

Haftungsdach TOP 50

Die größten Haftungsdächer in Deutschland



Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

mit Umsetzung der MiFID wurde die Anlageberatung genehmigungspflichtig. Ein nur nach § 34c Gewerbeordnung tätiger Finanzdienstleister darf seither keine umfängliche Anlageberatung betreiben. Ein umfassendes Haftungsdach ermöglicht aber die Selbstständigkeit zu behalten. Wichtig ist die richtige Auswahl des Haftungsdaches durch den Finanzdienstleister. So sollte das Haftungsdach den Finanzdienstleister in die Lage versetzen seinen Kunden ein breites Produktspektrum anzubieten. Lesen Sie dazu mehr in dieser ebook Ausgabe des wmd-brokerchannel.

Ihr

Friedrich A. Wanschka
Chefredakteur und Herausgeber

Das KWG Institut als Haftungsdach

– die optimale Basis für die Selbstständigkeit als produktunabhängiger Finanz- oder Bankberater

von Peer Reichelt

Nicht jeder Bankberater ist mit seiner Situation zufrieden. Die Gründe hierfür sind verschieden und vielfältig. Eine Vielzahl bemängelt zum Beispiel, dass sie bei ihrer Tätigkeit unter einem hohen Umsatzdruck stehen, dass oftmals die Produktauswahl stark eingeschränkt und vom Dienstherrn vorgegeben ist, dass die Beratung immer mehr in den Hintergrund gerät sowie durch einen reinen Verkauf abgelöst wird. Auch können personelle Veränderungen, die der Arbeitgeber (die Bank oder Sparkasse) vornehmen möchte, dazu führen, dass Kundenbetreuer ihre berufliche Ausrichtung neu überdenken und den Weg in die Selbstständigkeit gehen wollen.

Berater, die sich vor diesem Hintergrund nach einer Tätigkeit sehnen, bei der sie eigenständig und in relativer Freiheit Beratungsdienstleistungen zu Kapitalmarktprodukten außerhalb einer Bank anbieten, müssen eine Vielzahl von Herausforderungen und Problemen meistern und



insbesondere umfangreiche gesetzliche Rahmenbedingungen beachten. Ähnlich wie bei einer Bank ist für die Beratung und die Vermittlung von Wertpapieren eine Erlaubnis gemäß § 32 Kreditwesengesetz (KWG) erforderlich, die von der Bundes-

anstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) erteilt wird. Die Beantragung der Erlaubnis ist mit einem hohen Aufwand verbunden. Ebenso arbeits- und kostenintensiv ist der laufende Betrieb eines Finanzdienstleistungsinstituts, das ständig von der BaFin überwacht wird. Alternativ zum Aufbau bzw. dem Erwerb einer eigenen Lizenz als Vermögensverwalter die wie beschrieben mit erheblichem finanziellem und administrativem Aufwand verbunden ist gibt es für Finanzberater und ehem. Bankberater die Möglichkeit sich als s.g. „gebundener Vermittler“ einem Vermögensverwalter bzw. Haftungsdachanbieter anzuschließen.

Einige bestehende Banken und Vermögensverwalter aber auch neu gegründete Finanzdienstleistungsinstitute haben sich dem relativ neuen Geschäftsmodell Haftungsdach verschrieben. Wichtig für den Haftung suchenden Berater zu beachten sind die unterschiedlichen Geschäfts-

Inhalte dieser Ausgabe:

(Bitte auf das Kapitel klicken)

Das KWG Institut als Haftungsdach

Seite 2-4

Wer sind Deutschlands größte Haftungsdächer? - DieTOP 50 der Haftungsdächer

Seite 5

Haftungsdächer im Rampenlicht

Beliebte Haftungsdächer stellen sich vor

INFINIUS:

Ein moderner Full-Service-Dienstleister

Seite 6-7

BCA Bank AG: Weiterentwicklung der Finanzdienstleistung ist (über-) lebenswichtig

Seite 8-9

● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
Haftungsausschluss:

Den Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für verlässlich hält. Die Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Diese Onlineveröffentlichung dient der Information und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Geldanlagen oder Produkten.

