

Bye, bye, Nulltarif!

Seit 2009 gibt es viele Urteile, die Anlegern recht geben, wenn sie nicht über Provisionen aufgeklärt wurden.



Ein Blick auf die Kickback-Urteile der letzten Jahre (siehe Tabelle) zeigt, dass freie Berater bislang nicht über die Provisionen aufklären müssen – auch nicht auf Nachfrage des Anlegers.

Offenbar sind viele Anleger der Meinung, die individuelle Anlageberatung in den Banken sei kostenlos. Warum jeder andere Handgriff einer Bank – zum Beispiel die Erstellung eines Ersatzkontoauszugs – kostenpflichtig ist und ausgerechnet die Beratung, die zeit- und personalintensiv ist, eine Gratisleistung darstellen soll, ist für Menschen mit wirtschaftlichen Grundkenntnissen nicht leicht nachvollziehbar. Aber „Kunden“ müssen im 21. Jahrhundert keine wirtschaftlichen Grundkenntnisse mehr haben, und daher hält sich dieser Irrtum in ihren Kreisen offenbar hartnäckig. Sind die Banken also unschuldige Opfer eines generellen Informationsmangels? Nicht ausschließlich, denn dass Banken ihre Kunden durchaus gern in dem falschen Glauben lassen, die Beratung sei kostenlos, soll vorkommen. Seit dem Jahr 2009 fällt ihnen das allerdings immer häufiger schwer auf die Füße. Nach verschiedenen Gerichtsprozessen mit unzufriedenen Anlegern mussten sie die von Kunden getätigten Anlagen rückabwickeln. Dabei gehen nicht nur Abschluss- und Bestandsprovisionen verloren, obendrein müssen sie auch entgangene Gewinne bezie-

hungsweise erlittene Verluste ausgleichen. Müsste man einen Stichtag für die „juristische Wende“ nennen, dann wäre das wahrscheinlich das BGH-Urteil über Kickbacks vom 20. Januar 2010. Seither kommen die Urteile Schlag auf Schlag, und die Argumentation der geschädigten Anleger ist immer ähnlich: Der Kunde ist mit einem Produkt unzufrieden. Das kann zum Beispiel eine Anlage in einen offenen Immobilienfonds sein, bei dem die Fondsgesellschaft die Rücknahme jetzt ausgesetzt hat. Hat die Bank bei ihrer Beratung nicht darauf hingewiesen, dass sie Abschluss- und Bestandsvergütungen für die Vermittlung erhält, kann der Kunde argumentieren, er hätte das Geschäft nicht abgeschlossen, wenn er beim Abschluss über die Provisionen und die damit verbundenen Interessenkonflikte des Beraters aufgeklärt worden wäre. Darauf, ob der Fonds für den Anleger zu dieser Zeit angemessen war, kommt es dann nicht mehr an – es reicht, wenn der Kunde den Formfehler belegt.

Anleger bekommen recht

Anlegerschutzanwalt Mathias Nittel erklärt dazu: „Nach der Rechtsprechung des

Bundesgerichtshofs sind Banken zum Schadenersatz verpflichtet, wenn sie Kunden nicht über Kickbacks aufklären. Die Schadenersatzklagen werden aber regelmäßig dadurch erschwert, dass der Bankkunde beweisen muss, dass seine Bank im konkreten Fall solche Zahlungen erhalten hat. Da die Kickbacks hinter dem Rücken des Kunden gewährt werden, kennt er weder deren Höhe, noch kann er sie beweisen.“ Nittel ist daher froh über das rechtskräftige Urteil vom 22. Oktober 2010, das er vor dem Landgericht Karlsruhe erstritten hat. Die Bank wurde verurteilt, auch im Nachhinein über erhaltene Provisionen aufzuklären. „Nur so können wir im Folgeprozess nachweisen, dass Provisionen geflossen sind“, erklärt Nittel. Bisher war durch die Anlegerschutzgesetze MiFiD (EU-Ebene) und FRUG (deutsche Ebene) für Banken und andere Finanzdienstleistungsinstitute lediglich die Offenlegung im Rahmen der Anlageberatung gesetzliche Pflicht und findet entsprechenden Niederschlag in den Gerichtsurteilen. Ein Blick auf die Kickback-Urteile der letzten Jahre (siehe Tabelle) zeigt, dass freie Berater bislang nicht über die Provisionen aufklären müssen – auch nicht auf Nachfrage des Anlegers –, sofern der Provisionsatz unter 15 Prozent liegt. Das soll sich allerdings bald ändern – vermutlich ab Anfang 2013.

