

Unter einem sicheren Dach











Vor einigen Jahren galten sie noch als Exoten, heute sind sie zu einem unverzichtbaren Element der finanzdienstleistenden Wirtschaft geworden: die Haftungsdächer.









Aufgrund der gestiegenen regulatorischen Anforderungen und der Ausweitung der Haftungsquellen wägen derzeit viele Vermittler die Vorteile ab, die ein Haftungsdach ihnen bieten kann – mit den Einschränkungen, die ein solcher Beitritt als Tied Agent ihnen abverlangt. finanzwelt stellt im aktuellen Haftungsdach-Navigator die wichtigsten Haftungsdächer vor und gestattet den Vermittlern einen Vergleich der für diese Entscheidung wesentlichen Punkte.

Die Entscheidung des Vermittlers, einem Haftungsdach beizutreten, ist eine zutiefst individuelle: Er gibt seine Unabhängigkeit als Tied Agent auf, um ausschließlich die Produktpalette „seines“ Haftungsdachs anzubieten und dies unter den vertrieblichen Regeln des Haftungsdachs. Im Gegenzug erhält er ein breites Angebot von Dienstleistungen, die er als Einzelvermittler allein aus Zeit- und Kostengründen kaum erbringen könnte, und eine im Regelfall effektive Haftungsabschirmung.

Die Haftungsabschirmung hat 2014 im Fall der „Blauen Infinus“ ihre Feuerprobe bestehen müssen. Gebundene Vermittler, die ausschließlich und klar als Tied Agent aufgetreten sind, konnten in der Regel nicht gerichtlich auf Beraterhaftung in Anspruch genommen werden. Dennoch ist die direkte Inanspruchnahme der Tied Agents dort ein Problem, das sich vielfach in einem Prozesskostenrisiko manifestiert. Ein Vermittler, der Tied Agent werden will, sollte von seinem Haftungsdach unbedingt die direkte Inanspruchnahme außergerichtlich und gerichtlich versichert erhalten.

Firma
Vorstand / Geschäftsführer
Alleinstellungsmerkmal(e)
Haftungskapital
Über das Haftungskapital hinausgehende zusätzliche Versicherungen? JA / NEIN – Wenn JA, in welcher Höhe?
Zulassungsvoraussetzungen des Vermittlers für den Beitritt in das Haftungsdach
Kontrollmaßnahmen beim Vermittler vor Ort
Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche bei der BaFin
Anzahl Tied Agents
Anzahl der Mitarbeiter ausschließlich zur Betreuung der Tied Agents
Assets unter Vermittlung der Tied Agents
Welche Produkte können die Tied Agents unter dem Haftungsdach vermitteln?
Softwareunterstützung für die Kundenberatung
Abschlussprovision (AP)
Bestandsprovision (BP)
VSH-Versicherung für den einzelnen Tied Agent - maximal jährlich, maximal pro Haftungsfall
VSH-Versicherung für das gesamte Haftungsdach - maximal jährlich, maximal pro Haftungsfall
VSH-Versicherung Ausschlüsse
VSH-Versicherung Kosten für den einzelnen Tied Agent jährlich
Ist der Tied Agent durch die VSH-Versicherung vor direkter Inanspruchnahme geschützt? JA / NEIN
Bei Ausscheiden des Tied Agents: Was geschieht mit den Kundenbeständen und den Provisionsansprüchen des Tied Agents?