konzepte der einzelnen Haftungsdach Unternehmen. Einige Unternehmen sind eher darauf ausgelegt eigene Produkte über die angeschlossenen „gebundenen Agenten“ zu vermitteln. Produktvielfalt- bzw. Unabhängigkeit sind allerdings für viele Finanz- und Bankberater entscheidend bei der Auswahl des richtigen Haftungsdach Partners. Einige Institute bieten Ihren angeschlossenen Beratern genau das was Sie zuvor in Ihrer Bank vergeblich suchten:

ein breiteres Spektrum an Finanzprodukten aus den Bereichen Investmentfonds, Aktien, Anleihen und Zertifikate. Optimal ohne den vielmals üblichen Vertriebsdruck bestimmte Produkte beim Kunden platzieren zu müssen auch wenn diese gar nicht zu Ihm passen bzw. sogar entgegen der optimalen Asset Allokation des Kunden sind.

Funktion des Haftungsdaches:

Die Aufgaben des Finanzdienstleistungsinstitutes sind unmittelbar in der rechtlichen und inhaltlichen Ausgestaltung des Beratungsprozesses der Privatkunden zu sehen. Das Institut entwickelt und stellt den ihm angeschlossenen Part-

nern den rechtlichen Rahmen, sowie weitere Dienstleistungen rund um die Anlage- und Abschlussvermittlung von Finanzinstrumenten zur Verfügung. Das Haftungsdach und mit Ihm in der Folge auch die angeschlossenen Berater



sind verpflichtet MiFID-konforme Beratungsdokumentation vorzunehmen die i. d. R von den Haftungsdachunternehmen zur Verfügung gestellt werden. Das Haftungsdachinstitut tritt als zugelassenes § 32 KWG Institut in die Haftungskette ein, was einer Haftungsübernahme entspricht – daher der Begriff „Haftungsdach“.

Die angeschlossenen gebundenen Agenten“ agieren als eigenständige Unternehmer und greifen über das Institut auf die durch das Haftungsdachunternehmen zum Vertrieb freigegebenen Finanzinstrumente zu. Aus der Sicht der Berater sollte das Institut ein möglichst breites Produktspektrum zur Vermittlung bereithalten, wenn möglich nahezu alle Produkte und Instrumente die der Finanzmarkt zu bieten hat – Aktien, Zertifikate, Anleihen, Investmentfonds etc.

Nachhaltige Haftungsdachinstitute unterhalten eine eigene Rechts- und Compliance Abteilung. Diese kümmert sich um die Erstellung und Bereitstel-

lung der gesetzlich vorgeschriebenen Unterlagen zur Beratung und Dokumentation, sowie dem Erstellen von Verträgen für eine rechtskonforme Beratungsleistung. Es definiert die rechtlichen Vorgaben die den angeschlossenen Beratern eine „Guide Line“ bei der Umsetzung der eigenen Anlagestrategie bieten und ist

Impressum

Verlag und Herausgeber:
wmd Verlag GmbH
Wieseer Straße 126
83707 Bad Wiessee
Tel: +49 (0)8022 – 187110
Fax: +49 (0)8022 – 1871129
info@wmd-verlag.de
www.wmd-verlag.de

Geschäftsführung:
Friedrich A. Wanschka

Chefredaktion:
Friedrich A. Wanschka
Konzeption, Layout:
Matthias Heß, Tobias Strenk
Fotos: Fotolia

Vertriebsleitung:
Matthias Heß
wmd Verlag GmbH
c/o SEL Selected Media OHG
Kattunbleiche 31a
22041 Hamburg
Tel: +49 (0)40 2841083-21
m.hess@wmd-verlag.de

Handelsregister: HRB 165643
Amtsgericht München
Steuer-Nummer: 139/142/50247
Ust.- IdNr. DE 812638572

© Vervielfältigung jeglicher Art nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages

für die Überwachung des Beratungsprozesses der Agenten gegenüber der BaFin zuständig. Ferner hat es die persönliche Eignung der gebundenen Agenten zu überwachen, sowie die Geldwäsche und „best execution“ Regeln auf Einhaltung hin zu überprüfen.

Auch sollten Berater darauf achten dass das Institut für jeden einzelnen angeschlossenen Berater eine Vermögensschadenabsicherung und im Zweifel ebenso eine Vertrauensschadenversicherung vorhält.

