWG) erforderlich, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erteilt wird. Die Beantragung der Erlaubnis ist mit einem hohen Aufwand verbunden. Ebenso arbeits- und kostenintensiv ist der laufende Betrieb eines Finanzdienstleistungsinstituts, das ständig von der BaFin überwacht wird.

Die Firma NFS Netfonds Financial Service GmbH aus Hamburg hat daraus ein Geschäftsmodell für ehemalige Banker ent-

wickelt und stellt den ihr angeschlossenen Partnern diesen rechtlichen Rahmen sowie weitere Dienstleistungen zur Verfügung. Die Partner agieren als eigenständige Unternehmer und greifen über NFS auf rund 20 Depotbanken und fast alle Finanzinstrumente des Marktes zu – Aktien, Zertifikate, Anleihen, Aktienfonds etc. Um bei der Vielzahl an Depotbanken den Überblick nicht zu verlieren, stellt das Unternehmen seinen Partnern in einem Internetfrontend eine konsolidierte Bestandsdarstellung zur Verfügung.

Die NFS ist kein Vertrieb: Das Unternehmen definiert lediglich Vorgaben bei der Umsetzung der eigenen Anlagestrategie, soweit dies rechtlich geboten ist. Dem Bera-

➤ NETFONDS GRUPPE

Die Netfonds Financial Service GmbH, kurz NFS, ist eine Tochtergesellschaft der Netfonds GmbH. Die Unternehmen beschäftigen aktuell zusammen mehr als 60 Mitarbeiter am Standort Hamburg, wobei sich die NFS als Dienstleister für Bankberater spezialisiert hat.

- ▶ Mitarbeiter*: 65
- ▶ Kunden bzw. Partner der Gruppe*: rund 3.500
- ▶ Kunden bzw. Partner bei NFS*: 160 (auch juristische Personen)
- ▶ Verwaltetes Vermögen*: circa 2 Mrd. Euro
- ▶ Umsatz 2009: 28 Mio. Euro
- ▶ Wachstum 2010 (1. Halbjahr): rund 52 %

*2010

ter wird eine MiFID-konforme Beratungsdokumentation zur Verfügung gestellt. Außerdem tritt die NFS als zugelassenes Institut in die Haftungskette ein, was einer Haftungsübernahme entspricht – daher der Begriff „Haftungsdach“. Eine Rechts- und Compliance-Abteilung des Unternehmens kümmert sich um die Erstellung und Bereitstellung von gesetzlich vorgeschriebenen Unterlagen zur Beratung und Dokumentation sowie von Vertragswerken für eine rechtskonforme Beratungsleistung.

Zu den an NFS angeschlossenen Depotbanken zählen beispielsweise die comdirect Bank AG, die DAB bank AG und die Deutsche Bank AG. Speziell die DAB bank AG arbeitet seit vielen Jahren mit freien Finanzvermittlern zusammen. Die Berater können in Abstimmung mit dem Kunden aus dem Angebot der unterschiedlichen Depotvarianten auswählen. Zu den Leistungen, die Berater ihren Kunden anbieten können, gehören unter anderem eine kostenlose Depotführung, ein kostenloses Girokonto, Fremdwährungskonten, Lombardkredite, Honorardepotmodelle, vermögenswirksame Leistungen, eine kostenlose Kreditkarte, ausländische Börsenplätze und ein ausländisches Domizil der Depotführung. Die Partner der Haftungsdach-Institutionen

partizipieren üblicherweise am eigenen Beratungserfolg. Bei der NFS kann dies in Form von Umsatz- und Bestandsprovisionen bei Investmentfonds dargestellt werden, aber auch Modelle mit einer laufenden Partizipation am Depotwert bzw. einer positiven Performance der Anlage sind wählbar. Das Haftungsdach partizipiert in der Regel an einer Großhandelsmarge. Dabei erhält die NFS im Normalfall das volle Agio und leitet 90 % hiervon weiter. Ähnliche Partizipationshöhen gelten auch für Bestands- und Performanceprovisionen.

VERSICHERUNGEN, BETEILIGUNGEN, BAUFINANZIERUNG

Eine ganzheitliche Beratung von Kunden beinhaltet auch Themen wie Absicherung von Risiken, Vorsorge und Finanzierung. Wer Beratungsleistungen zu diesen Bereichen anbieten möchte, muss weitere behördliche Genehmigungen einholen. Wünscht ein Kunde etwa eine Altersvorsorgeberatung, so werden typischerweise Versicherungsprodukte angeboten, die nur bei Vorliegen einer Erlaubnis nach § 34d Gewerbeordnung (GewO) vermittelt werden dürfen. Die Erlaubnis wird von jedem Berater selbst beantragt und erfordert einen Sachkundenachweis. In den meisten Fällen liegt die-

ser durch die langjährige Tätigkeit als Bankberater vor, belegt durch eine entsprechende Bescheinigung des ehemaligen Arbeitgebers, zum Beispiel durch ein Arbeitszeugnis. Hat der Kundenbetreuer nachweislich mehr als zwei Jahre im Bereich Versicherungsmittlung und -beratung beraten, so hat er die Vorgaben erfüllt und kann nun selbst diese Dienstleistungen anbieten.

Auch wenn der „graue Kapitalmarkt“ sich in den vergangenen zwei Jahren nur geringerer Nachfrage erfreut hat, so sollten Berater ihn nicht pauschal abstrafen. Für die Vermittlung von Beteiligungen wie auch von Baufinanzierungen ist die Erlaubnis nach § 34c GewO notwendig, die das Gewerbeamt gegen eine Gebühr erteilt. Ein Sachkundenachweis muss dazu derzeit (noch) nicht erbracht werden. Einige Haftungsdächer wie die Netfonds Gruppe bieten den Partnern auch die Möglichkeit, Beteiligungen, Versicherungsprodukte und Baufinanzierungen zu vermitteln. Der Partner kann hierdurch weiterhin, wie bei einer Bank, auf das komplette Produktuniversum zurückgreifen. ↙

FB **AUTOREN:** Peer Reichelt ist INFO Geschäftsführer bei der NFS Netfonds Financial Service GmbH, Martin Steinmeyer ist Geschäftsführer bei der Netfonds GmbH. **KONTAKT:** info@nfs-netfonds.de