

PRESSESPIEGEL

04.07.2017 DAS INVESTMENT

„Das müssen Ex-Banker beim Wechsel zum Haftungsdach beachten“
<http://www.dasinvestment.com/weg-von-der-bank-aber-wohin/>

„Das müssen Ex-Banker beim Wechsel zum Haftungsdach beachten“

In einer vierteiligen Serie stellen wir ehemalige Bankmitarbeiter vor, die den Absprung gewagt und sich auf unterschiedlichen Wegen selbstständig gemacht haben. Teil 2: Unterm Haftungsdach, Roland Klotzsche

Roland Klotzsche kann auf eine 15-jährige Karriere bei unterschiedlichen Banken zurückblicken. Vieles an dem Kosmos habe ihn damals gestört, vor allem die eingeschränkte Produktauswahl und das provisionsbasierte Vergütungsmodell, sagt der heute selbstständige Honoraranlageberater. Während der Finanzkrise wechselte Klotzsche zunächst zu einem Vermögensverwalter. 2012 gründete er sein eigenes Unternehmen und arbeitet seitdem als selbstständiger Berater unter einem Haftungsdach. Eine Besonderheit: Klotzsche arbeitet rein auf Honorarbasis.

Eine Lizenz nach Gewerbeordnung fand Klotzsche zu einschränkend hinsichtlich des verfügbaren Produktspektrums, eine Bafin-Erlaubnis nach Kreditwesengesetz wiederum zu kostspielig. Da sei das Haftungsdach die goldene Mitte gewesen. Zumal dieses ihm bereits vor der offiziellen gesetzlichen Regelung signalisiert habe, das Modell Honoraranlageberatung begleiten zu wollen. So kam Klotzsche zum Hamburger Haftungsdach NFS Netfonds.

Auch der Nasenfaktor zählt

Wieso er sich für den Anbieter entschieden hat? Nach Abgleich der

angebotenen Dienstleistungen und Konditionen mit den eigenen Vorstellungen zähle auch der Nasenfaktor, meint Klotzsche.

Allerdings wählt nicht nur der Berater ein Haftungsdach aus. Das Haftungsdach prüft auch, wen es aufnimmt. Immerhin geht es um potenziell viel Geld: Wenn Fehler passieren, ist das Haftungsdach für den Kunden der erste Ansprechpartner.

Schufa-Auskunft, polizeiliches Führungszeugnis und Erfahrung in der Finanzanlage

Wer unter ein Haftungsdach schlüpfen will, sollte neben einer sauberen Schufa-Auskunft und einem tadellosen polizeilichen Führungszeugnis auch Erfahrung in der Finanzanlage mitbringen. NFS Netfonds verlangt neben einer Bankausbildung eine Erlaubnis nach Paragraph 34 Gewerbeordnung oder einen ähnlichen Befähigungsnachweis. Jahrelange Erfahrung als „alter Hase“ im Geschäft allein reiche nicht aus, erklärt Geschäftsführer Christian Hammer die Hausregeln.

Seine Kosten seien überschaubar, berichtet Klotzsche. Er zahlt nach eigener Auskunft einen unteren dreistelligen Betrag als Monatspauschale sowie einen prozentualen Anteil an allen Umsätzen an das Haftungsdach. Dieses verschafft ihm im Gegenzug einen günstigen Rahmen. Haftungsdächer haben viele Mittel in der Hinterhand und genießen daher bei Produktanbietern und Depotbanken Sonderbedingungen. Diese reichen sie weiter. Außerdem bieten sie Alltagshilfen wie Vorlagen für Verträge, standardisierte Beratungsprotokolle, technische Hilfen und Unterstützung im Backoffice.

Faire Banker ist ein Ein-Mann-Unternehmen, das sich dem Kernthema Finanzanlagen widmet. Um das Unternehmen herum hat sich Klotzsche zusätzlich ein Netz aus spezialisierten Anbietern aufgebaut. An dieses verweist er seine Kunden bei Detailfragen etwa zu Versicherungen oder Baufinanzierung. Die Wege sind kurz: Klotzsche arbeitet mit mehreren Spezialisten seines Vertrauens in einer Bürogemeinschaft.

Unter ein Haftungsdach als reiner Honorarberater? Vor diesem Weg schrecken viele Vermittler zurück, die mit Selbstständigkeit liebäugeln. Dass Kunden für Beratung zahlen sollen, ohne auch nur ein einziges Produkt gekauft zu haben, ist vielen schwer zu vermitteln. Sehr viel

verbreiteter sind Mischmodelle, bei denen der Berater je nach Bedarf provisionsgestützt oder auf Honorarbasis arbeitet. Der Weg als selbstständiger Berater unter Haftungsdach führt eher selten in die Honoraranlageberatung – auch wenn der Gesetzgeber den Weg dafür bereits 2014 geebnet hat.

Wobei von einem ebenen Weg kaum die Rede sein kann. Eher ist die Route mit Steinen gepflastert: Honoraranlageberater müssten damit rechnen, drei bis vier Jahre defizitär unterwegs zu sein, sagt Roland Klotzsche. Für viele Berater, die mit Selbstständigkeit liebäugeln, dürfte das ein Ausschlussgrund sein. Nach Klotzsches Lesart überwiegen jedoch die Vorteile, vor allen Dingen der fehlende Interessenkonflikt: „Als Honorarberater hat man zu 100 Prozent die Kundenbrille auf.“ Honorarberatung ziehe zudem eine bestimmte Kundenklientel an, berichtet Klotzsche. Wer bei ihm lande, suche meist gezielt nach einem Honorarberater. Seine Neukunden seien mit der Finanzanlagewelt und der Frage nach Vergütungsmodellen bereits vertraut.

Der Kreis der Honoraranlageberater in Deutschland ist nach wie vor überschaubar – ein Vorteil für ihn, findet Klotzsche. Obwohl bereits 2014 eingerichtet, zählt das Honoraranlageberater-Register der Bafin gerade einmal 19 Anbieter. Einer davon ist das Haftungsdach NFS Netfonds.

Dessen Geschäftsführer Christian Hammer kann bestätigen, dass Honorarberatung für ehemalige Bankmitarbeiter nicht eben der einfachste Weg in die Selbstständigkeit ist. Es gebe zudem steuerliche Ungerechtigkeit bei der Vergütung: Im Gegensatz zu den steuerfreien Provisionen werde auf die Servicegebühr, von der ein Honorarberater lebt, die Mehrwertsteuer fällig. Sein Haftungsdach biete das Modell Honoraranlageberatung jedoch weiterhin als eine Möglichkeit an.

Unabhängig vom Vergütungsmodell: Wer als selbstständiger Berater unter einem Haftungsdach arbeitet, sollte ein nicht zu kleines Depotvolumen betreuen – sonst wird es eng. Im Durchschnitt betreuen die NFS-Partner zehn Millionen Euro, schätzt Hammer. Wer mit Selbstständigkeit liebäugelt und ausloten möchte, welchen finanziellen Ertrag verschiedene mögliche Geschäftsmodelle bringen, kann sich in einem ersten Schritt über das Online-Tool Selbstchef.de informieren.