Vergütungsmodell für Haftungsdach Berater:

Spätestens seit der Umsetzung der MiFID Richtlinie in deutsches Recht ist allen Akteuren im Bereich der Privatkundenberatung von Finanzinstrumenten klar: es herrscht absolute Kostentransparenz. Dies als Grundlage gibt es aber trotz allem immer noch verschiedene Vergütungssysteme für gebundene Agenten von Finanzdienstleistungsinstituten. So gibt es auf der einen Seite die Variante der klassischen Provisionsvergütung. Hierbei erhält das Institut und in der Folge der angeschlossene gebundene Vermittler i.d.R. vom Produktanbieter eine Provision auf die Vermittlung eines Finanzinstrumentes bzw. eine Folge- oder Bestandsprovision für die laufende Betreuung der Kunden. Den Kunden ist hierbei völlig transparent

die erhaltene Provision sowohl als Abschluss aber auch als laufende Provision auszuweisen.

Immer häufiger wird das Schlagwort Honorarberatung diskutiert. Gerade in Zusammenhang mit der Vermittlung von Vermögensverwaltungen ist dies die übliche Vergütungsform. Dem Kunden werden hier alle externen Provisionen und Gebühren



ren offen gelegt und evtl. erhaltene „kick backs“ zurückerstattet.

Die Vergütung für den Verwalter aber auch den gebundenen Agenten als Vermittler basiert einzig und allein auf einem an den

Kunden direkt abgerechneten Honorar. Das Haftungsdach partizipiert in der Regel mit einem prozentualen Anteil am Honorar bzw. an der Provision, sowie an einer Haftungsvergütung und Abwicklungsgebühr.

Alles in allem führt die vom Gesetzgeber im Nachgang der Finanzkrise immer nachdrücklicher vorangetriebene Regulierung des Vertriebes von Finanzinstrumenten zu deutlich umfangreicheren Anforderungen an die Qualifikation, Ausbildung und Dokumentationspflichten von Finanzberatern. Für einzelne Berater oder kleine Teams ist es zwischenzeitlich aufgrund des umfangreichen administrativen Aufwandes nahezu nicht mehr möglich kostendeckend eine eigene Lizenz als § 32 KWG Institut zu erwerben und zu erhalten. Daher ist die Nutzung eines Haftungsdaches eine sinnvolle Alternative um die Anforderungen an Produktvielfalt

und qualitativ hochwertige Privatkundenberatung besser und flexibler darstellen zu können als der klassische Bankvertrieb oder die unregulierten Berater.

Der Autor:

Peer Reichelt ist Geschäftsführender Gesellschafter der NFS Netfonds Financial Service GmbH. Seit 2001 hat er den Aufbau des Geschäftsmodells Maklerpool der Netfonds Gruppe mit Schwerpunkt Investmentvermittlung, sowie die Gründung des Finanzdienstleistungsinstitutes NFS als hoch qualifizierter Dienstleister für unabhängige Finanz- und Bankberater maßgeblich begleitet.

Das Unternehmen:

Die NFS Netfonds Financial Service GmbH mit Sitz in Hamburg ist ein Finanzdienstleistungsinstitut mit einer Erlaubnis nach § 32 Kreditwesengesetz (KWG) und untersteht der Kontrolle und Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Die NFS und ihre Berater sind damit zur Beratung (inkl. Honorarberatung) über und zur Vermittlung sämtlicher Finanzinstrumente, z.B. Aktien, Anleihen, Investmentfondsanteile und Zertifikate berechtigt. Diese Funktion der NFS bezeichnet man allgemeinläufig als „Haftungsdach“. Aktuell nutzen mehr als 200 Berater (*Anmerk. der Redaktion: Platz 12 der TOP 50*) das Haftungsdach der NFS. Ihnen stehen alle Finanzinstrumente aus den Bereichen Investmentfonds, Zertifikate und Anleihen, sowie Aktien und Derivate zur Verfügung.

