

# Vermittlerrichtlinie: Haftungsdach als Lösung

Von Roland Jauch



**Unabhängige 34c-Vermittler dürfen auch weiterhin Investmentfonds ohne Haftungsdach verkaufen. Doch die Grenzen zur aufsichtspflichtigen Anlageberatung sind eng gesteckt. Die Raiffeisenbank Kleinwalsertal nutzt diesen Umstand, um für Ihr Modell zu werben: Die Vermittler können mit dem Institut eine Partnerschaft abschließen oder sich dem Haftungsdach anschließen. Red.**

Im Jahr 2008 soll die Vermittlerrichtlinie in Deutschland verbindliches Recht werden. Sie sieht einen umfassenden Ausbildungs- und Kompetenznachweis, Protokollierungspflichten und eine Berufspflicht für Vermittler vor. Der Gesetzgeber erhofft sich davon einen verbesserten Verbraucherschutz. Tatsächlich wird sich der bürokratische Aufwand für den Berufsstand enorm erhöhen.

Die bereits im November dieses Jahres umzusetzende Finanzmarkt-Richtlinie verpflichtet Banken und Finanzdienstleister zu umfassenden Informations- und Warnpflichten, einem bestmöglichen Ergebnis bei der Orderausführung sowie mehr Transparenz bei Provisionen und Vergütungen. Kunden sollen so Angebote besser vergleichen können.

Als Folge der neuen Gesetze wird sich der Markt bereinigen, das heißt die Zahl der

unabhängigen Vermittler wird sinken. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, werden sich viele Berater Makler-Pools beziehungsweise Haftungsdächern anschließen. Deren Marktanteile steigen und verschärfen den Wettbewerb. Über den langfristigen Markterfolg entscheidet zunehmend die Qualität in Beratung und Service.

## Alternativen zur Unabhängigkeit: Haftungsdach oder Partnerschaft

Mit der Umsetzung von MiFID in nationales Recht ist der Gesetzgeber weit vorgeprescht – der Zusammenschluss von Investmentberatern unter Haftungsdächern sollte ursprünglich verbindlich werden. Mittlerweile ist klar, dass 34c-Vermittler auch weiterhin ohne Haftungsdach Investmentfonds verkaufen dürfen. Allerdings sind die Grenzen zur aufsichtspflichtigen Anlageberatung sehr eng gesteckt. So unterliegen komplexere Produkte wie Zertifikate oder Hedgefonds der Reglementierung. Wer dies seinen Kunden anbieten möchte, hat die Alternativen Haftungsdach oder Kooperation. Die Raiffeisenbank Kleinwalsertal bietet beides an.

### Zum Autor

**Roland Jauch** ist Leiter Business Development International, Raiffeisenbank Kleinwalsertal AG, Hirschegg.

Vermittlern, die auf Nummer sicher gehen möchten, ermöglicht beispielsweise die Kooperation zwischen der Raiffeisenbank Kleinwalsertal und der Münchener Wertkontor AG, sich einem Haftungsdach anzuschließen. Finanzberater, die hingegen Wert auf Selbstständigkeit legen, werden direkter Partner der Bank. Sie empfehlen die Österreicher weiter, sind aber nicht exklusiv an sie gebunden. Die Bank übernimmt für ihren Part Beratung und Betreuung sowie Haftung.

Egal, für welches Angebot sich Vermittler entscheiden, sie profitieren in jedem Fall von den Standorten in Österreich, Liechtenstein sowie Mallorca. Sie ergänzen auf diese Weise ihr Angebot um grenzüberschreitende Kapitalanlagen, ohne Risiken einzugehen: Es besteht keine Gefahr, Kunden an die Raiffeisenbank Kleinwalsertal zu verlieren, da zum bestehenden Geschäft ein komplementäres Beratungs- und Dienstleistungsangebot erschlossen wird – wie Zugang zu Zertifikaten und Vermögensverwaltung. Anlageentscheidungen für Kunden der Vermittler sind auf regionale Rahmenbedingungen und individuelle Bedürfnisse zugeschnitten. Gleichzeitig erweitern Makler ihre Präsenz auf internationalen Märkten und erhalten Zugang zu einem europäischen Netzwerk von Finanz-, Wirtschafts- und Rechtsexperten.

Durch ihre Empfehlungen erschließen sich Vermittler eine zusätzliche Einkommensquelle. Die Einmal-Provision beträgt 0,5

bis 1,25 Prozent. Bestandsprovisionen belaufen sich auf 0,3 bis 0,5 Prozent und liegen für fondsbasierte Vermögensverwaltungs-Mandate bei 0,6 Prozent jährlich.

Neben den neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen im Vermittlermarkt kommt es durch eine mobilere Lebensweise auch zu veränderten Ansprüchen und Bedürfnissen bei Kunden. Sie arbeiten und leben immer mehr international: Der Arbeitgeber kommt aus den USA, Auslandsprojekte laufen in Asien oder Südamerika. Die eigene Ferienimmobilie steht in Spanien und ein zweites Vermögensstandbein ist in Österreich oder Liechtenstein.

Laut Statistischem Bundesamt haben 2005 rund 150 000 Deutsche das Land verlassen. Zu den beliebtesten Auswanderungszielen gehören nach den USA die Alpenländer Schweiz und Österreich. Dazu kommen mehr als eine Million Deutsche, die eine Auslandsimmobilie in einer Urlaubsregion besitzen und dort ihren Zweitwohnsitz haben. Favoriten sind die Mittelmeer-Anrainerstaaten Spanien, Italien und Frankreich.

