

Tied-Agent-Vertrag (Luxemburger Haftungsdach)

zwischen der

Baumann & Partners S.A.
145, rue de Trèves
L-2630 Luxembourg

- Institut -

und

FK Unternehmenspartner GmbH
Ludwig-Licha-Weg 3
D-97688 Bad Kissingen

- Vertriebspartner -

§ 1

Parteien, Rechtsstellung

1. Das Institut ist ein Wertpapierunternehmen im Sinne des Teil I Kapitel 2 Abschnitt 1 Artikel 24; 24-1; 24-2; 24-3 und des Luxemburger Gesetzes vom 5. April 1993 über den Finanzsektor (das „**Finanzsektorgesetz**“), wie abgeändert, und hat seinen Sitz in Luxemburg. Das Institut erbringt Wertpapierdienstleistungen im Sinne des Finanzsektorgesetzes. Es ist nicht befugt, auf eigene Rechnung mit Finanzinstrumenten zu handeln und sich bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen Eigentum oder Besitz an Geldern oder Wertpapieren von Kunden zu verschaffen.
2. Der Vertriebspartner ist ein, auf der durch die Deutsche Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht („**BaFin**“) geführten Liste, eingetragener vertraglich gebundener Vermittler im Sinne des deutschen Gesetzes über das Kreditwesen („**KWG**“) und Artikel 37-8 des Finanzsektorgesetz. Der Vertriebspartner bestätigt über die nötige professionelle Ehrbarkeit und über adäquate allgemeine, kommerzielle und professionelle Kenntnis zu verfügen um Kunden oder potentiellen Kunden des Instituts aussagekräftige Informationen über die angebotenen Dienstleistungen zu geben.
3. Der Vertriebspartner erhält vom Institut den Auftrag, die in der Anlage 1 abschließend aufgeführten Produkte ausschließlich an Kunden in Deutschland zu vermitteln und die dort abschließend aufgeführten Anlageberatungsdienstleistung, Anlage- und Abschlussvermittlungsdienstleistungen und Platzierungsgeschäfte von Finanzinstrumenten im Sinne des Artikel 37-8 (1) des Finanzsektorgesetz zu erbringen. Diese Palette kann im Einvernehmen beider Parteien jederzeit um weitere Produkte und Leistungen ergänzt

werden. Der vorstehende Auftrag ist nicht ausschließlich, dem Institut steht es frei, weitere inhaltsgleiche Berechtigungen zu erteilen. Dem Institut bleibt es daneben vorbehalten, die in der Anlage 1 aufgeführten Produkte und Leistungen bei Vorliegen eines sachlichen Grundes jederzeit auch ohne Zustimmung des Vertriebspartners aus der Palette zu streichen, die vom Vertriebspartner vermittelt und/oder geleistet werden darf. Ein sachlicher Grund liegt insbesondere dann vor, wenn das Institut die jeweiligen Produkte überhaupt nicht mehr vertreibt, z. B. bei Auflösung der Geschäftsbeziehung zu dem Emittenten des Finanzinstruments. Streichungen von Produkten aus Anlage 1 im Sinne der vorstehenden beiden Sätze werden dem Vertriebspartner vom Institut schriftlich angezeigt. Ein sachlicher Grund liegt weiterhin vor, wenn die Compliance-Verpflichtungen des Institutes die Vornahme bestimmter Tätigkeiten durch den Vertriebspartner nicht zulassen. Eine Verpflichtung des Vertriebspartners zur Vermittlung von Geschäften wird mit den vorstehenden Regelungen nicht begründet.

