

jetzt kostenlos abonnieren unter:  
vertriebsrecht@bme-law.de

## Servicekonzepte ergänzen provisionsfinanzierte Beratung

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Jüngst entwickelte Servicekonzepte lösen die in der Praxis herrschende Dichotomie von Provision und Honorar auf. Sie kombinieren die provisionsfinanzierte Beratung mit Serviceleistungen, die gegen Honorar erbracht werden. Eine weitere Besonderheit: die Konzepte sind nicht nur für den Makler-, sondern auch für den Agenturvertrieb interessant.

Seit Inkrafttreten des Gesetzes zur Neuregelung des Vermittlerrechts treten Versicherungsvertreter in ein gesetzliches Schuldverhältnis zum Kunden. Deshalb lag es nicht fern, dass auch die Vertreterschaft Überlegungen dahingehend anstellt, dem Kunden Dienstleistungen gegen Honorar anzubieten. Anlass dazu hat nicht zuletzt die Ertragssituation der Vermittlerbüros gegeben. Sie bereitete Schwierigkeiten, bisherige Betreuungsstandards zu halten. Da die Bestandsprovisionen den Aufwand für die Betreuung häufig nicht mehr deckten und Rückstellungen für künftige Betreuungsaufwände steuerlich nur in engen Grenzen zulässig sind, galt es, weitere Einkunftsquellen für die Vermittlerbetriebe zu erschließen. Insofern lag die Lösung

für den Vertrieb darin, das vorhandene Schuldverhältnis zu ergänzen.

Die neuen Servicekonzepte beruhen auf der Idee, dass Dienstleistungen, die bisher aus der Provision finanziert worden sind, in verschiedene Kategorien gestaffelt werden. Diese gliedern sich in einen kostenfreien Basisservice und darüber hinausgehende Serviceangebote, die der Kunde durch Pauschalgebühren vergütet. Die Beratung wird unabhängig vom Service erbracht und ausschließlich durch Provisionen entgolten. Für den Kunden erhöht sich die Transparenz. Selbst Einvertragskunden können sich jeden beliebigen Servicegrad sichern.

In jedem Fall muss eine entgeltliche Servicevereinbarung mit der Verpflichtung des Versicherungsververtreters, die Interessen des vertretenen Unternehmens zu wahren, vereinbar sein. Anderenfalls würde der Vertreter riskieren, vertragswidrig zu handeln. Der Abschluss einer entgeltlichen Servicevereinbarung stellt aber keinen Verstoß gegen die Interessenwahrungspflicht dar, solange die angebotenen Serviceleistungen auf der Grundlage des Agenturvertrages nicht für den Versicherer zu erbringen sind. Darüber hinaus erhält der Versicherer den Vorteil, dass der intensivere vertragliche Kontakt zwischen der Agentur und dem Kunden sich auch für ihn auszahlt, weil die Wahrscheinlichkeit steigt, dass sich weitere Vertragsabschlüsse aus der engeren Kundenbindung ergeben.

Transparenz erhält das Modell für den Kunden, indem es zwischen kostenfreien und entgeltlichen Services differenziert. Basisleistungen, die beispielsweise ohne Berechnung eines gesonderten Entgelts erbracht werden, können deshalb vor allem solche Leistungen sein, die ohnehin nicht bestimmten Kunden vorbehalten werden können, wie etwa die elektronische Aufnahme von Bagatellschäden. Gegen gesondertes Entgelt würden dann weiter-



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit dem Schwerpunkt des Vertriebs von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

gehende Leistungen angeboten, etwa die Einrichtung eines Kundenprofils in einem Onlineportal mit Login. Der Kunde erteilt dem Vertreter dabei die Erlaubnis, das Kundenprofil mit entsprechenden Daten zu versorgen und im Rahmen der Kundenbetreuung auf diese Daten zuzugreifen. Die Speicherung von Akquise- und Fremdvertragsdaten ist damit datenschutzrechtlich unbedenklich gewährleistet. Weitere entgeltliche Leistungen wären etwa die vollständige Regulierung von Schäden oder die Führung des Schriftverkehrs in Versicherungssachen nach Vorgaben des Kunden. Natürlich wäre es in besonderen Fällen auch denkbar, dem Kunden die Servicegebühr zu erlassen. Dabei handelt es sich nicht um Provisionsabgaben.