Europaweiter Trend

Zu diesem Datum werden auch in Großbritannien und den Niederlanden die Vorschriften für den Vertrieb von Anlageprodukten erheblich verschärft (siehe Beitrag über RDR in Großbritannien ab Seite 276), es handelt sich also um einen Trend, der in ganz Europa zu beobachten ist. Im deutschen Kabinettsentwurf für die Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts vom 6. April 2011 ist vorgesehen, dass zukünftig auch freie Vermittler von Investmentfonds und geschlossenen Fonds sämtliche Provisionen und andere Zuwendungen offenlegen müssen. Damit könnten Entscheidungen wie die BGH-Urteile vom 15. April 2010 oder vom 3. März 2011 der Vergangenheit angehören. In beiden Fäl-



RA Mathias Mittel: „Banken sind zum Schadenersatz verpflichtet, wenn sie nicht über Kickbacks aufklären.“

len urteilte das Gericht noch auf der gesetzlichen Basis, dass der Nichtbankenvertrieb nicht über die Provision aufklären muss.

Falsche Vorstellungen

Der Gedankengang hinter der bislang unterschiedlichen Regelung für Banken und Nicht-Banken ist offenbar, dass der Kunde einer Bank oder Sparkasse davon ausgeht, das Institut verdiene an der sonstigen Kundenbeziehung, sodass es aus der Beratung und dem Vertrieb von Anlageprodukten nicht unbedingt eine Provision erhalten müsse. Dagegen sei Anlegern bei freien Vermittlern bewusst, dass diese von ihrer Beratung und der Vermittlung von Anlageprodukten leben müssen. Oder im O-Ton des BGH: „Wenn ein Anleger sich durch einen freien Anlageberater über eine Kapitalanlage, insbesondere Fonds beraten lässt und selbst keine

Provision für die Anlageberatung zahlt, so liegt es für den Kunden auf der Hand, dass der Anlageberater von der kapitalsuchenden Anlagegesellschaft Vertriebsprovisionen erhält (...). Da der Anlageberater mit der Beratung selbst sein Geld verdienen muss, kann auch nicht angenommen werden, er würde diese Leistungen insgesamt kostenlos erbringen“ (Urteilsgründung des BGH, 3. 3. 2011, III ZR 170/10).

Studie belegt Irrtümer

Eine Studie des Marktforschungsinstituts GfK vom März 2007, bei der eine repräsentative Stichprobe im Umfang von 1.000 Männern und Frauen über 14 Jahren befragt wurden, unterstreicht das weitgehende Unverständnis in der Bevölkerung über Vergütungspraktiken in der Finanzbranche (siehe Chart: Honorarfreie Vermögensberatung). Mehr als der Hälfte der Befragten (57 Prozent) ist nicht bewusst, dass Banken und Finanzdienstleister an Provisionen verdienen. Nur ein kleiner Prozentsatz (fünf Prozent) weiß, wie viel Provision Banken und Finanzdienstleister für die Vermögensberatung wirklich erhalten. Über 63 Prozent haben keine Angst, dass ihnen vor allem provisionsträchtige Anlageprodukte empfohlen werden. Die Mehrheit findet, dass Gebühren und Provisionen offengelegt werden sollten (59 Prozent). Gleichzeitig befürchteten nur 37 Prozent, bei kostenloser Vermögensberatung vor allem Produkte mit höheren Vergütungen empfohlen zu bekommen. Im Endeffekt finden mehr als die Hälfte (55 Prozent), dass Anlageberatung eine Vorleistung der Bank oder des Finanzdienstleisters sein und nichts kosten sollte.