www.nfs-netfonds.de

TOP - 50 - Haftungsdächer

Unternehmen	Rang	Anbind.	Unternehmen	Rang	Anbind.
Oldenburgische Landesbank Aktiengesellschaft	1	21384	Merck Finck & Co. oHG	26	22
W&W Asset Management GmbH	2	4814	Apella WertpapierService GmbH	27	21
AXA Bank AG	3	3881	DWPT Deutsche Wertpapiertreuhand GmbH	28	21
Deutsche Postbank AG	4	3308	Exclusive Private Finance GmbH	29	21
Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG	5	1375	DVAM Deutsche Vorsorge Asset Management GmbH	30	18
MLP Finanzdienstleistungen AG	6	766	FiNet Asset Management AG	31	18
INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut (Seite 6-7)	7	680	BCA Bank AG (Seite 8-9)	32	17
Fürst Fugger Privatbank Kommanditgesellschaft	8	473	Value Experts Vermögensverwaltungs AG	33	15
Jung, DMS & Cie. GmbH	9	315	Swiss Private Broker (Deutschland) GmbH	34	14
EUROPEAN FINANCIAL ADVISORS SERVICES GmbH	10	282	Bankhaus von der Heydt GmbH & Co. KG	35	13
Partner Bank AG	11	241	Vecta GmbH	36	13
NFS Netfonds Financial Service GmbH	12	207	Dialog Vermögensmanagement GmbH	37	11
BN & Partners Deutschland AG	13	126	Capital Idea GmbH	38	9
SRQ FinanzPartner AG	14	94	DonauCapital Wertpapier AG	39	9
DEUTSCHE APOTHEKER- UND ÄRZTEBANK EG	15	79	HPM Hanseatische Portfoliomanagement GmbH	40	9
ISF Institut Deutsch-Schweizer Finanzdienstleistungen GmbH	16	79	AGEVIS GmbH	41	8
vPE WertpapierhandelsBank AG	17	55	biw Bank für Investments und Wertpapiere AG	42	8
FG Investment-Consulting GmbH Zweigstelle Heilbronn	18	50	Falcon Asset Management GmbH	43	8
Goncalves + Spee Asset Management AG	19	34	Kasseler Bank eG Volksbank Raiffeisenbank	44	8
Bankhaus August Lenz & Co. Aktiengesellschaft	20	33	Renell Wertpapierhandelsbank AG	45	8
ATVANTIS Financial Distribution GmbH	21	31	BB-Wertpapier-Verwaltungsgesellschaft mbH	46	7
C.V. Spar- & Finanzplanung	22	26	MSValue Aktiengesellschaft	47	7
Top Ten Portfolio Management GmbH	23	25	Premium FinanzPartner AG	48	7
Nassauische Sparkasse	24	24	ADLATUS AG	49	6
Index Handels Gesellschaft mbH IHG	25	23	Bank Julius Bär Europe AG	50	6

Stand: 18. März 2011 Quelle: Bafin Ranking: nach Anzahl der aktiven Anbindungen

INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut:

Ein moderner Full-Service-Dienstleister

Die INFINUS GRUPPE zählt heute zu den ersten Adressen für unabhängige Finanzmakler. Als moderner Full-Service-Dienstleister ist INFINUS führend im Vertrieb, der Entwicklung, Realisierung und Platzierung von Finanzprodukten. Zu den beiden zentralen Einheiten zählen die INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut (Gründung 2002) als nach § 32 Kreditwesengesetz (KWG) lizenziertes Unternehmen und Deutschlands Haftungsdach Nummer eins sowie die INFINUS Vertrieb & Service AG (Gründung 2003) als Initiator von Deutschlands erstem Dachpool mit dem Zugriff auf die besten Finanz- und Versicherungsprodukte am Markt. Die INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut betreut bundesweit mehr als 670 Geschäftspartner mit einem Volumen von 430 Mio. Euro (Assets under Control). Im Zusammenspiel mit der INFINUS Vertrieb & Service AG wird ein lückenloses Allfinanzkonzept angeboten, das von der Alters- und Risikoversorge über Immobiliendienstleistungen eine Beratung bis in die anspruchsvollsten

Kategorien des Private Banking ermöglicht. Neben der Vertriebsunterstützung vom Hauptsitz in der sächsischen Landeshauptstadt Dresden können INFINUS Makler auf ein bundesweit gespanntes



Netz an Direktionsmanagern zurückgreifen, die das lokale Coaching neuer Partner übernehmen und für alle Fragen praxisnah und kompetent zur Verfügung stehen.