In der Praxis hat sich gezeigt, dass das entgeltliche Servicekonzept auf positive Resonanz bei den Kunden stößt, wenn der Vermittler die Vorteile aufzeigt, die diese durch den gewonnenen Komfort und die Entlastung erfahren, weil die Agentur die Aufgaben für sie in die Hand nimmt. Zu beachten ist jedoch für den Vermittlerbetrieb, dass dieser die angebotenen Serviceleistungen unter allen Umständen sicherstellt, um erhöhte Haftungsrisiken zu vermeiden.

### Unsere Themen

- Servicekonzepte ergänzen provisionsfinanzierte Beratung
- Wichtig ist, was hinten raus kommt – Der Anspruch auf Maklerlohn bei Geschäftsidentität
- Gerichtliche Prüfung von Produkt- und Provisionslisten ist kein Tabu mehr
- Das Honoraranlageberatungsgesetz: Auf dem Weg zu einem neuen Berufsbild?
- Aktuelle Rechtsprechung

# Wichtig ist, was hinten raus kommt – Der Anspruch auf Maklerlohn bei Geschäftsidentität

Rechtsanwältin Juliane Dorothea Reichard

Ein Makler hat auch dann Anspruch auf Maklerlohn, wenn der Kunde das ihm nachgewiesene Geschäft nicht zu dem von dem Makler genannten Preis abschließt, sondern zu einem niedrigeren. Dies entschied das OLG Hamm mit Urteil vom 21.03.2013 und bestätigt damit seine bisherige Rechtsprechung.

Anlass für den Rechtsstreit war der Erwerb einer Immobilie durch die Kundin im Juli 2011. Den Nachweis über die Immobilie erbrachte der Makler im Dezember 2010 zu einem Kaufpreis von 1,1 Mio. Euro. Die Kundin erwarb die Immobilie dann im Juli 2011 zu einem Kaufpreis von 525.000,- Euro. Es stellte sich in dem Verfahren heraus, dass die Kundin bereits 2005 Kenntnis von der Existenz der Immobilie gehabt, jedoch an einem Erwerb kein Interesse gezeigt hatte. Der Makler machte gegen die Kundin seinen Anspruch auf Maklerlohn geltend; die Kundin wies den Anspruch aufgrund der Vorkenntnis zurück.

Das LG Bielefeld bestätigte die Position der Kundin und wies die Klage in vollem Umfang ab. Aufgrund der Differenz zwischen dem angebotenen und dem tatsächlich zustande gekommenen Geschäft von mehr als 50% im Hinblick auf den nachgewiesenen Kaufpreis fehle es an der wirtschaftlichen Gleichwertigkeit. Bei einer derartig hohen Abweichung könne das ausgeführte Geschäft nicht mehr als Ausführung des nachgewiesenen Geschäfts angesehen werden. Das OLG Hamm hob die Entscheidung der Vorinstanz auf und gab dem geltend ge-