Das VZ VermögensZentrum hatte die Studie in Auftrag gegeben, und Deutschland-Geschäftsführer Tom Friess erklärt die Hin-



Tom Friess, VZ VermögensZentrum: „Ich bin erstaunt, dass Anleger nicht vehement Transparenz fordern.“

tergründe: „Wir beraten ausschließlich auf Honorarbasis, und hörten von unseren Kunden oft den Hinweis, dass die Beratung bei den Banken doch kostenlos sei. Diesem Meinungsbild wollten wir nachgehen und es hinterfragen. Ich bin erstaunt, dass immer noch so viele Anleger davon ausgehen, sie würden von den Banken eine Gratisdienstleistung erhalten, und dass sie nicht vehement Transparenz fordern. Schließlich schmälern auch versteckte Gebühren erheblich die Rendite. Und sie führen den Berater in einen klassischen Interessenkonflikt zu Ungunsten des Anlegers.“

Studie dient als Beweis

Studien wie diese werden von den Anlegerschutzanwälten gezielt dazu eingesetzt, vor Gericht zu beweisen, dass Anleger nicht automatisch davon ausgehen, dass Banken

Auch SEC fordert mehr Transparenz bei Bestandsprovisionen

Seit 1980 sind in den USA 12b-1-Fees im Verkaufsprospekt jedes Fonds aufzuführen. Sie beinhalten Kosten für Bestandsprovisionen, Anzeigen, Anlegerservice und weitere Marketingmaßnahmen. Laut Investment Company Institute ging es im Jahr 2009 dabei immerhin um einen Betrag von 9,5 Milliarden US-Dollar. Vergleichbare Daten sammelt der deutsche Investmentverband BVI nicht; dabei dürften sie hierzulande sogar prozentual höher ausfallen als in den USA, denn dort machen sie nur 18 Prozent der TER aus.

Im Juli 2010 hat die US-Wertpapieraufsichtsbehörde Securities and Exchange Commission (SEC) vorgeschlagen, die Regeln für die 12b-1-Fees zu ändern beziehungsweise diese Kosten gänzlich zu streichen. Sie begründet diese Forderung folgendermaßen: „Viele Privatanleger verstehen nicht, dass diese Kosten Jahr für Jahr ihrem Fonds entnommen werden. Selbst wenn sie sich der bürokratisch anmuten-

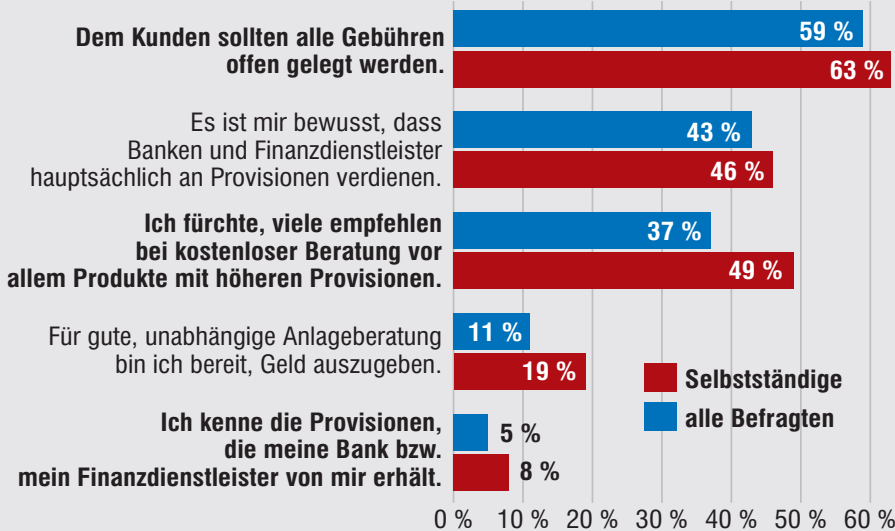
den Gebühr bewusst sind, sind sie sich oft nicht darüber im Klaren, dass sie eine Vergütung für den Berater darstellen, der ihnen einmal den Fonds verkauft hat ...“ Die SEC plädiert dafür, dass nicht der Fonds die Vertriebskosten festlegt, sondern dass diese Kosten im Wettbewerb der Berater festgelegt werden. Außerdem soll Anlegern klar und transparent mitgeteilt werden, wem die Gebühren zufließen.