Ansprechpartner für Tied Agents

 BANK FÜR VERMÖGEN AG BfV Bank für Vermögen AG	 BN & Partners Capital AG	 DFP Deutsche Finanz Portfolioverwaltung GmbH	 FG Investment-Consulting GmbH	 FiNet Asset Management AG (FAM)
 Dr. Frank Ulbricht Vorstand	 Mirko Siepmann Vorstand	 Martin Wanders Vorstand	 Marc-Oliver Ziegler Leitung Zweigniederlassung Deutschland	 Stefan Michler Vorstand
Hdflex - Haftungsdach mit 3 Stufen. Verschiedene Vermittlungsmöglichkeiten/Produktpaletten für unterschiedliche Geschäftsmodelle und Qualifikationen der Berater	Offene Architektur: Flexibles Haftungsdach nach dem Baukastenprinzip in den drei Servicestufen Basic, Classic und Premium Option zur Auflegung von Verwaltungsmodellen und Fonds mit Advisory-Vertrag mit dem Schwesterunternehmen BN & Partners Deutschland AG	Keine Produkt- und/oder Umsatzvorgaben; Vermögensverwaltungslösungen (individuell und standardisiert)	Vertriebsgebiet: DE, AT, HU	Die FAM hat ein sehr breites Produktspektrum und schränkt die Berater so wenig wie möglich in der Auswahl ein. Desweiteren setzen wir das Portfoliomanagementsystem munio.pm der dser ein, das auf unsere Anforderungen modifiziert wurde.
1 Mio. Euro. Als AG ist das Haftungskapital auf das nominale Eigenkapital beschränkt.	250 TEUR	Jeweils im Einklang mit den Vorgaben aus dem KWG. Zur Zeit 150 TEUR	65.000 Euro	EK 750.000 Euro
Vermögensschadenhaftpflicht (s. u.)	Vermögensschadenhaftpflicht 2 Mio. Euro, Vertrauensschadenhaftpflicht 50 TEUR	Ja	Ja, 2 Mio. Euro	Entsprechende Vermögensschadenhaftpflichtversicherung
Qualifikation entsprechend der gesetzlichen Anforderungen	Qualifikation nach WpHG/MAAnzV und mehrjährige Berufserfahrung in der Beratung von Investmentfonds und anderen Wertpapieren, einwandfreier Leumund	Persönliches Gespräch und Anforderungen nach MaComp	Voraussetzungen gemäß § 34f GewO	Es gelten die Anforderungen, die im § 34d WpHG definiert sind. Berater, die diese nicht erfüllen, werden über uns qualifiziert
Bei angebotenen Haftungs-dachpartnern finden regelmäßige Vor-Ort-Prüfungen statt	Prüfungen durch interne Revision und Compliance nach den jeweiligen Prüfungsplänen	Vor-Ort-Prüfungen nach Maßgabe des Organisationshandbuchs bzw. anlassbezogen	Ja, durch die Innenrevision 1x pro Jahr	Der Compliance Officer prüft den Tied Agent mind. alle 3 Jahre vor Ort. Vor Aufnahme finden mind. 2 Gespräche mit einem Interessenten statt. Auch werden neue Tied Agents im 1. Jahr vor Ort geprüft
Durch interne Prozesse und Kontrollmechanismen sowie den WpHG-konformen vollelektronischen Beratungsprozess können die aufsichtsrechtlichen Anforderungen erfüllt werden	Bei Bedarf	Eine gesonderte Vorbereitung auf Besuche durch unsere Aufsichtsbehörden (BaFin, Bundesbank) ist nicht erforderlich	Ja, durch die Innenrevision 1x pro Jahr	Vorstand und Compliance stehen in kontinuierlichem Austausch mit BaFin und unserem Wirtschaftsprüfer
