

Tipgeberregelungen bei Crowdinvestments

Der Online-Vertrieb von Sachwertanlagen gewinnt an Bedeutung. Doch auch die vermeintlich rein digitalen Plattformen kommen nicht ohne die Hilfe von Vertriebspartnern aus. Das Mittel der Wahl: Tipgeber-Programme.

Die Vermittlung von Kapitalanlagen ohne Bürokratie, ohne teure Zulassung und ohne Haftungsrisiko – das ist wohl der Traum fast aller Finanzdienstleister. Genau das versprechen die meisten Crowdinvesting- Plattformen. Sie bieten Programme für „Tipgeber“ an, meistens als „Partner“ oder neudeutsch „Affiliates“ bezeichnet, die ihnen lediglich Kunden liefern und dafür eine Provision erhalten. Alles andere – von der Risikoaufklärung über die Geeignetheitserklärung, die Plausibilitätsprüfung und die Übermittlung der notwendigen Unterlagen bis zur Haftung – übernimmt dann die Plattform.

So gibt es etwa bei Exporo ein „Partnerprogramm“. Zu den auf der Website herausgestellten Vorteilen zählen ein „attraktives Provisionsmodell“, „individuelle Gutscheinkaktionen für Ihre Kunden“ und „Keine Zulassung nach Paragraph 34f GewO notwendig“. Auch andere Plattformen wie Finexity gehen offensiv mit der Sache um. „Jetzt Vertriebspartner der Finexity AG werden und von attraktiven Provisionen profitieren!“, heißt es dort in großen Lettern. „Als Gewerbetreibender können Sie durch unser Vertriebspartnerprogramm Tipgeber werden (...)“, so die Erläuterung.

Die Anbindung könne in wenigen Schritten online erfolgen. Finexity stellt „attraktive Provisionen von bis zu fünf Prozent bei Erstinvestments sowie Bestandsschutz bei Folgeinvestments“ in Aussicht, wobei letzterer „bis zu fünf Jahre“ gegeben wird. Die Plattform Bergfuerst bietet gleich die Wahl zwischen „Einmalprovision“ und „Dauerprovision“.

Nicht in erster Linie für Privatleute

Die Programme richten sich also nicht in erster Linie an Privatleute nach dem Motto „Anleger werben Anleger“. Vielmehr sind vor allem Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler im Visier, die nicht über die erforderliche Zulassung für das betreffende Produkt verfügen. So können zum Beispiel Versicherungsvermittler mit Erlaubnis nach Paragraph 34d Gewerbeordnung (GewO) als Tipgeber für Kapitalanlagen fungieren, für die eine Zulassung als Finanzanlagenvermittler (Paragraph 34f GewO) erforderlich ist.

Die 34f-Vermittler wiederum können sich als Tipgeber für Wertpapiere engagieren, deren Vermittlung sonst eine Erlaubnis nach dem Kreditwesengesetz (KWG) voraussetzt. Dabei geht es vielfach um „Token“, also digitale Anteils- oder Berechtigungsscheine auf Basis der Blockchain-Technologie. Sie sind laut der Finanzaufsicht BaFin grundsätzlich Wertpapiere und damit für den 34f-Vertrieb eigentlich tabu. Gleiches gilt für klassische Anleihen, also ohne Nachrangklausel.

Für die „Schwarmfinanzierungen“ nach Vermögensanlagengesetz wiederum muss die Erlaubnis Paragraph 34f Absatz 1 Nummer 3 umfassen. Nicht wenige Finanzdienstleister verfügen aber nur über Zulassungen nach Nummer 1 (offene Investmentvermögen) oder auch

Nummer 2 (in erster Linie geschlossene AIFs). In diesen Fällen bleibt ihnen bei den Plattformen nur ein Engagement als Tipgeber – und umgekehrt.

Hohes Risiko bei Überschreiten der Grenze zur Vermittlung oder Beratung

Doch kann das wirklich so einfach und ohne Haftung funktionieren? Grundsätzlich ist das durchaus möglich. Dabei sind aber enge Grundsätze zu beachten, die in einem Dienstleistungsvertrag fixiert sein sollten und konsequent umgesetzt werden müssen. Dazu zählt zum Beispiel, dass der Vermittler als Tipgeber keinerlei produktbezogene Aussagen treffen darf und gegenüber dem Kunden keine Empfehlungen abgibt, sondern ihm nur allgemeine Informationen zum Anbieter oder Vertriebsweg überlässt.

Wer die Grenze zur Vermittlung oder Beratung überschreitet, ohne über die entsprechende Zulassung zu verfügen, geht ein hohes Risiko ein, dass das Gewerbeamt, die IHK oder die BaFin dazwischengrätscht. Es handelt sich dann je nach Gesamtumständen um eine Ordnungswidrigkeit oder sogar um eine Straftat. Die GewO und das KWG sehen hierfür empfindliche Strafen vor, im Extremfall bis zu fünf Jahre Haft. Auch wenn es im Normalfall wohl bei einer Geldstrafe bleiben wird, so kann diese doch schmerzhaft sein und einen Eintrag ins Führungszeugnis nach sich ziehen. Das kann dann auch zum Entzug oder der Einschränkung der bestehenden Gewerbeerlaubnis führen.

Derlei sollte also möglichst vermieden werden, zumal nicht nur die straf- sondern auch die zivilrechtlichen Konsequenzen – sprich Schadenersatz – gravierend sein können, wenn die Kapitalanlage schief geht und der vermeintliche Tipgeber die Grenze zur Vermittlung überschritten hat. Da hilft dann auch die Haftungsübernahme durch die Plattform nicht viel weiter – vor allem dann nicht, wenn diese nicht mehr greifbar sein sollte.