Auf den Vorschlag erhielt die SEC 2.400 Briefe mit Kommentaren. Eine Schwierigkeit, die 12b-1-Fees komplett abzuschaffen, ist, dass daraus auch die Administration für die US-Altersvorsorgeverträge – sogenannte 401(k)-Plans – bezahlt wird.

Die SEC wird sich der 12b-1-Fees ab Juli 2011 wieder intensiver annehmen. Dann sind nämlich die wichtigsten Arbeiten für den Dodd-Frank Act seitens der SEC erledigt.

Foto: © Mittel, VZ

Geringe Kenntnisse in Deutschland



Anleger kennen sich nur wenig mit Provisionen aus, dies zeigt eine Studie des Marktforschungsinstituts GfK vom März 2007, bei der 1.000 Männer und Frauen über 14 Jahren befragt wurden. Quelle: VZ VermögensZentrum

Provisionen für die von ihnen vermittelten Produkte erhalten.

Großbritannien hat aufgeräumt

In Großbritannien hat die Finanzmarktaufsichtsbehörde Financial Services Authority offenbar eine ähnliche Unkenntnis unter der Bevölkerung erkannt und bereits Gegenmaßnahmen getroffen: Im Vereinigten Königreich müssen Finanzdienstleister die Kosten für Produkt und Beratung separat ausweisen – auch dann, wenn Berater und Produktlieferant derselben Unternehmensgruppe angehören (siehe auch Beitrag über die RDR in Großbritannien).

Bestandsprovisionen, die ohne Wissen des Anlegers gezahlt werden, sind dort schon jetzt nicht mehr möglich. Ab Januar 2013 dürfen nur noch Beratungsvergütungen gezahlt werden, die Kunde und Berater miteinander vertraglich vereinbart haben.

Kastentitel

Datum Beschluss/Urteil | Gericht (AZ) | Wer gegen wen? | Produkt, um das es ging | Klageziel und Vorwurf | Ergebnis Gerichtsurteil

16. März 2011 | OLG Stuttgart |

Kunde vs. Kreissparkasse Tübingen | Deka Technologie CF Anteile

Klageziel und Vorwurf: Keine Aufklärung über Rückvergütung aus Ausgabeaufschlag und laufender Verwaltungsvergütung.

Ergebnis Gerichtsurteil: Die Bank hat Kunden vorsätzlich falsch beraten und ist zu Schadenersatz verpflichtet. Bereits der Abschluss der Vertriebsvereinbarung, verbunden mit dem Vorsatz, die Provisionen nicht weiterzuleiten, wirft die Frage nach der Strafbarkeit der Organe der Sparkasse auf.

3. März 2011 | BGH | Kunde vs. Berater | Geschlossener Medienfonds |

Klageziel und Vorwurf: Der (freie) Berater hatte den Kunden nicht über die Höhe des Ausgabeaufschlags aufgeklärt.

Ergebnis Gerichtsurteil: Freie Berater müssen nicht über die Höhe der erhaltenen Provisionen aufklären, auch nicht auf Nachfrage des Anlegers (gilt nur, wenn Provision > 15%).

15. Februar 2011 | OLG München 5 U 4507/10 |

Kunde vs. aus Bank ausgegliederter Anlagevertrieb | VIP 4 Medienfonds

Klageziel und Vorwurf: Die Beraterin, Tochtergesellschaft einer Bank, hat nicht über an sie fließende Rückvergütungen aufgeklärt.

Ergebnis Gerichtsurteil: Die Pflicht zur Aufklärung über Rückvergütungen im Rahmen der Anlageberatung trifft auch die – selbst keinen Bankenstatus einnehmende – 100-prozentige Tochter einer Bank, wenn die Bank das Beratungsgeschäft ausgelagert hat und nun deren Tochtergesellschaft als juristisch eigenständiges Beratungsunternehmen unter Nutzung der bei der Bank bekannten Kundendaten an den Bankkunden (vorliegend mit dessen Einverständnis) herantritt und die Beratung durchführt.