4. Der Vertragspartner tritt im Namen und für Rechnung des Instituts, unter deren Haftung er tätig ist, auf. Das Institut wird dafür dem Anleger gegenüber die zivilrechtliche Haftung übernehmen und dies der Luxemburger Commission du Surveillance du Secteur Financier („CSSF“) anzeigen. Der Vertriebspartner vermittelt die in Anlage 1 aufgeführten Produkte, unter Beachtung der Interessen des Instituts und dessen fachlichen Weisungen mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns, an Kunden. Der Vertriebspartner verpflichtet sich vor Abschluss einer Vertragsbeziehung mit einem Kunden, diesen Kunden oder potentiellen Kunden darüber aufzuklären dass dieser nur als vertraglich gebundener Vermittler im Namen und auf Rechnung des Instituts tätig ist und hat sich dies in geeigneter Form bestätigen zu lassen.
5. Der Vertriebspartner wird die von ihm vermittelten Produkte ausschließlich über das Institut beziehen. Er verpflichtet sich zudem, keine anderen als die in Anlage 1 aufgeführten Finanzinstrumente zu vermitteln. Soweit der Vertragspartner Kunden für die Vermögensverwaltung an das Institut übermittelt, wird die Vermögensverwaltung ausschließlich durch das Institut vorgenommen. Soweit das Institut im Einzelfall den Vertragspartner als Investmentberater für das Institut handelnd als Vermögensverwalter im Rahmen der Vermögensverwaltung beauftragt, kann dieser dem Institut Anlagevorschläge unterbreiten. Das Institut ist frei, diese Anlagevorschläge anzunehmen oder zurückzuweisen. Gesonderte Regelungen regeln solche spezifischen Vereinbarungen.
6. Der Vertriebspartner verpflichtet sich sicherzustellen, dass die von ihm ausgeführten Dienstleistungen, welche keine Finanzdienstleistungen im Sinne des Finanzsektorgesetz darstellen, keine negative Wirkung auf die zu Gunsten des Instituts in Anhang 1 aufgeführten Dienstleistungen haben.
7. Der Vertriebspartner darf nicht für ein Konkurrenzunternehmen des Instituts tätig werden, sich an einem solchen Konkurrenzunternehmen beteiligen oder es in sonstiger, dem wirtschaftlichen Gedanken dieses Vertrages widersprechender Weise fördern.
8. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, Vertragsabschlüsse nur unter Verwendung der vom Institut zur Verfügung gestellten Vertragsunterlagen bzw. der von den Kapitalanlagegesellschaften oder sonstigen Anbietern zur Verfügung gestellten Zeichnungsunterlagen zu verwenden.

9. Das Institut versichert, dass es gemäß Artikel 37-8 des Finanzsektorgesetz unter Vorbehalt der in §14 (1) vorgesehenen Anzeige, dazu berechtigt ist, gebundene Vermittler heranzuziehen.

