

'k-mi'-Kongreß 'Geschlossene Fonds' Ihre Zukunft als Vermittler im Fokus

Das Berufsbild rund um die Anlageberatung, *sehr geehrte Damen und Herren*, unterliegt einem massiven Umbruch. Nie zuvor war die Zahl von gesetzgeberischen Maßnahmen wie VVR, MiFID, VVG, etc. so hoch, noch nie waren die Änderungen für die Ausübung der Beratung so einschneidend. Dabei haben wir auch 2007 nicht nur über die Auswirkungen berichtet, sondern uns – typisch 'k-mi' – erfolgreich auch für Veränderungen zugunsten der Vermittler eingesetzt. Jüngstes Beispiel ist die (zunächst kostenpflichtige) Ausweitung der §-34c-GewO-Genehmigungen (vgl. u. a. 'k-mi' 50/07) aufgrund der MiFID-Umsetzung. Für den Erfolg muß man auch abseits der eingetretenen Pfade aktiv sein. Dies gilt gerade in Zeiten des Wandels. Daher hat 'k-mi' auf der DKM in Dortmund, mit fast 20.000 Besuchern die mit weitem Abstand größte Fachmesse für die Versicherungs- und Kapitalanlagebranche, Ende Oktober zum zweiten Mal den Kongreß 'Geschlossene Fonds' durchgeführt. Die wichtigsten Hintergrundinformationen und Ideen, die die Kongreßteilnehmer hautnah miterleben konnten, möchten wir allen 'k-mi'-Lesern darlegen und so zum Jahresausklang Anregungen für eine noch erfolgreichere Zukunft für Sie als Vermittler geben! Machen Sie sich auf und wandeln Sie mit uns auf den Spuren des Kongresses, den 'k-mi'-Chefredakteur **Uwe Kremer** am 24. Oktober 2007 pünktlich um 13:00 Uhr eröffnete und den Stab – pardon, das Moderatoren-Mikro – nahtlos an seinen 'k-mi'-Chefredakteurskollegen RA **Gerrit Weber** weiterreichte.



Uwe Kremer

Beraterhaftung – aktuelle Entwicklung unter besonderer Berücksichtigung von VVR und MiFid

Die rechtlichen Anforderungen für den Vertrieb nehmen nicht zuletzt nach der Umsetzung der MiFID-Richtlinie in das zum 1. November 2007 in Kraft getretene 'Finanzmarkt-Richtlinien-Umsetzungsgesetz/FRUG' noch einmal deutlich zu. Um so wichtiger wird für den Vermittler, wie 'k-mi'-Chefredakteur RA Gerrit Weber als Moderator der Auftaktdiskussionsrunde feststellt, bereits vor der eigentlichen Beratung die richtigen Weichen zu stellen: "Entscheidend für den Vertrieb sollte nie die Höhe der Provision sein, sondern die Qualität der vermittelten Produkte. Eine saubere Beratung setzt voraus, daß der Vermittler die Spielregeln kennt. Doch wie sehen diese aus und wie verändern sie sich aktuell unter dem Einfluß von MiFID und VVR?", fragte Weber die sachkundigen Diskussionsteilnehmer. Rechtsanwalt Dr. **Jochen**



v. l. n. r.: Stefan Gliesecke, Ekkehard Heberlein, Andreas Wolf, Prof. Dr. Rolf Thiel, Dr. Jochen Strohmeyer

Strohmeyer, mzs Rechtsanwälte/Düsseldorf, sieht durch die EU-Vorgaben ein ungelöstes Problem auf den Kapitalanlagemarkt zukommen, das zum Bumerang für diejenigen werden kann, die eigentlich unter größeren Schutz gestellt werden sollen: "Der EU-Gesetzgeber fordert günstige Vertriebskosten. Dies führt allerdings zwangsläufig zu einer schlechteren Beratung." Von der obligatorisch gewordenen Haftpflichtversicherung im Rahmen der Vermittlerrichtlinie erwartet der Düsseldorfer Anwalt eine Begrenzung der Schadensquote: "Die Vermögensschadenshaftpflicht (VSH) führt zu einem mittelbaren Effekt, weil so die Vermittler diszipliniert werden, was letztendlich wiederum dem Anlegerschutz zu gute kommt. Einen vergleichbaren Schutzmechanismus gibt es bereits in der Rechtsberatung, seit die Berufshaftpflicht bei den Rechtsanwälten eingeführt wurde", erklärt Dr. Strohmeyer. Gerade bei der VSH erwartet der Praktiker unter den Diskutanten, **Andreas Wolf**, Vor-