Bei Votum spielt das Thema bislang keine große Rolle

Erlaubnispflichtige Tätigkeiten ohne entsprechende Erlaubnis sind praktisch nicht zu verteidigen. Zudem dürfte der Vermittler keinen Versicherungsschutz haben, wenn die Tätigkeit seine Gewerbeerlaubnis überschreitet. Für etwaige Verluste muss er dann persönlich geradestehen.

Tipgebern empfiehlt sich trotz der (vermeintlichen) Enthftung dringend, wenigstens eine grundlegende Plausibilitätsprüfung der Plattform und ihrer üblichen Produktgestaltungen vorzunehmen sowie die Tipgeber-Eigenschaft in der Kommunikation mit dem Kunden zu dokumentieren oder zumindest entsprechende Aktennotizen anzufertigen. Zudem ist natürlich Voraussetzung, dass die Plattform über alle erforderlichen Zulassungen verfügt.

Gerichtsentscheidungen sind in diesem Zusammenhang bisher nicht bekannt geworden. Diese an sich gute Nachricht birgt indes die Gefahr, dass Plattformen und Vermittler leichtsinnig bei der Umsetzung werden und dann womöglich böse Überraschungen drohen.

Geringe Mindestanlagen und Provisionssätze

Dass es noch keine bekannten Gerichtsverfahren gibt, dürfte zum einen auch mit den geringen Mindestanlagen bei Crowdinvestments von meistens 500 Euro oder weniger zusammenhängen. Floppt eine Anlage, was auch in diesem Segment schon vorgekommen ist,

lohnt sich der Gang zum Anwalt oft nicht. Zum anderen passt es zu der Vermutung, dass die Bedeutung von Tippgebern insgesamt doch überschaubar ist.

Neben dem engen Handlungsrahmen für Tippgeber gibt es hierfür noch einen weiteren Grund: Den Kundenschutz. Tippgeber müssen den Kunden an die Plattform weitergeben. Ob und in welcher Höhe es zu einem Abschluss kommt, können sie nicht kontrollieren, da die gesamte weitere Abwicklung von der Plattform übernommen werden muss. Der Tippgeber kann also nur darauf vertrauen, dass die Plattform korrekt abrechnet und die Daten nicht anderweitig verwendet.

Hinzu kommt: Wegen der meistens geringen Beteiligungshöhe des einzelnen Abschlusses und Provisionssätzen der Crowdfunding-Plattformen von häufig lediglich um 1,5 bis zwei Prozent der Anlagesumme rechnet sich die Sache für den Tippgeber in der Regel nur dann, wenn der Kunde auch Folgeinvestitionen auf der Plattform vornimmt. Auch das kann der Tippgeber kaum kontrollieren. In Bezug auf den Kundenschutz haben viele Vermittler Vorbehalte gegen diese Modelle.

Doch was dürfen Vermittler genau bei Angeboten von Crowdfundingplattformen machen? Sie dürfen dem Kunden unter anderem allgemeine Hinweise auf die Plattform sowie auf Sachwerte im Allgemeinen geben Werbematerial weitergeben und den Kunden bei technischen Fragen, zum Beispiel bei der Eingabe kundenbezogener Daten, unterstützen. Vermeiden müssen die Servicepartner hingegen unter anderem Hinweise auf konkrete Produkte, Produktmerkmale und Geeignetheit sowie spezielle Aspekte zu Assetklassen und die Wertung von Anlageprodukten.

Zielgruppe Versicherungsvermittler

Einige Angebote von Plattformen zielen in erster Linie auf Versicherungsvermittler ohne zusätzliche 34f-Zulassung. Manche zielen aber auch auf 34f-Vermittler ab, die lediglich über die Erlaubnis für offene Investmentvermögen (Nummer 1) verfügen, also bisher keine Sachwertprodukte verkaufen durften und solche, die ihre 34f-Zulassung wegen der überbordenden Bürokratie zurückgegeben haben.

Zubrot außerhalb des Umfangs der Gewerbezulassung

Generell dürften sich die Tippgeber-Programme hauptsächlich für Vermittler eignen, die gelegentlich ein Zubrot mit Hinweisen auf Kapitalanlagen außerhalb des Umfangs ihrer Zulassung verdienen möchten. Auch die Rückgabe der 34f- als eine von mehreren Gewerbezulassungen kann vielleicht Sinn machen, wenn sie lediglich Basis für ein gelegentliches Nebengeschäft ist und die immer höheren Bürokratiekosten die Provisionseinnahmen aus diesem Bereich auffressen oder gar übersteigen.

Das 34f-Hauptgeschäft aufzugeben und sich allein auf die Tippgeber-Funktion zurückzuziehen, ist hingegen nicht nur wegen der reduzierten Provision nicht ohne Risiko – so verlockend die Aussicht auf den Wegfall von Kosten, Bürokratie und Haftung auch sein mag. Theoretisch ist zwar auch das möglich, die rechtssichere praktische Umsetzung ist indes nur schwer vorstellbar.

Schließlich muss in diesen Fällen schon sehr konsequent gelebt, vom Kunden akzeptiert und genau dokumentiert werden, dass der bisherige Finanzexperte keinerlei Beratung mehr vornimmt und nur noch allgemeine Hinweise ohne Berücksichtigung der Präferenzen und Vermögensverhältnisse des Kunden gibt. Denn sonst droht dem (ehemaligen) Vermittler womöglich trotz der (vermeintlichen) Haftungsfreistellung eines Tages ein böses Erwachen.