**Vermögensstreuung nach geografischen Gesichtspunkten**

Gerade bei Privatpersonen mit komplexem Vermögen ist aufgrund der unterschiedlichen rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten im Herkunfts- und im Gastland kompetentes grenzüberschreitendes Vermögensmanagement erforderlich. Bei einem professionellen Cross-Border-Banking erfolgt die Vermögensstreuung nicht nur nach Auswahl und Gewichtung der Asset-Klassen, sondern zusätzlich nach geografischen Gesichtspunkten. Ziel sind länderübergreifende Anlagelösungen, bei denen alle rechtlich und steuerlich zulässigen Spielräume genutzt werden – und dies bereits bei Vermögen ab 50 000 Euro.

Im Klartext: Die Beratungsleistung der Bank endet nicht an der Landesgrenze,

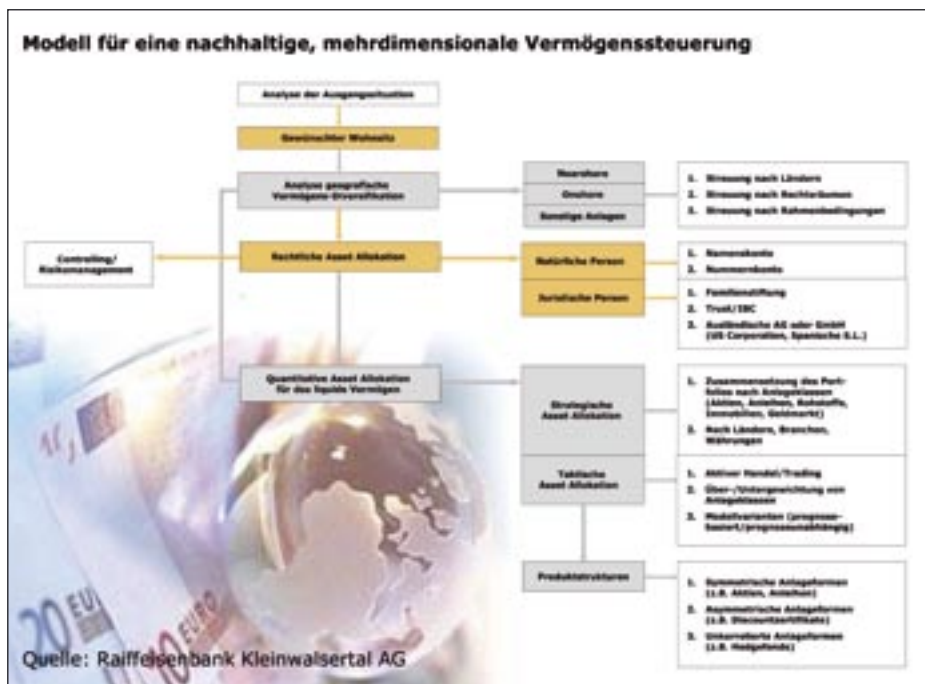
sondern spezifische Besonderheiten des Kunden, wie mehrere Wohnsitze in verschiedenen Ländern, werden berücksichtigt. Die rechtliche Asset Allokation nutzt zusätzlich juristische Personen als Anlageinstrumente – beispielsweise eine Vermögensverwaltung im Lebensversicherungsmantel.

**Produktbeispiel: Vermögensverwaltung im Lebensversicherungsmantel**

Die Raiffeisenbank Kleinwalsertal bietet mit „Walser Capital Pension“ sowie „Walser Capital Leben“ diese Lösung an. Beide Versicherungsformen sind nach liechtensteinischem Recht konzipiert: Anleger zah-

Darüber hinaus eignen sich Lebensversicherungen zur Altersvorsorge und Nachfolgeplanung, indem beispielsweise im Vertrag begünstigte Personen vom Versicherungsnehmer abweichen. So lassen sich zudem Familien von Unternehmern durch das „Konkursprivileg“ schützen. Gläubiger und Insolvenzverwalter können im Fall einer Zahlungsunfähigkeit nicht auf das Vermögen aus der Police zurückgreifen und der Versicherungsnehmer wahrt seine Anonymität.

Lebensversicherungen sind von der EU-Zinssteuer befreit. Und bei der Abgeltungssteuer, die zum 1. Januar 2009 eingeführt wird, werden Kapitalerträge nur zur Hälfte mit dem persönlichen Steuersatz – maxi-



len die Mindestsumme von 50 000 Euro einmalig ein oder in fünf bis 15 gleichbleibenden Jahresraten. Nach einer Mindestlaufzeit von zwölf Jahren und Ablauf des 60. Lebensjahres erfolgt die Auszahlung in einem Betrag oder als Rente. Kunden erhalten so eine – zum Beispiel gegenüber Aktien – steuerbegünstigte Lebensversicherung mit den Ertragschancen einer Investmentanlage, die individuelle Anlagengewünsche berücksichtigt.

mal also 21 Prozent – belastet. Kunden von Vermittlern können damit durch die Ausnutzung aller rechtlich und steuerlich zulässigen Spielräume ihre Nachsteuerrendite deutlich steigern. Ihre finanzielle Privatsphäre wird durch das strenge Bankgeheimnis in Österreich und Liechtenstein garantiert. Ein Informationsaustausch mit deutschen Finanzbehörden findet aufgrund der Regelungen zur EU-Zinssteuer nicht statt.