Strohmeyer, mzs Rechtsanwälte/Düsseldorf, sieht durch die EU-Vorgaben ein ungelöstes Problem auf den Kapitalanlagemarkt zukommen, das zum Bumerang für diejenigen werden kann, die eigentlich unter größeren Schutz gestellt werden sollen: "Der EU-Gesetzgeber fordert günstige Vertriebskosten. Dies führt allerdings zwangsläufig zu einer schlechteren Beratung." Von der obligatorisch gewordenen Haftpflichtversicherung im Rahmen der Vermittlerrichtlinie erwartet der Düsseldorfer Anwalt eine Begrenzung der Schadensquote: "Die Vermögensschadenshaftpflicht (VSH) führt zu einem mittelbaren Effekt, weil so die Vermittler diszipliniert werden, was letztendlich wiederum dem Anlegerschutz zu gute kommt. Einen vergleichbaren Schutzmechanismus gibt es bereits in der Rechtsberatung, seit die Berufshaftpflicht bei den Rechtsanwälten eingeführt wurde", erklärt Dr. Strohmeyer. Gerade bei der VSH erwartet der Praktiker unter den Diskutanten, **Andreas Wolf**, Vor-



BRENNEISEN CAPITAL AG

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)

02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: kmi@markt-intern.de

...für das vertrauliche Gespräch

kapital-markt-intern – Redaktion Verlagsgruppe **markt-intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Thorsten Weber; stellv. Redaktionsdirektoren/Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Ciemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Evelin Stiegemann, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt. (VWA) André Bayer.

markt-intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 02 11 - 66 98-0, Telefax 02 11 - 66 55 85, www.markt-intern.de, Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektor Rechtsanwalt Rolf Koehn, Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen gleich weicher Art werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen.

ISSN 0173-3516

stand der **Brenneisen Capital AG**, eine Grauzone: "Der Berater muß sich zunächst fragen und selbst checken, was wird von der VSH überhaupt an Versicherungsschutz abgedeckt? Wir erleben im Interesse der Gesamtbranche und im Sinne des Anlegerschutzes derzeit eine Teilregulierung und somit eine Bereinigung im Vertrieb." Gerade bei geschlossenen Fondsbeteiligungen, die scheinbar noch ein freies, unreguliertes Vermitteln zulassen, weist Wolf auf eine vielfach nicht erkannte Gefahr für die Vermittler hin: "Initiatoren, deren Verkaufsprospekte länger als sechs Monate im Vertrieb sind, werden bei Plazierungsfortsetzung über das erste halbe Jahr hinaus von der Prospekthaftung befreit. Mit der Konsequenz, die Berater geraten noch stärker in den Haftungsfokus. Wir stellen auch fest, daß es bei Beratungsprotokollen noch keinen einheitlichen Standard gibt. Die Zeichnungsvorgänge bei geschlossenen Beteiligungen werden nach unserer Einschätzung erst von rund 60 % der freien Vertriebe überhaupt protokolliert." Für den auf der Produktgeberseite stehenden **Stefan Giesecke**, Vorstand der **fpb financial partners business AG**, die den Vertriebservice für den englischen Lebensversicherer **Friends Provident** mit unabhängigen Maklern in Deutschland organisiert, wird das Thema Beraterhaftung wie auch der neuere Komplex Haftungsdach falsch diskutiert: "In Deutschland verwässern sich zunehmend die Produkte. In England sind die Anbieter in einem bereits regulierten Markt viel weiter und haben mit besseren Produkten reagiert. Vermittler sollten sich deshalb die Frage stellen, welche Produkte gibt es, die weniger haftungsintensiv sind? Gerade die Entwicklung mit Liechtensteiner Policen sehe ich kritisch. Auch die Haftungsdächer lösen nicht das Kernproblem, da sie doch bestenfalls nur Mithafter sein können", gibt Giesecke zu bedenken. Rechtsexperte Prof. Dr. **Rolf Thiel/Hamburg** weist bei der neuesten Entwicklung der Rechtsprechung darauf hin, daß eine Kehrtwende zu Lasten der Anleger erkennbar ist: "Der Zeichner trägt nach neuerer BGH-Entscheidung für die Behauptung, vom Vermittler keinen - Risikohinweis enthaltenden - Anlageprospekt erhalten zu haben, nun die Beweislast."