machten Anspruch statt. Zwar teilte der Senat die Auffassung des Landgerichts, dass es aufgrund der Abweichung des nachgewiesenen zu dem tatsächlichen Kaufpreis von ca. 43% an einem Zusammenhang zwischen nachgewiesenem und ausgeführtem Geschäft fehlte. Allerdings billigt das OLG Hamm dem Makler einen Anspruch auf Maklerlohn zu, wenn der Kunde das Objekt zu einem niedrigeren als dem nachgewiesenen Kaufpreis erwirbt und demgemäß keinen wirtschaftlichen Nachteil erleidet. Entscheidend ist, ob eine wirtschaftliche Gleichwertigkeit zwischen angestrebtem Geschäft einerseits und abgeschlossenem Geschäft andererseits besteht. In diesen Fällen kann sich der Kunde aufgrund des allgemeinen Grundsatzes von Treu und Glauben nicht auf die fehlende Identität des Geschäfts wegen Unterschreitung des nachgewiesenen Kaufpreises berufen. Den Nachweis einer erheblichen Vorkenntnis konnte die Kundin nicht führen, so dass das OLG Hamm die Klage insgesamt für begründet hält.

In begrüßenswerter Weise bezieht sich das OLG Hamm für seine Rechtsauffassung auf die allgemeinen Gepflogenheiten des Marktes. Preisverhandlungen zwischen dem Kunden und dem Veräußerer sind insbesondere beim Erwerb einer gewerblichen Immobilie üblich und führen dann nicht selten zu Preisnachlässen. Aufgrund dessen dem Makler den Vergütungsanspruch zu entziehen, erscheint lebensfremd und unbillig. Für den Versicherungsbereich stellen sich ähnliche Fragen, vorrangig bei der Vermittlung von Nettopolicen durch den Versicherungsmakler. Häufig sehen



Juliane Dorothea Reichard ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

sich Makler mit dem Umstand konfrontiert, dass sie dem Kunden eine umfassende Bedarfsanalyse unter Ausweisung konkreter Versicherer und Tarife erstellen und der Kunde dann den Abschluss über seinen „befreundeten Vertreter von der Pfefferminzia“ tätigt. Der Versicherungsmakler kann etwa den Kunden zur Auskunft verpflichten, ob er die ihm empfohlene Versicherung im Ergebnis – über einen anderen Vermittler – abgeschlossen hat. In diesem Fall oder wenn der Makler anderweitig von dem Vertragsabschluss Kenntnis erlangt, kann er den Kunden auf seinen Maklerlohn in Anspruch nehmen, da der wirtschaftliche Erfolg der Deckung eines Risikos tatsächlich eingetreten ist. Auch wenn es diesbezüglich noch an gerichtlichen Entscheidungen fehlt, erscheint es auch in diesen Fällen unbillig, dem Makler das Risiko der Leistung ohne Vergütung aufzuerlegen.

## Aktuelle Rechtsprechung

**Eigenhaftung des Vermittlers einer Immobilienanlage**  
*OLG Karlsruhe (17 U 175/12)*

Der Vermittler einer Immobilienanlage, der zwar bei den Vertragsverhandlungen gegenüber dem Kunden erkennbar für den Veräußerer auftritt, aber durch Erstellung einer Modellrechnung bei dem Kunden objektiv den Eindruck einer eigenständigen Beratungsleistung erweckt, haftet selbst auf Schadensersatz wegen Vertragspflichtverletzung, wenn die Modellrechnung inhaltliche Mängel aufweist. Für Falschinformationen haben sowohl der Veräußerer als auch der Vermittler einer Anlage einzustehen.

**Haftung für den Abschluss krimineller Eigengeschäfte durch Handelsvertreter in der Anlageberatung**  
*BGH (III ZR 296/11)*

Erweckt ein einschlägig vorbestrafter Untervermittler den Anschein, für eine An-

geberatungsgesellschaft zu handeln, und hat die Gesellschaft ihn nicht auf Vorstrafen hin überprüft, haftet sie dem Kunden für Schäden, die diesem durch kriminelle Geschäfte des Vermittlers entstehen. Beauftragt die Gesellschaft den Vermittler mit der Anlageberatung, ist sie verpflichtet, die notwendigen Erkundigungen über den für sie tätigen Vermittler einzuholen. Ergeben sich einschlägige Vorstrafen, darf der Vertreter grundsätzlich nicht mit der Anlagevermittlung betraut werden. Die Haftung der Beratungsgesellschaft wird auch nicht dadurch ausgeschlossen, dass der Vermittler an der Gesellschaft „vorbevermittelt“.