12. Januar 2011 | OLG München 7 U 4798/09 |

Kunde vs. freier Berater | VIP 3 Medienfonds

Klageziel und Vorwurf: Der (freie) Berater, der mit dem Kunden eine Beratungsvergütung vereinbart hat, hat nicht über Rückvergütungen aufgeklärt.

Ergebnis Gerichtsurteil: Der (freie) Berater, der sich von seinem Kunden für die Beratung bezahlen lässt, muss über Rückvergütungen aufklären (Abgrenzung zur Rechtsprechung des III. Zivilsenats des BGH).

22. Oktober 2010 | LG Karlsruhe 5 O 229/10 | Kunde vs. Karlsruher Sparkasse | Anlageberatung, Vermögensverwaltung

Klageziel und Vorwurf: Nachträgliche Aufklärung über erhaltene Rückvergütungen.

Ergebnis Gerichtsurteil: Die Bank muss auch im Nachhinein über erhaltene Provisionen aufklären.

28. Juli 2010 | Amtsgericht Heidelberg 29 C 139/10 |

Kunde vs. Bank | 2 Aktienfonds, 1 Lebensversicherungsfonds

Klageziel und Vorwurf: Nachträgliche Aufklärung über erhaltene Rückvergütungen.

Ergebnis Gerichtsurteil: Die Bank muss auch im Nachhinein über erhaltene Provisionen aufklären.

30. Juni 2010 | OLG Frankfurt 19 U 20/10 | – | Medienfonds

Klageziel und Vorwurf: Die Bank hat Kunden nicht über Rückvergütung im Zusammenhang mit empfohlener Medienfondsbeteiligung aufgeklärt, beruft sich auf Hinweis im Prospekt hinsichtlich der Höhe der Vergütung für Eigenkapitalbeschaffung.

Ergebnis Gerichtsurteil: Ein Kunde muss auch bei Kenntnis des Emissionsprospektes nicht damit rechnen, dass die dort genannte Vergütung für die Eigenkapitalvermittlung und das Agio aufgrund einer Vertriebsvereinbarung der im Prospekt nicht benannten Bank zufließen.

15. April 2010 | BGH (III ZR 196/09) | Kunde vs. AWD | – |

Ergebnis Gerichtsurteil: Der freie Berater muss nicht über seine Provisionen aufklären.

29. Juni 10 | BGH XI ZR 308/09 | Kunde vs. Bank | –

Klageziel und Vorwurf: Die Bank hat nicht über Rückvergütungen aufgeklärt.

Ergebnis Gerichtsurteil: Eine Bank, die einen Kunden im Rahmen der Anlageberatung nicht auf an sie zurückgeflossene Rückvergütungen hinweist, kann sich jedenfalls für die Zeit nach 1990 nicht auf einen unvermeidbaren Rechtsirrtum über Bestehen und Umfang einer entsprechenden Aufklärungspflicht berufen.

24. Februar 2010 | OLG Stuttgart 9 U 58/09 | Kunde vs. Volksbank Hohenlohe e. G. | DG-Fonds Nr. 34 – Beratung im Jahr 1994

Klageziel und Vorwurf: Die Bank hat nicht über Rückvergütungen aufgeklärt, beruft sich aber darauf, dass der Prospekt die Kosten für Eigenkapitalbeschaffung ausweist.

Ergebnis Gerichtsurteil: Die Angaben in einem der Anlageberatung zugrunde gelegten Fondsprospekt sind nur dann richtig und vollständig, wenn ihnen ohne weiteres entnommen werden kann, dass die eigene Hausbank diejenigen Kosten anteilig als Vermittlungsprovision erhält, die als Kosten der Eigenkapitalbeschaffung ausgewiesen sind, und darüber hinaus den Betrag, den der Kunde wie alle anderen Anleger auch als Agio an den Fonds entrichtet hat.