Beraterhaftungsrunde unter Leitung von RA Gerrit Weber

... lautet das zweite Thema des Tages, das von dem 'investment intern'-Chef **Pascal Holz** moderiert wird. Nachdem in der vorangegangenen Runde die Risiken der Beraterhaftung thematisiert wurden, stehen jetzt die Chancen im Vordergrund. Die Diskussionsteilnehmer zeigen auf, wie unabhängige Vermittler ihren Umsatz halten und ausbauen können. Zunächst steht die Vertriebsunterstützung im Zeitalter der **MiFID**-Umsetzung aus Sicht von **Oliver Kuhlmann**, Vorstand der **HesseNewman FinanzPartner AG**, im Vordergrund. "Freie Vermittler sind das Rückgrat unseres Vertriebsnetzwerkes und wir verstehen uns als Dienstleister der Finanzdienstleister. Wir werden unsere Vertriebspartner künftig u. a. noch stärker durch ein entsprechendes Angebot an Schulungen und Seminaren unterstützen. Die MiFID wird für eine verstärkte Qualifizierung der Vermittlerschaft sorgen, was dem Markt insgesamt und dem Ruf der Branche sicherlich gut tun wird. Als Vermittler übt man schließlich einen ehrbaren Beruf aus und kann hocharbeitenden Hauptes Ausschließlichkeitsvertretern gegenüber treten", liefert Kuhlmann ein klares Bekenntnis zur unabhängigen Vermittlerschaft. Neben Schulungen sieht **Stephan Langkawel**, Vertriebsdirektor der **Assentus Bank AG**, noch weitere Unterstützungs- und Umsatzmöglichkeiten: "Wir bieten auch freien Vertriebspartnern die Möglichkeit an, Anlegern strukturierte Produkte mit Kapital-schutz in unterschiedlichen Assetklassen zu offerieren."



Fit für den Wettbewerb – so gewinnen freie Vermittler den Konkurrenzkampf um den Kunden ...

... lautet das zweite Thema des Tages, das von dem 'investment intern'-Chef **Pascal Holz** moderiert wird. Nachdem in der vorangegangenen Runde die Risiken der Beraterhaftung thematisiert wurden, stehen jetzt die Chancen im Vordergrund. Die Diskussionsteilnehmer zeigen auf, wie unabhängige Vermittler ihren Umsatz halten und ausbauen können. Zunächst steht die Vertriebsunterstützung im Zeitalter der **MiFID**-Umsetzung aus Sicht von **Oliver Kuhlmann**, Vorstand der **HesseNewman FinanzPartner AG**, im Vordergrund. "Freie Vermittler sind das Rückgrat unseres Vertriebsnetzwerkes und wir verstehen uns als Dienstleister der Finanzdienstleister. Wir werden unsere Vertriebspartner künftig u. a. noch stärker durch ein entsprechendes Angebot an Schulungen und Seminaren unterstützen. Die MiFID wird für eine verstärkte Qualifizierung der Vermittlerschaft sorgen, was dem Markt insgesamt und dem Ruf der Branche sicherlich gut tun wird. Als Vermittler übt man schließlich einen ehrbaren Beruf aus und kann hocharbeitenden Hauptes Ausschließlichkeitsvertretern gegenüber treten", liefert Kuhlmann ein klares Bekenntnis zur unabhängigen Vermittlerschaft. Neben Schulungen sieht **Stephan Langkawel**, Vertriebsdirektor der **Assentus Bank AG**, noch weitere Unterstützungs- und Umsatzmöglichkeiten: "Wir bieten auch freien Vertriebspartnern die Möglichkeit an, Anlegern strukturierte Produkte mit Kapital-schutz in unterschiedlichen Assetklassen zu offerieren."