**Beginn der Verjährungsfrist bei verschwiegener Rückvergütung**  
*BGH (XI ZR 498/11)*

Beruft sich der Anleger für Schadensersatzansprüche gegenüber einer Bank wegen fehlerhafter Anlageberatung auf eine ihm gegenüber verschwiegene Rückvergütung, beginnt die Frist für die Verjährung mit dem Zeitpunkt, zu dem der Anleger Kenntnis davon erlangt hat, dass

die Bank überhaupt eine Rückvergütung erhält. Unerheblich ist, ob der Anleger die konkrete Höhe der Rückvergütung kennt. Die Entscheidung differenziert nicht nach den einzelnen Beratungsfehlern und Anspruchsgrundlagen. So ist es unterlassen worden zu prüfen, ob der Anleger die Anlage in Kenntnis der Höhe der Vergütung gezeichnet oder nicht gezeichnet hätte.

**Selbständige Banktochter haftet nicht nach Kick-Back-Rechtsprechung**  
*BGH (III ZR 160/12)*

Nach alter Rechtslage ist die Tochtergesellschaft einer Bank, die erkennbar als selbständige Beratungsgesellschaft tätig wird, nicht verpflichtet, gegenüber dem Anleger offenzulegen, ob und in welcher Höhe sie eine Vergütung von dem Emittenten erhält. Der BGH bestätigt seine bisherige Rechtsprechung: Zahlt der Kunde selbst dem freien Berater keine Vergütung, ist für ihn offenkundig, dass der Berater für seine Leistung eine Vergütung vom Anbieter erhält. Kennt der Kunde das betreffende Vergütungsinteresse, ist

# Gerichtliche Prüfung von Produkt- und Provisionslisten ist kein Tabu mehr

Rechtsanwalt Sascha Alexander Stallbaum

Grundsätzlich hat ein Handelsvertreter, der als Untervermittler eines Maklers tätig wird, Anspruch auf eine umfassende Produkt- und Provisionsliste. Auf dieser Liste müssen die Versicherer, mit denen der Makler kooperiert, die anzubietenden Versicherungstarife sowie die Grundlagen für die Berechnung der Provisionsansprüche des Handelsvertreters aufgeführt sein. Die Übersicht muss dem Untervermittler ferner eine Beratungsgrundlage mit umfassendem Marktangebot verschaffen (§ 60 Abs. 1 VVG). Wird diese Liste nicht zur Verfügung gestellt oder weist sie erhebliche Mängel auf, ist der Handelsvertreter zur außerordentlichen Kündigung des Vertragsverhältnisses berechtigt, wie das OLG Köln am 12.04.2013 in drei Berufungsverfahren feststellte. Dabei ging es um die Frage, welcher Grad der Unvollständigkeit oder Fehlerhaftigkeit zu einer außerordentlichen Kündigung berechtigen kann.

Die beklagte Vertriebsgesellschaft war bis März 2009 als Mehrfachagent tätig und kooperierte überwiegend mit drei Versicherungsgesellschaften als „Premium-Partner“. Ihre Untervermittler waren über Handelsvertreterverträge gebunden. Ab März 2009 wechselte die Vertriebsgesellschaft mit ihren Untervermittlern in den Status des Versicherungsmaklers. Im Innenverhältnis blieben die Untervermittler Handelsvertreter der Gesellschaft, im Außenverhältnis gegenüber den Kunden übernahmen sowohl die Gesellschaft als auch ihre Untervermittler kraft gesetzlichen Schuldverhältnisses Maklerpflichten

(§§ 59 Abs. 3, 60 Abs. 1 VVG). In der Folgezeit wurde u.a. auf Tagungen darauf hingewiesen, dass für die Vermittler nicht klar sei, welche Verträge und Tarife welcher Versicherer sie in die Beratung des Kunden einbeziehen konnten. Eine nachvollziehbare Übersicht der Versicherer und Tarife lag nicht vor. Auch war unklar, mit welcher Vermittlungsleistung welcher Provisionsanspruch verbunden war. Nach Abmahnung sprachen drei Handelsvertreter die außerordentliche Kündigung aus.

