

fonds, Windparkbeteiligungen, Private-Equity- und Venture-Capital-Anlagen sind nicht immer automatisch mitversichert. Auch die Immobilienvermittlung muss gelegentlich gesondert eingeschlossen werden. Besonders selten zählt die Vermittlung von Hedgefonds zu den versicherten Tätigkeiten.

Unterschiede gibt es auch bei der Nachhaftung. Im Versicherungsbereich regelt die EU-Richtlinie die untere Grenze. Sie muss bei EU-konformen Policen mindestens fünf Jahre betragen. Früher waren zwei Jahre die gängige Praxis. Abweichungen sind im Finanzdienstleistungsbereich zu finden. Dort konnten sich nicht alle Versicherer entscheiden, ebenfalls fünf Jahre Nachhaftung zu gewähren, einige sind bei der alten Zwei-Jahres-Regelung geblieben, zum Beispiel die Allianz und die R+V in einigen Tarifen.

Eine große Spannweite gibt es auch in der Nachhaftung bei Betriebsaufgabe. Einige verdoppeln sie auf zehn Jahre wie zum Beispiel die Schutzvereinigung deutscher Versicherungsmakler (SdV) oder Swiss Life Partnerservice. Am weitesten geht ein Rahmenvertrag, den der Bundesverband deutscher Versicherungskaufleute mit den Nassau Versicherungen abgeschlossen hat. Danach gibt es bei Betriebsaufgabe eine generelle Nachhaftung von 15 Jahren, bei einem Mindestalter von 55 Jahren beträgt die Nachhaftung sogar 30 Jahre. Damit ist der Versicherungskunde de facto bis an sein Lebensende abgesichert. Zu einer solch weitgehenden Nachhaftung bei Betriebsaufgabe ist die Victoria durchaus bereit. Sie hat zwei schon ältere Rahmenverträge mit einer solchen Regelung.

In anderen Bereichen, zum Beispiel bei den Rechtsanwälten, sind so lange Nachhaftungsfristen schon üblich. Viele würden sich das auch für die VSH-Policen der Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister wünschen. Sie geben aber gleichzeitig zu bedenken, ob solche Verträge angesichts des gerade tobenden harten Preiswettbewerbs von einigen Versicherern auf Dauer überhaupt angeboten werden können.

Klaus Morgenstern



Als Finanzdienstleister und vor allem als Investmentberater stehen wir in einem immer härter werdenden Wettbewerb. Banken haben den Vertrieb von Fremdfonds entdeckt und bieten im Rahmen von „open architecture“ oder zumindest „guided architecture“ den Kunden eine große Palette an qualitativ hochwertigen Fonds an.

Das ist natürlich ein direkter Angriff auf die freien Berater. Denn deren größter Markt Vorteil ist die Unabhängigkeit und das Angebot der meisten am deutschen Markt erhältlichen Fonds aus einer Hand, verbunden mit einer entsprechenden neutralen Beratung. Somit ist durch den Strategiewechsel der deutschen Banken ein mächtiger Wettbewerber entstanden.

Dazu kommt ein deutlich rückläufiges Neugeschäft in der Fondsanlage und nicht zuletzt auch aufgrund des schwachen Lebensversicherungsgeschäftes ein härterer Kampf um die Investmentkunden.

Angesichts dieser Tatsache stellt sich mehr denn je die Frage, wie sich ein freier Berater hier vom Wettbewerb herausheben und den (potenziellen) Kunden den Mehrwert einer Zusammenarbeit klar kommunizieren kann.

Im Spätsommer 2006 erfolgte in einem sehr dezenten Rahmen die Ankündigung eines neuen Angebots: Die Zertifizierung des einzelnen Beraters durch den TÜV SÜD als „TÜV SÜD-Zertifizierter Fonds-Spezialist“. Das Highlight dabei: Der Zertifizierte ist berechtigt, das bekannte TÜV-Siegel (das blaue Oktagon) für eigene werbliche Maßnahmen zu nutzen. Das heißt, genauso wie jedes Auto, jeder Aufzug etc. seine TÜV-Plakette trägt, darf dies auch der zertifizierte Fonds-Spezialist.