... lautet das zweite Thema des Tages, das von dem 'investment intern'-Chef **Pascal Holz** moderiert wird. Nachdem in der vorangegangenen Runde die Risiken der Beraterhaftung thematisiert wurden, stehen jetzt die Chancen im Vordergrund. Die Diskussionsteilnehmer zeigen auf, wie unabhängige Vermittler ihren Umsatz halten und ausbauen können. Zunächst steht die Vertriebsunterstützung im Zeitalter der **MiFID**-Umsetzung aus Sicht von **Oliver Kuhlmann**, Vorstand der **HesseNewman FinanzPartner AG**, im Vordergrund. "Freie Vermittler sind das Rückgrat unseres Vertriebsnetzwerkes und wir verstehen uns als Dienstleister der Finanzdienstleister. Wir werden unsere Vertriebspartner künftig u. a. noch stärker durch ein entsprechendes Angebot an Schulungen und Seminaren unterstützen. Die MiFID wird für eine verstärkte Qualifizierung der Vermittlerschaft sorgen, was dem Markt insgesamt und dem Ruf der Branche sicherlich gut tun wird. Als Vermittler übt man schließlich einen ehrbaren Beruf aus und kann hocharbeitenden Hauptes Ausschließlichkeitsvertretern gegenüber treten", liefert Kuhlmann ein klares Bekenntnis zur unabhängigen Vermittlerschaft. Neben Schulungen sieht **Stephan Langkawel**, Vertriebsdirektor der **Assentus Bank AG**, noch weitere Unterstützungs- und Umsatzmöglichkeiten: "Wir bieten auch freien Vertriebspartnern die Möglichkeit an, Anlegern strukturierte Produkte mit Kapital-schutz in unterschiedlichen Assetklassen zu offerieren."



v. l. n. r.: Achim Wilhelm-Wittschier, Philipp von Königsmarck, Stephan Langkawel, Oliver Kuhlmann, Uwe Kremer, Pascal Holz

Einen ebenso erfolversprechenden Ansatz verfolgt die **SHB Innovative Fondskonzepte AG**, die ihre Produkte praktisch ausschließlich über den freien Vertrieb anbietet, so die Produktexklusivität für die Vermittler sichert und den Beratungsklau verhindert. SHB-Vorstand **Achim Wilhelm-Wittschier** erläutert die Hintergründe: "Unsere positiven Erfahrungen mit dem unabhängigen Finanzdienstleistern haben gezeigt, daß wir auf dem richtigen Weg sind. Die zusätzlichen Umsätze, die wir über andere Vertriebswege erzielen könnten, könnten den Vertrauensverlust unsere Vertriebspartner niemals aufwiegen." Ein erfreuliches Statement in einer Zeit, in der zahlreiche Anbieter über alle Vertriebskanäle gehen oder mittels des Internetvertriebs versuchen, ihre Produkte möglichst billig an den Kunden zu bringen, ohne jedoch darüber aufzuklären, welches Risiko ein Mangel an Beratung in der Vermögensanlage bedeutet. Ein heißes Thema, das die Gemüter der im Publikum zahlreich versammelten Vermittler sehr erregt. **Philipp von Königsmarck**, Vertriebsleiter des Investmenthauses **Fidelity**, legt dar: "Als internationales Investmenthaus, das sich voll auf das Fondsmanagement fokussiert, bieten wir unsere Produkte über verschiedene Vertriebskanäle an. Der



Einen ebenso erfolversprechenden Ansatz verfolgt die **SHB Innovative Fondskonzepte AG**, die ihre Produkte praktisch ausschließlich über den freien Vertrieb anbietet, so die Produktexklusivität für die Vermittler sichert und den Beratungsklau verhindert. SHB-Vorstand **Achim Wilhelm-Wittschier** erläutert die Hintergründe: "Unsere positiven Erfahrungen mit dem unabhängigen Finanzdienstleistern haben gezeigt, daß wir auf dem richtigen Weg sind. Die zusätzlichen Umsätze, die wir über andere Vertriebswege erzielen könnten, könnten den Vertrauensverlust unsere Vertriebspartner niemals aufwiegen." Ein erfreuliches Statement in einer Zeit, in der zahlreiche Anbieter über alle Vertriebskanäle gehen oder mittels des Internetvertriebs versuchen, ihre Produkte möglichst billig an den Kunden zu bringen, ohne jedoch darüber aufzuklären, welches Risiko ein Mangel an Beratung in der Vermögensanlage bedeutet. Ein heißes Thema, das die Gemüter der im Publikum zahlreich versammelten Vermittler sehr erregt. **Philipp von Königsmarck**, Vertriebsleiter des Investmenthauses **Fidelity**, legt dar: "Als internationales Investmenthaus, das sich voll auf das Fondsmanagement fokussiert, bieten wir unsere Produkte über verschiedene Vertriebskanäle an. Der