Die INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut ist heute mit vereinnahmten Provisionserlösen in Höhe von 11,8 Mio. Euro

im abgelaufenen Geschäftsjahr Marktführer unter den deutschen Haftungsdächern. Die Philosophie von INFINUS lässt sich am besten mit dem Dreiklang aus persönlicher Betreuung und Vertriebsunterstützung, einem exklusiven Produktspektrum und kontinuierlicher Weiterbildung beschreiben. Zur Infrastruktur zählen unter anderem eine moderne IT-Ausstattung sowie eine spezielle Beraterplattform, die in punkto Service und Anwendungen keine Wünsche offen lässt. Über die hauseigene Multibankenplattform können die Partner Wertpapierbestände von mehreren verschiedenen Anbietern in einer Anwendung darstellen und verwalten. Weil auch Weiterbildung in einer immer stärker regulierten Branche zu einem zentralen Schlüsselfaktor wird, verfügt die INFINUS GRUPPE mit der INFINUS Akademie über ein hauseigenes Kompetenzzentrum. Die Schulungen und Seminare sichern eine hohe Beratungsqualität und bieten einzigartige Verkaufstrainings mit den besten Köpfen der Branche.



Zur Homepage der INFINUS AG
(zum Starten auf das Bild klicken)



(zum Starten des Videos auf das Bild klicken)

LINKS (bitte anklicken):

- [Homepage des INFINUS Haftungsdaches](#)
- [Informationen zu den INFINUS Fonds](#)

INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut:

„Berater müssen ihre Kunden verstehen und nicht verunsichern“

Viele Haftungsdächer haben in den vergangenen Jahren eine wechselvolle Geschichte durchlebt. Worin liegen die Gründe für die herausragende Erfolgs-story von INFINUS?

Pardeike: Es ist die besondere Struktur unserer Gruppe mit der blauen und der roten INFINUS, also dem Haftungsdach der INFINUS AG in Verbindung mit einer hohen Innovationskraft durch unsere Produktschmiede INFINUS Vertrieb & Service AG. Wir können unsere Partner somit mit einem maßgeschneiderten Baukasten aus lizenzierte technischer und produktseitiger Infrastruktur ausstatten, die einen großen Teil des gemeinsamen Markterfolges ausmacht.

Sie haben gerade eine ganzjährige Kompetenzoffensive mit dem bekannten Trainer Bernd W. Klöckner gestartet. Warum investieren Sie derart massiv in die Weiterbildung Ihrer Partner, während andere das Thema Qualifizierung weitgehend ihren Maklern überlassen?

Pardeike: Wir sind der Meinung, dass es keinesfalls ausreicht, seine Leistungsfähigkeit

nur an der technischen Ausstattung wie der Bereitstellung einer Beraterplattform mit allen Feinheiten auszurichten. Gerade in Zeiten zunehmender Regulierung kommt es neben den fachlichen immer mehr auf die persönlichen Fähigkeiten und Schlüsselqualifikationen an, die ein Berater zu bieten hat. Wir legen großen Wert darauf, dass unsere Berater ihre Kunden sehr genau verstehen und nicht mit unnötigen Fachbegriffen oder einem unsystematischen Bauchladen von Produkten verunsichern. Es geht vielmehr um Finanzpersönlichkeiten, die diesen Begriff auch verdienen.

Das Wort Nachhaltigkeit fällt sehr oft bei INFINUS. Was verstehen Sie darunter?

Pardeike: Nachhaltigkeit ist ein Ausdruck unserer Unternehmensphilosophie. Ohne nachhaltiges Handeln im Hinblick auf Partnerauswahl und Beständigkeit in der Geschäftsstrategie würde INFINUS nicht dort stehen, wo wir uns heute befinden. Es geht also einerseits um methodische Nachhaltigkeit im Handeln und Denken sowie im Vorleben von Werten wie Fair-

ness und Glaubwürdigkeit. Zum anderen bezieht sich Nachhaltigkeit auch auf die Produktauswahl. Wertschaffung und Rendite stehen dabei genauso im Vordergrund wie der langfristige Werterhalt der Kundenvermögen.

Sie haben diesem Thema inzwischen auch ein eigenes Produkt gewidmet. Was hat es damit auf sich?