■ **Erwartungen mehr als erfüllt**

Die Zertifizierung erfolgt mittels einer entsprechenden Prüfung direkt durch den TÜV SÜD. Davor ist eine entsprechende Seminarreihe zu besuchen, die auf diese Prüfung vorbereitet. Exklusiver Anbieter dieser Fortbildungsmaßnahme ist die FINTAC aus München (www.fintac.de), eine Tochter der Financial Webworks GmbH. Da ich selbst in der Beratung und Vermittlung von Investmentfonds tätig bin, habe ich mich aus echtem Eigeninteresse für diese Veranstaltung angemeldet. Für den Preis von 1.790 Euro (für die Erstveranstaltung, später 2.140, jeweils plus Mehrwertsteuer) beinhaltet das Paket fünf Seminartage sowie die Prüfung beim TÜV.

Zunächst war die Erstveranstaltung im September/Oktober 2006 geplant, verschob sich dann jedoch auf den November/Dezember. Auch eine sehr kurzfristige Verlegung der Präsenzphase von München nach Mannheim brachte die Planung dann etwas durcheinander. Veranstaltungsort war ein Tagungshotel in Mannheim, das

einen guten Rahmen mit entsprechender Verpflegung und Unterbringung zu einem fairen Preis bot.

Neben dem Seminar mit den Handouts gab es noch das wirklich sehr gut gemachte eigentliche Lernscript, das vorab per Post zur Vorbereitung der jeweiligen Themen zugesandt wurde (so genannte „Selbstlernphase“). Auf der Agenda der hauptsächlich Freitag und Samstag stattfindenden Seminare standen u. a.: Aufbau und Funktionsweise eines Investmentfonds, rechtliche Aspekte (vorrangig MiFID), Investmentfonds & Steuern (ganztägig), Finanzmathematik, Performance-messungen, Asset Allocation/Moderne Portfoliotheorie, Ratings & Rankings. Angesichts meiner früheren Erfahrungen des Verfassers mit anderen, durchaus renommierten Bildungsanbietern waren die Erwartungen an die Präsenztage nicht sonderlich hoch. Erfreulicherweise wurden die Erwartungen aber sehr schnell mehr als erfüllt: Die externen Referenten waren von einer bemerkenswerten Qualität (z. B. der Leiter der Steuerabteilung eines der größten deutschen Finanzvertriebs) und sehr starker Vertriebsorientierung. Auch bemühten sich die meisten Referenten um einen möglichst lockeren und motivierenden Vortragsstil, ohne dabei aber die fachlichen Inhalte zu vernachlässigen.

■ **Lohnendes Zertifikat**

Als sehr positiv stellte sich die eigentliche Prüfungsvorbereitung dar. Abweichend von den sonstigen Terminen war der letzte Seminartag ein Sonntag. Die Prüfung fand direkt am darauf folgenden Montag ebenfalls in Mannheim statt. Die Prüfung selbst war ein standardisiertes Multiple-Choice-Verfahren, für das anderthalb Stunden zur Verfügung standen. Außer einem nicht-programmierbaren und vom Veranstalter zur Verfügung gestellten Taschenrechner durften andere Hilfsmittel wie Gesetzes- oder Steuertexte nicht verwendet werden. Die Prüfung an sich kann durchaus als fair bezeichnet werden, jedoch nicht als

leicht. Das mag man auch daran erkennen, dass von neun Prüfungsteilnehmern lediglich vier bestanden haben. Der Lohn dieser Arbeit ist das TÜV-Zertifikat, das die Absolventen nunmehr auf allen Druckstücken, Visitenkarten, Websites etc. neben ihrem Namen führen dürfen. Die Reaktion darauf ist nach Erfahrung des Verfassers durchgängig extrem positiv, wenn auch manchmal nur die nicht ernst gemeinte Frage nach der TÜV-Untersuchung für das Auto zum Gespräch führt. Der TÜV für die Finanzen ist da nicht weit weg und führte schon zu den ersten neuen Kunden. Ohne Zweifel ist es sehr komfortabel, in einer Wettbewerbssituation das Siegel präsentieren zu können. Und dies mit den Worten zu unterstreichen: „Ist denn der Kollege auch vom TÜV für sein vorhandenes Know-how zertifiziert?“

Thomas Adolph



Thomas Adolph

Der Autor Thomas Adolph ist seit 1993 als Finanzberater für Versicherungen und Investmentprodukte aktiv. Er gehört zu den ersten vier TÜV SÜD-Zertifizierten Fonds-Spezialisten Deutschlands.