Sowohl das LG Bonn als auch das OLG Köln sahen in dem Verhalten der Vertriebsgesellschaft eine erhebliche Vertragspflichtverletzung. Da die Untervermittler der Gesellschaft Maklerpflichten gegenüber den Kunden übernommen hatten, hätte die Gesellschaft als ihr Geschäftsherr ihnen eine Liste zur Verfügung stellen müssen, anhand der sie auf ein ausreichendes Marktangebot i.S.v. § 60 Abs. 1 S. 1 VVG hätten zurückgreifen können. Dabei genügt es u.a. nicht, die Untervermittler auf Übersichten von Maklerpools zu verweisen, die nicht von der Gesellschaft stammen und die demgemäß keine Aussage über das Vertragsverhältnis treffen können. Die im Fall weiter vorgelegten Listen wiesen so erhebliche Mängel auf, dass das OLG Köln darin keine taugliche Arbeitsgrundlage für die Vermittler sah. Mit dem Recht zur außerordentlichen Kündigung hat das OLG Köln den Handelsvertretern weitere Ansprüche zugesprochen: Schadensersatz wegen Entziehung von an der Vertriebsgesellschaft erworbenen Aktien, Freigabe von Anteilen



“

Sascha Alexander Stallbaum ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Recht der ungebundenen Vermittler und insbesondere Kapitalanlagevermittlung tätig.

an einem Wertpapierdepot, Rückzahlung von „Kostenpauschalen“ für die letzten drei Jahre. Im Raum steht außerdem ein voraussichtlich nicht unerheblicher Ausgleichsanspruch.

Für Makler tätige Handelsvertreter sollten demgemäß prüfen, ob das ihnen zur Verfügung gestellte Produktangebot eine Maklerberatung ermöglicht. Ist dies nicht der Fall, kann später auch der Handelsvertreter u.U. von dem Kunden auf Schadensersatz in Anspruch genommen werden. Die Vermittler sollten hier daher auf Nachbesserung drängen. Für Makler und Maklerpools verdeutlichen die Entscheidungen des OLG Köln, wie wichtig es ist, eine vollständige und nachvollziehbare Produkt- und Provisionsliste zu erstellen und diese auch auf dem neuesten Stand zu halten.

es nicht gesondert aufklärungspflichtig. Dieser Grundsatz gilt auch für die Tochtergesellschaft einer Bank.

**Rechte als Handelsvertreter auch ohne schriftliche Vereinbarung**  
*OLG Naumburg (5 U 15/13)*

Auch wenn kein schriftlicher Vertrag vorliegt, der den Untervermittler eines Maklers ausdrücklich als Handelsvertreter einstuft, kann der Vermittler als solcher anzusehen sein und die Rechte eines Handelsvertreters gegenüber dem Makler ausüben. Dabei kommt es nicht darauf an, ob in einem Vertrag explizit eine Tätigkeitspflicht des Untervermittlers festgeschrieben ist. Denn auch andere Dienstleistungsverträge gehen von einer Tätigkeitspflicht aus, ohne diese ausdrücklich zu benennen. Ein Versicherungsmakler, der von dem durch ihn beauftragten Untervermittler eine umfassende Kundenbetreuung erwartet, gibt zu erkennen, dass der Untervermittler des Maklers als ständig betrauter Vermittler tätig werden soll. Damit wird eine Tätigkeitspflicht des Untervermittlers und

folglich der Status als Handelsvertreter begründet.