Buch: „Ruiniert statt reich? Kapitalanlagen“

- + Gezielt handeln bei Anlagebetrug und Falschberatung
- + Hilfestellung für individuellen Vermögensschutz
- + Diese Neuerscheinung zeigt auf, worauf Anleger achten müssen
- + Was sind die Interessenkonflikte zwischen Anleger und Berater?
- + Welchen Wissensvorsprung hat der Berater, und wie nutzt die sogenannte „Schädiger-



- industrie“ diesen aus?
- + Was für Anlageprodukte gibt es?
- + Wie sehen die rechtlichen Rahmenbedingungen aus?
- + Wie bekommt der betrogene Anleger sein Geld zurück?

Autoren: Dieter Fischer, Holger J. Schefold; Preis: 18 Euro
Erschienen: März 2011
Verlag: Walhalla Fachverlag, Regensburg
ISBN: 9783802939044

So werden Anleger förmlich mit der Nase darauf gestoßen, dass die Beratung etwas kostet – Bye, bye Kundenberatung zum (vermeintlichen) Nulltarif! Auch in den Niederlanden wird ab dem Jahr 2013 ein Provisionsverbot

für Finanzprodukte eingeführt, und Produkt- und Vertriebskosten sind transparent aufzuzeigen.

Die Forderung nach mehr Transparenz in der Anlageberatung ist ein starker Trend, der

mit Sicherheit vor Deutschland nicht haltmachen wird. Die in letzter Zeit gehäuft veröffentlichten Urteile zeugen davon, dass Berater im Beratungsgespräch am besten nachweisbar – das heißt schriftlich – auf die Höhe aller erhaltenen Provisionen hinweisen sollten. Das gilt in Deutschland auf jeden Fall für Banken und Finanzdienstleistungsinstitute – und schon bald auch für freie Vermittler. Berater sollten also ihre Geschäftsmodelle überarbeiten und ihre Angebote mit klaren Kosten- und Servicelevels versehen. Schließlich möchte man seinem Kunden nicht die Antwort darauf schuldig bleiben müssen, welcher Service welcher Vergütung gegenübersteht. Kurzfristig wird diese neue Situation vielen Marktteilnehmern schwierig vorkommen. Angesichts der Tatsache, dass die neuen Spielregeln für alle gleichermaßen gelten, sollten die Auswirkungen auf das Geschäft aber eigentlich neutralisiert werden. FP

Kastentitel

Datum Beschluss/Urteil | Gericht (AZ) | Wer gegen wen? | Produkt, um das es ging | *Klageziel und Vorwurf* | **Ergebnis Gerichtsurteil**

23. Juni 2009 | LG Hamburg 310 O 4/09 | Kunde vs. Bank | Lehman-Zertifikate

Klageziel und Vorwurf: Bank hat über Höhe der Gewinnmarge im Zertifikat nicht aufgeklärt

Ergebnis Gerichtsurteil: Die Bank ist schadenersatzpflichtig.

12. Mai 2009 | BGH | Kunde vs. Bank | –

Klageziel und Vorwurf: Vorsätzlich: Aufklärungspflicht über Kickbacks verletzt (Vorsatz war wichtig wegen Verjährungsfrist).

Ergebnis Gerichtsurteil: Verletzt ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen seine Pflicht, den Kunden über Rückvergütungen aufzuklären, trägt es die Darlegungs- und Beweislast dafür, dass es nicht vorsätzlich gehandelt hat, auch dann, wenn seine Haftung für fahrlässiges Handeln nach § 37a WpHG verjährt ist.

20. Januar 2009 | BGH, XI ZR 510/07 „Kick-Back-III-Urteil“ |

Kunde vs. Commerzbank | Geschlossener Medienfonds

Klageziel und Vorwurf: Die Bank verheimlichte dem Fondskäufer beim Abschluss, dass sie über Provisionen vom Verkauf der Fondsanteile profitiert.

Ergebnis Gerichtsurteil: Der Anlageberater ist verpflichtet, Anleger über Rückvergütungen und sonstige umsatzabhängige Provisionen aufzuklären (auch bei geschlossenen Fonds).