Pardeike: Der INFINUS ecoConsort Fund ist seit Dezember 2010 am Start und erweitert die Reihe unserer vermögensverwaltenden Investmentfonds um einen Nachhaltigkeitsfonds. Bei der Auswahl der Anlageinstrumente kann das Fondsmanagement ökologische, soziale und ethische Gesichtspunkte berücksichtigen. Das Besondere an diesem Konzept ist die flexible Ausrichtung des Produktes mit dem Ziel, stabile Renditen über lange Anlagezeiträume ohne heftige Ausschläge zu erzielen. Das ist bei solchen Fonds geradezu ein revolutionärer Ansatz. In Kürze wird es hier auch die Möglichkeit geben, über eigene Fondspolizen in den INFINUS ecoConsort Fund zu investieren.



Autor Jens Pardeike, Vorstand der
INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut



Sie haben Fragen oder möchten einen persönlichen Termin vereinbaren?

Nehmen Sie bitte Kontakt auf:

Anschrift:

INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut
Frankenstraße 8
01309 Dresden

Tel.: 0351 475 83 0
Fax: 0351 475 83-110
E-Mail: post@infinus-vs.com
Internet: www.infinus-vs.com

BCA Bank AG:

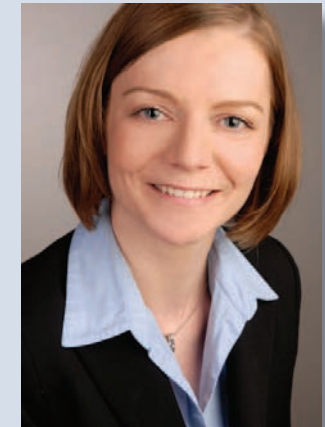
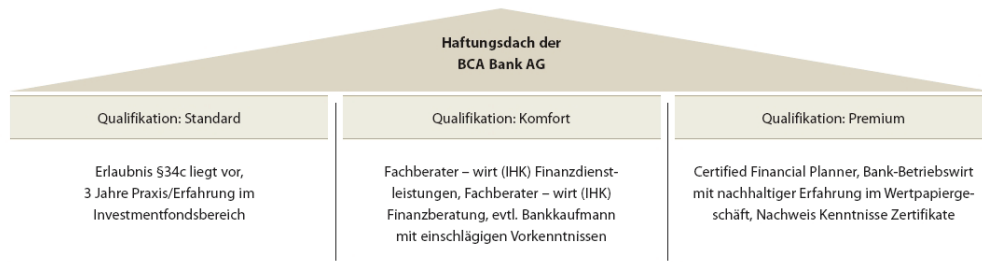
Weiterentwicklung der Finanzdienstleistung ist (über-) lebenswichtig

Die MiFID und FRUG haben nicht nur neue Standards für die Akteure im Finanzdienstleistungssektor gebracht, sondern auch deren Gestaltungsspielraum bzw. Handlungsfreiheit eingeschränkt. Seit die Anlageberatung zu einer aufsichtsrechtlich genehmigungspflichtigen Dienstleistung geworden ist, wird der Anspruch, dem Anleger eine umfassende Beratung und Betreuung angedeihen zu lassen, zum Drahtseilakt. Der Finanzdienstleister, der die Mühen und Kosten einer eigenen Zulassung nach § 32 KWG scheut, sollte sich ernsthaft mit einem Haftungsdach beschäftigen. Denn der Zwang zur Weiterentwicklung der Finanzdienstleistung wird auch für freie Berater

überlebenswichtig. Chancenlos wird der „Gelegenheitsanbieter“ mit geringer Qualifikation sein. Zudem ist nicht mit völliger Sicherheit auszuschließen, dass die Aufsichtsbehörden den jetzt schon sehr eingeschränkten Handlungsspielraum nicht noch weiter einengen. Die Ausrichtungen und die Leistungen der einzelnen Haftungsdächer sind dabei sehr unterschiedlich. Mit dem Haftungsdach und dem umfassenden Produktspektrum der BCA Bank AG entsprechen Finanzdienstleister mindestens den gesetzlichen Vorgaben und vermitteln erfolgreich Investment- und Bankprodukte auf Augenhöhe mit Bankberatern. Je nach persönlicher Qualifikation und Einstufung in einer Haftungsdachkategorie können