390	95	14	67	50
10	5	7	4	2
575 Mio. Euro	850 Mio. Euro	250 Mio. Euro	85 Mio. Euro	k. A.
Stufe 1: – DWS Riester-Rente Premium – fondsgebundene Vermögensverwaltung – Private Investing – vermögenswirksame Leistungen – physisches Gold Stufe 1 und 2: – Investment- und geschl. Fonds Stufe 1-3: – Aktien und Anleihen	– Fondsvermittlung – Aktien, Anleihen, Zertifikate – Vermögensverwaltung mit frei vereinbartem Honorar. Im Bereich Premium keine Kernlisten	Alle, teils nach Freigabe	– Einzeltitel – offene und geschlossene Fonds	Ausschließlich regulierte Produkte – Aktien, Anleihen, Zertifikate – Fonds inkl. Dimensional Fonds, ETFs, eigene Vermögensverwaltungsstrategien sowie Beteiligungen über unseren Partner IC Consulting. – Finanzierungen können über unsere Muttergesellschaft, FiNet AG vermittelt werden, da diese nicht dem WpHG unterliegen
BCA Business plus (HD-Version)	Nutzung der umfassenden Infrastruktur des Schwesterunternehmens FONDSNET bei IT und Administration	Technisch-gestützter Beratungsprozess (WepDepot/oMS), CRM-Software oMS	Ja, fundsaccess, kostenfrei	Wir nutzen munio.pm, eine Softwarelösung des Anbieters dser
k. A.	10 % für die angebotenen Finanzinstrumente, bei der Vermögensverwaltung 20 % mit mindestens 0,3 % Sockel	80/20 bzw. individualvertraglich	85 % der gesamten Abschlussprovision	Volumenabhängig; im Bereich der offenen Produkte ca. 90 % der Provision. Details auf Anfrage
k. A.	siehe oben	80/20	65 % der gesamten Bestandspflegeprovision	siehe oben
Nicht notwendig	1 Mio. Euro je Schadenfall, 3fach maximiert	1,5 Mio. bis 1 Mio. Euro	2 Mio. Euro p. a. / 1 Mio. Euro/Fall	441 Euro p. a.
5 Mio. Euro, max. pro Haftungsfall 1 Mio. Euro	siehe oben	k. A.	siehe oben	k. A.
Marktübliche Ausschüsse	Keine	k. A.	Keine	k. A.
In Mitgliedsbeitrag enthalten (je nach Stufe)	ca. 240 Euro p. a.	In der monatlichen Pauschale abgegolten	293 Euro p. a.	k. A.
Ja	Nein	Bei vertragstreuem Verhalten ja	Nein, eine Erweiterung der Versicherungsleistung gegen Mehrbeitrag möglich	Ja
Der Vermittler hat ein vertraglich zugesichertes Recht auf Übertragung der Bestände	Die Bestände werden freigegeben und die Provisionen zum Kündigungstermin taggenau abgerechnet	Es existieren entsprechende nachvertragliche Regelungen	Mit dem Kooperationspartnervertrag wird die Bestandsfreigabe geregelt	Bestände werden freigegeben und übertragen, Provisionen bis zur Übertragung an den Tied Agent gezahlt. Bei Eintritt in das HD gehen alle Bestände auf das HD über
Patrick Baumbach Leiter Vertriebspartner-Service Tel.: 06171 / 9150-500 patrick.baumbach@bfv-ag.de	Mirko Siepmann Vorstand Haftungsdach Tel.: 069 / 2475127-60 mirko.siepmann@bnpartner.com	Michael Dittmann, Vertrieb Tel.: 0911 / 378200 70 Mobil: 0163 / 5742537 michael.dittmann@dfp-finanz.de	Günther Christmann Vertriebsdirektor Tel.: 07131 / 6243-727 christmann@fg-investment.com	Frank Huttel Leiter Portfoliomanagement Tel.: 06421 / 1683 513 frank.huttel@finet-am.de

Firma	 Fürst Fugger Privatbank FÜRST FUGGER Privatbank KG	 Honorarberatung Vermögensverwaltung GSAM + Spee Asset Management AG	 Jung, DMS & Cie. GmbH	 Financial Service NFS Netfonds Financial Service GmbH