**Vertragsgestaltung im Handelsvertreterrecht**  
*OLG Hamm (18 W 5/13)*

Die Stellung als Einfirmervertreter ergibt sich nicht aus einer Vertragsklausel, nach der die Ausübung konkurrierender und damit gegen das gesetzliche Wettbewerbsverbot verstoßender Tätigkeiten durch den Handelsvertreter einer Unbedenklichkeitserklärung durch den Unternehmer bedarf. Wenn dem Vermittler andere, nicht konkurrierende Tätigkeiten vertraglich ohne Vorbehalt erlaubt sind, scheidet die Rechtsstellung als Einfirmervertreter aus. Ob der Handelsvertreter tatsächlich Tätigkeiten für ein Unternehmen erbracht hat, die Tätigkeiten für andere Unternehmen unmöglich gemacht haben, ist unerheblich.

**Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz (AltVVerbG) seit 1. Juli 2013 in Kraft**  
Nachdem der Bundesrat dem Einigungsvorschlag des Vermittlungsausschusses

zugestimmt hat, treten ab 1. Juli 2013 u.a. folgende wesentliche Neuerungen in Kraft:

- Für alle Produktgruppen zertifizierter, steuerlich geförderter Altersvorsorgeverträge wird ein neues, einheitliches Produktinformationsblatt eingeführt.
- Beiträge zur Berufsunfähigkeitsversicherung können zukünftig verbessert steuerlich geltend gemacht werden.
- „Wohn-Riester-Verträge“ dürfen auch für barriere-reduzierende Umbauten herangezogen werden; schon in der Ansparphase kann Kapital aus solchen Verträgen entnommen werden.

Das Gesetz soll die Transparenz und Attraktivität zertifizierter Altersvorsorgeverträge erhöhen. Ob dies auch erreicht werden kann, erscheint allerdings fraglich. Impulse für den Markt sind aber geschaffen, und für Vermittler ist es allemal sinnvoll, den Kundenbestand über die Neuerungen zu informieren.

## Das Honoraranlageberatungsgesetz: Auf dem Weg zu einem neuen Berufsbild?

Rechtsanwalt Marco Cybucki

Am 7. Juni 2013 hat der Bundesrat dem Honoraranlageberatungsgesetz zugestimmt. Das Gesetz tritt damit wie geplant in Kraft; das genaue Datum ist noch abhängig von der Veröffentlichung des Gesetzes im Bundesanzeiger. Die Neuerungen bringen für Anlageberater und Anlagevermittler erhebliche Änderungen mit sich.

Zukünftig unterscheidet das Gesetz zwischen den Finanzanlagenvermittlern (§ 34 f GewO) und den Honorar-Finanzanlagenberatern (§ 34 h GewO). Beide benötigen zunächst eine gewerberechtliche Erlaubnis sowie eine Berufshaftpflichtversicherung, nachgewiesene Sachkunde und eine Registrierung bei der IHK. Eine Registrierung sowohl nach § 34 f, als auch § 34 h GewO ist ausgeschlossen – auch eine auf unterschiedliche Anlageklassen aufgespaltene Registrierung ist nicht möglich.

Jeder Gewerbetreibende, der ab Juli 2014 Kunden zu Finanzanlagen im Ausnahmehereich des § 2 Abs. 6 S. 1 Nr. 8 Kreditwesengesetz (KWG) berät und hierfür mit dem Kunden eine Vergütung vereinbart, ist Honorar-Finanzanlagenberater. Gewerbetreibende müssen sich also entscheiden, ob sie die Anlageberatung gegen eine Vergütung erbringen, die sie von einem Dritten erhalten (= Finanzanlagenvermittler), oder gegen eine Vergütung, die sie mit dem Kunden vereinbaren (= Honorar-Finanzanlagenberater/Honorarberater). Die jeweils andere Tätigkeit wäre aufzugeben und dies der Erlaubnisbehörde mitzuteilen.

