

Tipgebermodelle: Hier lauern Fallen für Vermittler

Finanzberater, die sich als Tipgeber etwas hinzuverdienen, bewegen sich auf dünnem Eis. Im Fall der Fälle wird der Richter hinterfragen, ob das Geld tatsächlich nur für die Kontaktabbahnung geflossen ist. Sonst drohen Vermittlern große Probleme.

Anlageberatung ist mühsam: Vermittler müssen Dutzende Informationen vom Kunden einholen, dürfen nur "geeignete" Finanzanlagen empfehlen und müssen dies ausführlich dokumentieren. Findet die Beratung per Telefon oder Video statt, ist eine Aufzeichnung Pflicht. Nicht nur das, auch die Provisionsoffenlegung kann zu unangenehmen Rückfragen führen.

Vor diesem Hintergrund scheint es manchem Vermittler verlockend, sich ein Zubrot als Tipgeber zu verdienen. Die eben erwähnten Pflichten entfallen, nicht mal die Vergütung muss er offenlegen. Immer wieder versuchen Emittenten, Geld über Tipgebermodelle einzuwerben. Meist findet das eher im Verborgenen statt, einzelne Fälle geraten jedoch an die Öffentlichkeit.

Doch wo verläuft eigentlich die Grenze zwischen Vermittlung und Tipgebung? Worauf muss ein Berater achten, um nicht ungewollt in die Haftungsfalle zu tappen? Dazu ein paar Praxistipps:

"Äußeres Erscheinungsbild"

Grundsätzlich sind Tipgeber Personen, die Kunden auf die Möglichkeit eines Vertragsschlusses bei einem Dritten hinweisen. Vereinfacht ausgedrückt: Der Tipgeber darf auf eine Möglichkeit aufmerksam machen, nicht jedoch beratend tätig werden oder beim Vertragsschluss mitwirken, auch nicht bei dessen Anbahnung.

Maßgeblich zur Abgrenzung sei das "äußere Erscheinungsbild", in Anlehnung an die sogenannte Tchibo-Entscheidung des Bundesgerichtshofes. 2013 hatten die Karlsruher Richter darüber zu entscheiden, ob das Versicherungsangebot des Kaffeerösters als Tipgebung oder Vermittlung einzustufen war. Dieses Urteil bezog sich zwar auf den Versicherungsbereich, die Grundsätze dürften aber auch bei der Anlagevermittlung gelten. Für die Abgrenzung zwischen Vermittlung und Tipgebung spielt es daher keine Rolle, was Anbieter und Tipgeber vertraglich vereinbart hatten. Entscheidend ist nur, wie der Tipgeber im Einzelfall gegenüber dem Anleger aufgetreten ist. Daher ist es ratsam, den Kunden ein Dokument unterzeichnen zu lassen, um schriftlich festzuhalten, dass keine Anlagevermittlung oder -beratung angeboten wurde.

Wichtig ist in jedem Fall, dass sich der Tipgeber tatsächlich auf die bloße Kontaktvermittlung beschränkt. Sobald er über das Produkt aufklärt, also beispielsweise die Vorteile eines Investments herausstreicht, ist die Grenze zur Anlagevermittlung oder -beratung überschritten.

Provisionshöhe als Indiz

Kann die Provision einen Hinweis darauf geben, dass die Grenze zur Vermittlung überschritten wurde? Die Höhe der Vergütung spielt für diese Abgrenzung zunächst keine Rolle. Entscheidend sind nur die Handlungen des Tippgebers. Grundsätzlich spricht nichts dagegen, dass 'Empfehlungsmanagement' honoriert wird. Ist allerdings streitig, ob es sich tatsächlich nur um eine Kontaktabwicklung gehandelt hat, kann der Richter die Höhe der Provision als Indiz für seine Entscheidung hinzuziehen.

Viele Richter halten schon 3,5 Prozent Maklercourtage für eine Lebensversicherung für grenzwertig. Wenn sie dann hören, dass ein Tippgeber das Doppelte davon als Provision bekommen hat, werden sie sehr deutlich fragen, wofür dieses Geld geflossen ist: Tatsächlich nur für die Kontaktabwicklung? Schließlich sei die Höhe der Provision für die Produktgeber ein probates Mittel, die "Intensität der Einflussmaßnahme auf den Vertragsabschluss" zu steuern. Oder anders ausgedrückt: Wer nur Tippgeber ist, kann nicht sonderlich viel verdienen – er darf ja kaum was tun.

Es droht mächtig Ärger

Eine erste Einschätzung, was von einem bestimmten Tippgebermodell zu halten ist, ist die Frage nach der Provisionshöhe. Falle sie sehr üppig aus, liege die Vermutung nahe, dass es sich um Finanzinstrumente – etwa Aktien – handele, die der Berater mit seiner Gewerbeerlaubnis gar nicht vermitteln dürfte. Die Emittenten argumentieren dann häufig: „Du bist ja nur Tippgeber, das ist rechtlich unkritisch“. Das ist allerdings nur solange richtig, wie die Grenze zur Anlagevermittlung nicht überschritten wird. Und dies ist schnell geschehen.

Reißt der Vermittler diese sehr niedrige Hürde, droht ihm mächtig Ärger. In diesem Fall haftet er voll für einen möglichen Verlust des Anlegers. Der Vermittler hat dann nicht nur seine Aufklärungs- und Beratungspflichten missachtet, sondern zudem ein unerlaubtes Geschäft betrieben. Auf einen Schutz durch seine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung darf er dann nicht vertrauen.