Vorstand / Geschäftsführer	 Stefan Weiß Direktor	 André Spee Vorstand	 Dr. Sebastian Grabmaier Vorstandsvorsitzender	 Christian Hammer Geschäftsführer
Alleinstellungsmerkmal(e)	Beratung für die traditionsreichste Privatbank Deutschlands	Honoraranlageberatung	– Aktuelle, rechtskonforme Beratungs- und Vermittlungsdokumentationen – Unterstützung der laufenden Geschäftstätigkeit der vgVs durch das Qualitätscontrolling und Compliance – Regelmäßige regionale Symposien für die vgVs	Einzigartiges Servicelevel für Private Banker und Wertpapierspezialisten, kompetenten Mitarbeitersupport, marktführende Technologie, die den Akquise-, Beratungs-, und Verwaltungsprozess begleitet. Zudem Servicepartner für Fondsaufgabe und Fondsmanagement
Haftungskapital	ca. 38 Mio. Euro	EK 50 TEUR / anrechenbare Eigenmittel etwa 200 TEUR	EK der Muttergesellschaft über 15 Mio. Euro	500.000 Euro / Netfonds Gruppe rund 3 Mio. Euro
Über das Haftungskapital hinausgehende zusätzliche Versicherungen? JA / NEIN – Wenn JA, in welcher Höhe?	Ja, s. u.	Ja, 2,5 Mio. Euro	VSH für haftungsübernehmende Institute i. S. §2 Abs. 10 KWG	Ja, Vertrauensschadenversicherung über 2,5 Mio. Euro
Zulassungsvoraussetzungen des Vermittlers für den Beitritt in das Haftungsdach	Zuverlässigkeit, Sachkunde, Geschäftsumfang	Anforderungen aus § 34d WpHG und der WpHG-MaAnzV müssen erfüllt werden	Sachkunde und Zuverlässigkeit gemäß WpHGMaAnzV, Weiterbildungsbereitschaft	Klares Geschäftsmodell, hohe Qualifikationen, Berufserfahrungen. Nachweise der benötigten Sachkunde und der entsprechenden Zuverlässigkeit (Führungszeugnis, Schufa etc.)
Kontrollmaßnahmen beim Vermittler vor Ort	Im Rahmen der laufenden Betreuung durch die FFPB Regionaldirektoren, Partnergespräche	Mindestens alle 3 Jahre einmal	Vor Ort Prüfungen durch Compliance Qualitätssicherung und Wirtschaftsprüfer	Beim Haftungsdach ja, je nach Geschäftsvolumen alle 12 bis 24 Monate
Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche bei der BaFin	Die erforderliche Sachkunde für die Aufsichtsgespräche wird über die FFPB Akademie und die Begleitung durch die FFPB Regionaldirektoren vermittelt	Ja, im Falle, dass die BaFin eine Außenprüfung begleitet	Ja	Unsere laufenden Prozesse erfüllen alle Anforderungen. Wir sind zusätzlich stetig im Kontakt mit der Aufsichtsbehörde
Anzahl Tied Agents	400	26	110	268
Anzahl der Mitarbeiter ausschließlich zur Betreuung der Tied Agents	27	4	5	über 100 in der Netfonds Gruppe / 18 ausschließlich für NFS Partner
Assets unter Vermittlung der Tied Agents	k. A.	>150 Mio. Euro	ca. 240 Mio. Euro in Deutschland, gesamt ca. 0,8 Mrd. Euro	3,3 Mrd. Euro, davon 1,2 Mrd. Euro aus Fondsadvisory im Haftungsdach (6,5 Mrd. Euro in der Netfonds Gruppe)
Welche Produkte können die Tied Agents unter dem Haftungsdach vermitteln?	– Vermögensmanagement – Investmentfonds – ETFs, Aktien, Anleihen – Beteiligungen – DWS Vorsorgeprodukte	Alle Finanzinstrumente	– Investmentfonds, ETFs, Zertifikate, Anleihen – Fondsvermögensverwaltungen – Vermögensanlagen (geschl. Fonds)	– Investmentfonds – Zertifikate, Anleihen, Aktien u. sonstige Finanzinstrumente – Beteiligungen – Vermögensverwaltungen