sie Produkte verschiedener Risikoklassen anbieten (siehe Grafik). Bereits in der Haftungsdachstufe Standard, die jedem 34c-Vermittler mit 3-jähriger Beratungserfahrung im Bereich Investmentfonds offen steht, dürfen A-Rating-Anleihen aus der Länderzone A, DAX- & EuroStoxx50-Aktien sowie Garantie- und Indexzertifikate der Risikoklasse 1-3 vermittelt werden. Wer höhere Qualifikationen nachweist, kann in den Haftungsdachstufen Komfort und Premium in Anlageprodukten wie Discount- & Bonuszertifikate oder Corporate Bonds beraten. Die BCA Software-Tools schaffen zusätzlich Freiräume für die ganzheitliche Kundenberatung.

Speziell als Träger des Haftungsdachs und Kompetenzzentrum zur Erweiterung des Dienstleistungsspektrums für die unabhängigen Finanzdienstleister wurde die BCA Bank AG als 100-prozentige Tochtergesellschaft der BCA AG im Jahr 2005 gegründet. Die Leistungen erstrecken sich vom Investmentfonds-Advisory über die Fondsgelundene Vermögensverwaltung bis hin zum Haftungsdach.



Autoren Waike Döring,
Vorstandsreferentin BCA Bank AG

PDFs zum Download (bitte anklicken):



Mehr über das Haftungsdach der BCA Bank AG



Mehr über die BCA Bank AG



Mehr über das Ausbildungs- und Trainingskonzept der BCA Bank AG

BCA Bank AG:

Die Akademie - Beratungsfreiheit erweitern

„Eine Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen.“

(Benjamin Franklin)

Ein wichtiger Aspekt im Beratungsmarkt, vor allem im Bereich der Finanzdienstleistung, ist das Thema Aus- und Fortbildung. Regulierungsdruck durch Bundes-

regierung und EU-Kommission einerseits, wachsender Anspruch der Anleger andererseits: Berater müssen heute Experten sein und auf aktuelle Veränderungen im

rechtlichen sowie finanzwirtschaftlichen Bereich zeitnah reagieren können. Haftungsdach-Partner der BCA Bank und solche, die es werden wollen, können mit Hilfe des Qualifizierungsprogramms der Akademie der BCA Bank AG ihr Wissen ausbauen, ihr Anlageuniversum und dadurch die Beratungsfreiheit erweitern.

Die Frankfurt School of Finance & Management und die Deutsche Makler Akademie haben in Kooperation mit der BCA Bank ein exklusives und auf den individuellen Wissensstand des Vermittlers angepasstes Qualifizierungsprogramm entwickelt. Durch die Auswahl entsprechender Lernmodule können so Kompetenzen gestärkt und Entwicklungschancen wahrgenommen werden.

Im Haftungsdach bietet die BCA Bank AG:

- Beratungsmöglichkeiten in allen Asset Klassen (Fonds, Anleihen, Zertifikate)
- Exzellente Auswahl an Plattformen und Depotbanken
- Optimierte Risikokontrolle durch Haftungsdach
- Schadenssicherung
- Finanzberatungs-Software
- Honorarberatungsmodell oder Top-Provisionen/Konditionen
- Professionelles Research
- Kundenschutz
- Marketingunterstützung
- Private-Label-Produkte
- Erprobtes Provisionsabrechnungssystem

Ihr Nutzen als Haftungsdach-Partner der BCA Bank AG

- Serviceunterstützung bei Produktauswahl
- Nutzung des professionellen Anlageberatungstools der BCA AG (ValuePlanner)
- Beratung in allen Asset Klassen (Fonds, Zertifikate, Anleihen, Aktien, Genussscheine, Wandelanleihen usw.)
- Entwicklungsmöglichkeiten durch die BCA Bank Akademie



Ein Haftungsdach-Partner im Gespräch mit Dr. Frank Ulbricht, Vorstand der BCA Bank AG (Zum Starten des Videointerviews auf das Bild klicken)

Sie haben Fragen oder möchten einen persönlichen Termin vereinbaren?

Nehmen Sie bitte Kontakt auf:

Für Fragen zum Haftungsdach:

Dr. Frank Ulbricht

Tel.: 06172/13978-10

frank.ulbricht@bca-bank.de

Für Fragen zur Akademie:

Waike Döring

Tel.: 06172/13978-12

akademie@bca-bank.de