Ein Honorarberater darf sich ausschließlich von seinem Kunden vergüten lassen. Zuwendungen von dritter Seite sind verboten. Dies gilt auch für Zuwendungen im Sinne von § 31 d WpHG. Verstöße können mit einem Bußgeld in Höhe von bis zu 100.000,- Euro bestraft werden. Sollte ein Produkt ohne Zuwendung eines Dritten nicht erhältlich sein, darf der Berater die Zuwendungen annehmen, hat sie jedoch

unverzüglich und ungekürzt an den Kunden auszuführen.

Grundsätzlich muss ein Honorarberater den Kunden vor der Beratung darauf hinweisen, dass er ausschließlich auf Honorarbasis tätig ist. Er muss sich einen Überblick über die verfügbaren Anlagekategorien und die einzelnen Produkte verschaffen. Die Beschränkung auf Produkte nahestehender Emittenten ist unzulässig. Im Ergebnis muss nicht das bestmögliche Produkt für den Kunden gewählt werden, sondern eines, das den Kundeninteressen entspricht.

Wertpapierhandelsunternehmen dürfen die Anlageberatung gegen Honorar nur dann neben provisionsbasierter Beratung anbieten, wenn beide Geschäftsbereiche funktional, organisatorisch und personell getrennt sind. Diese „Chinese Walls“ genannten Barrieren sollen verhindern, dass sich die Bereiche gegenseitig beeinflussen. Daher darf auch ein direkter Vorgesetzter nicht beide Bereiche verantworten. Wenn ein Unternehmen beide Beratungsmodelle anbietet, muss es auf seiner Homepage angeben, in welcher Form die Honorarberatung erbracht wird und in welchen Filialen sie stattfindet. Der Begriff Honorar-Anlageberatung ist gesetzlich geschützt und nur den Unternehmen vorbehalten, die gemäß § 36 c WpHG bei der BaFin registriert sind.

Die Neuregelungen werden die Umstellung vieler noch am Markt üblicher Vergütungsmodelle notwendig machen. Probleme in der Umsetzung des Gesetzes am Markt und in der Praxis liegen auf der Hand: Vergleichsmöglichkeiten zwischen Produkten auf Nettobasis einerseits und nicht auf Nettobasis andererseits bestehen nach der derzeitigen Gesetzeslage nicht. Der Kunde muss daher zunächst die gesonderte Vergütung des Honorarberaters zur Kenntnis nehmen und dann mit dem Berater feststellen, was ihn die Anlage insgesamt, also nach der Herausgabe einer etwaigen Zuwendung, kostet. Kritikwürdig ist auch



“

Marco Cybucki ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

die Pflicht zur Errichtung von Chinese Walls, die die Honorarberatung für einige Institute allzu umständlich werden lassen würde. Sinnvoller wäre es gewesen, dem Anlageberater beide Vergütungsvarianten zu ermöglichen und die Wahl der Abstimmung zwischen Berater und Kunden zu überlassen.

### Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**  
Herausgeber der vr.aktuell
- **Britta Oberst**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**  
Recht der ungebundenen Vermittler und insbesondere Kapitalanlagevermittlung
- **Aline Reus**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Dr. Friedemann Utz**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Juliane Dorothea Reichard**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Marco Cybucki**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Shabnam Moteshabbes**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht

Verlag und Herausgeber: Blanke Meier Evers  
Rechtsanwälte in Partnerschaft  
Schwachhauser Heerstraße 25  
28211 Bremen  
Tel: +49 (0)421 - 696 77-0  
Fax: +49 (0)421 - 696 77-166  
Internet: www.bme-law.de  
E-Mail: vertriebsrecht@bme-law.de

Redaktion: Rechtsanwalt Jürgen Evers  
(Verantwortlicher)  
Christina Sues  
Druck: Girzig + Gottschalk, Bremen  
Layout und DTP: Stefanie Schürle