19. Dezember 2006 | BGH XI ZR 56/05 „Kick-Back-II-Urteil“ |

Kunde vs. Bank | Aktien und Aktienfonds

Klageziel und Vorwurf: Die Bank hatte Kunden nicht über einmalige und laufende Provisionen der KAG aufgeklärt.

Ergebnis Gerichtsurteil: Die Bank muss Kunden über Rückvergütungen aufklären, damit dieser mögliche Interessenkonflikte erkennen kann.

16. Februar 2005 | OLG Stuttgart 9 U 171/03 | Depotbank |

Anlageberatung- und Anlageverwaltung Börsentermingeschäfte

Ergebnis Gerichtsurteil: Zahlt die Depotbank an den Anlageberater und Anlageverwalter Rückvergütungen, muss sie den Kunden darüber aufklären.

16. Januar 2001 | BGH XI ZR 113/00 | Kunde vs. Bank | – |

Klageziel und Vorwurf: Rückzahlung von auf Darlehensvertrag erbrachten Zahlungen. Bank hatte Mitarbeiter des Kunden Schmiergeld für Kreditvertragsschluss gezahlt.

Ergebnis Gerichtsurteil: Die Bank hat gegen die Pflicht verstoßen, die „Provisionsvereinba-

rung“ offenzulegen. Es ist in hohem Maße anstößig, dem Verhandlungsführer des Vertragspartners, dem dieser vertraut, ein Schmiergeld für den Fall zu zahlen, dass es zum Vertragsschluss kommt. Dadurch wird die Gefahr heraufbeschworen, dass der Verhandlungsführer vor allem im eigenen „Provisionsinteresse“ handelt und die Interessen des von ihm Vertretenen nicht in dem gebotenen Maße wahrnimmt.

19. Dezember 2000 | BGH 146, 235 ff.) | – | Vermögensverwaltung

Klageziel und Vorwurf: Die Bank hatte mit Vermögensverwalter eine Vereinbarung über die Beteiligung des Verwalters an ihren Provisionen und Depotgebühren geschlossen und dies gegenüber dem Kunden nicht offengelegt.

Ergebnis Gerichtsurteil: Die Bank hätte den Kunden über die Kickback-Vereinbarung aufklären müssen.

4. November 1999 | BGH XI ZR 184/88 | Bauauftraggeber vs. Bauauftragnehmer | Bau-Werkvertrag |

Ergebnis Gerichtsurteil: Eine Schmiergeldvereinbarung ist grundsätzlich sittenwidrig. Die daraus folgende Nichtigkeit erstreckt sich regelmäßig auch auf den durch das Schmiergeld zustande gekommenen Hauptvertrag.

6. Februar 90 | BGH XI ZR 184/88 | Kunde vs. US-Brokersgesellschaft u. a. | Warentermingeschäfte

Klageziel und Vorwurf: Die Brokerfirma hat zwei Drittel der Provisionen an den Berater des Kunden zurückgewährt. Dieser hat darüber nicht informiert.

Ergebnis Gerichtsurteil: In Betracht kommt ein Schadensersatzanspruch wegen Betrugs. Eine Vermittlerin ist verpflichtet, zurückerstattete Provisionen ihrem Auftraggeber zurückzugewähren. Tut sie dies nicht und verheimlicht sie dem Auftraggeber die Kickback-Vereinbarung in Bereicherungsabsicht vorsätzlich, so hat sie einen dadurch verursachten Schaden des Auftraggebers zu ersetzen.

28. Februar 1989 | BGH XI ZR 70/88 | – | Warentermingeschäfte

Klageziel und Vorwurf: Brokerfirma und Berater haben den Kunden nicht über Rückvergütungen informiert.

Ergebnis Gerichtsurteil: Der Vermittler ist verpflichtet, die zurückerstatteten Kommissionen dem Auftraggeber (Kunden) zurückzugewähren. Wird dem Kunden die Kickback-Vereinbarung verheimlicht, so können Schadensersatzansprüche wegen Betruges in Betracht kommen, wenn der Kunde aufgrund der Täuschung über die Kosten des Geschäfts einen Schaden erlitten hat.

Quelle: Rechtsanwalt Mathias Nittel