Softwareunterstützung für die Kundenberatung	FFPB-Beratungsmodul mit Plausibilisierung für den gesamten Analyse- und Beratungsprozess bis zu Doku- und Abschlussunterlagen	Je nach Anbindung entweder Front End der Bankanbindung oder weitere Drittsoftware möglich	World of Finance, Atweb premium, Portale der Verwahrstellen	AdWorks, Softwaresystem der Investmentberater. Die Software vereint Akquise, Beratung und Verwaltung
Abschlussprovision (AP)	Ja, abhängig vom Geschäftsvolumen	Entfällt, da Honoraranlageberatung	Anteil des vgV am Agio bis 90 %	17,7 Mio. Euro Umsatz (BP, AP, Servicegebühren, 01 bis 11/2014). Netfonds Gruppe ca. 70 Mio. Euro
Bestandsprovision (BP)	Ja, abhängig vom Geschäftsvolumen	Entfällt, da Honoraranlageberatung, werden unmittelbar den Kunden gutgeschrieben	Anteil des vgV an Bepro bis 80 %	siehe oben
VSH-Versicherung für den einzelnen Tied Agent - maximal jährlich, maximal pro Haftungsfall	Keine Begrenzung auf Ebene des Haftungsdachmitgliedes, maßgeblich ist der Gesamtumfang	2,5 Mio. Euro p. a., max. 2 Mio. Euro/Haftungsfall	Maximal 100.000 Euro pro Haftungsfall - Keine Maximierung pro Tied Agent	VSH: max. 5. Mio Euro/Jahr/Fall Vertrauensschadenhaftpflicht: 2,5 Mio. Euro/Jahr/Fall (Abschluss obligatorisch)
VSH-Versicherung für das gesamte Haftungsdach - maximal jährlich, maximal pro Haftungsfall	10 Mio. Euro/Jahr, max. 1 Mio. Euro/Fall	siehe oben	Maximal 2,5 Mio Euro/maximal 100.000 Euro/pro Haftungsfall	5 Mio. Euro
VSH-Versicherung Ausschlüsse	k. A.	Versichert ist alles, was im KWG und WpHG vorgesehen ist	Gemäß VSH-Bedingungen	Keine, alle Finanzinstrumente sind versichert
VSH-Versicherung Kosten für den einzelnen Tied Agent jährlich	Kostenumlage abhängig vom Geschäftsmodell ab 185 Euro pro Jahr	ab 400 Euro p. a.	225 Euro p. a.	In der NFS-Partnergebühr enthalten
Ist der Tied Agent durch die VSH-Versicherung vor direkter Inanspruchnahme geschützt? JA / NEIN	Ja, bei Einhaltung der Vorgaben für diese Fälle	Nein, es besteht aber eine zusätzlich Strafrechtsschutzversicherung für den vgV	Ja, wenn er sich gemäß der Bedingungen verhält	Ja
Bei Ausscheiden des Tied Agents: Was geschieht mit den Kundenbeständen und den Provisionsansprüchen des Tied Agents?	Der Kundenstamm des Vermittlers verbleibt nach Vertragsende beim Vermittler	Der vgV kann den Kunden über seine Veränderung informieren, Provisionsansprüche bestehen in der Honoraranlageberatung nicht	Vertraglich stehen dem vgV nach Vertragsbeendigung seine Bestände zu	Grundsätzlich nimmt er die Kundenbestände mit. Tut er das nicht, z. B. weil er verstirbt, verbleiben sie beim HD, bis sich ein neuer Bestandsinhaber findet
Ansprechpartner für Tied Agents	FFPB Vertriebsbetreuung Tel.: 0821 / 3201444 vertriebsbetreuung@fuggerbank.de	Andre Spee Vorstand Tel.: 0211 / 4162908 andre.spee@gsam-ag.de	Gerhard Berchermeier Geschäftsführer Tel.: 0611 / 3345-430 gerhard.berchermeier@jungdms.de	NFS Netfonds Financial Service AG Stefan Walter Tel.: 040 / 8222838-0 swalter@nfs-netfonds.de