§ 2

Rechte, Pflichten, Aufgaben und Befugnisse des Vertriebspartners

1. Der Vertriebspartner ist berechtigt, Anfragen und Anträge auf Abschluss der in Anlage 1 genannten Geschäfte und Produkte entgegenzunehmen und die in Anlage 1 genannten Geschäfte zu tätigen.
2. Der Vertriebspartner hat nicht das Recht, Erklärungen mit rechtsverbindlicher Wirkung für und gegen das Institut (wie z. B. Annahme oder Ablehnung von Geschäftsanträgen, Erklärungen zur Änderung bestehender Verträge usw.) abzugeben.
3. Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, Bargeld oder Schecks von Kunden entgegenzunehmen. Er darf sich im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit auch zu keiner Zeit Eigentum oder Besitz an Geldern, Anteilscheinen, Anteilen, Wertpapieren usw. von Kunden verschaffen.
4. Das Institut wird, unbeschadet der Pflicht des Vertriebspartners zur Legitimationsprüfung (vgl. nachstehend § 3) das sorgfältige, richtige und vollständige Ausfüllen der Anträge, Zeichnungsunterlagen und Konto- bzw. Depotöffnungsanträge sowie die sorgfältige, richtige und vollständige Abgabe sämtlicher nachträglicher Orders durch die Kunden überwachen und überprüfen. Hierzu wird der Vertriebspartner alle relevanten Unterlagen unverzüglich an das Institut weiterleiten, nachdem er die Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben überprüft hat. Schadensersatzansprüche des Instituts gegen den Vertriebspartner sind ausgeschlossen, soweit Anträge, Zeichnungsunterlagen und Konto- bzw. Depotöffnungsanträge nicht vollständig oder nicht richtig ausgefüllt sind und das Institut dies anhand der betreffenden schriftlichen Unterlagen hätte erkennen können. Unberührt bleibt insbesondere die Haftung des Vertriebspartners für die ordnungsgemäße Legitimationsprüfung des Kunden und für die korrekte Umsetzung von Kundenaufträgen. Die Haftung des Instituts gegenüber Kunden gemäß nachfolgendem § 8 Abs. 1 bleibt hiervon unberührt.
5. Der Vertriebspartner wird die Anträge, Zeichnungsunterlagen und Konto- bzw. Depotöffnungsanträge im Original per Post sowie nachträgliche Erklärungen wie z. B. Kauf, Verkauf, Umschichtung oder Überträge per Fax bzw. E-Mail oder andere geeignete, sichere elektronische Übermittlungswege an das Institut, oder an vom Institut beauftragte Dritte übersenden.
6. Sonstige Mitteilungen wie beispielsweise nachträgliche Namensänderungen, Rechtsnachfolge oder Vollmachtswechsel werden unter Beilegung der erforderlichen Unterlagen in Kopie (z. B. Heiratsurkunde, Erbschein) durch neue Anträge, Zeichnungsscheine und Formulare festgehalten und ebenfalls entsprechend unverzüglich

an das Institut im Original per Post weitergegeben. Adressänderungen sind per Post an vorbenannte Stelle weiterzuleiten.

7. Der Vertriebspartner wird die mit der Vermittlung betrauten Mitarbeiter einer sorgfältigen Auswahlprüfung unterziehen und dem Institut unverzüglich jeglichen neuen oder ausgeschiedenen Mitarbeiter melden.
8. Im Rahmen der Fort- und Weiterbildung werden Schulungsmaßnahmen durch das Institut und / oder durch einen vom Institut beauftragten Dritten angeboten. Der Vertriebspartner verpflichtet sich in angemessener Weise zur Fort- und Weiterbildung. Dieses kann durch die Teilnahme an den angebotenen Schulungsmaßnahmen sichergestellt werden. Das Institut wird geplante Schulungsmaßnahmen rechtzeitig bekannt geben, um dem Vertriebspartner die Möglichkeit zur Teilnahme zu geben.

§ 3

Legitimationsprüfung

Der Vertriebspartner wird die in den Anträgen enthaltene Legitimationsprüfung selbst durchführen. Der Vertriebspartner wird dazu nur zuverlässige Mitarbeiter einsetzen und die Anforderungen nach § 154 Abgabenordnung („**AO**“) und dem Geldwäschegesetz, einschließlich der von den zuständigen Behörden verlautbarten Anforderungen (insbesondere CSSF Verordnung N° 12-2, wie abgeändert und hierzugehörige CSSF Rundschreiben), erfüllen. Bei der Legitimation des Konto-/Depotinhabers wird sich der Vertriebspartner den Personalausweis des Kunden oder dessen gesetzlichen Vertreter im Original zeigen lassen und dem Eröffnungsantrag eine Kopie hiervon beifügen. Sofern der Kunde eine natürliche Person ist, wird sich der Vertriebspartner die gesetzlich vorgesehenen Legitimationsunterlagen übergeben lassen. Der Vertriebspartner bzw. der Geschäftsleiter bzw. Inhaber des Vertriebspartners ist für die Legitimationsprüfung gegenüber dem Institut verantwortlich. Zudem wird der jeweils im Einzelfall mit der Legitimationsprüfung betraute Mitarbeiter des Vertriebspartners auf den Formularen seinen Namen vermerken.

§ 4

Verhaltenspflichten

1. Der Vertriebspartner wird eine ordnungsgemäße Kundenexploration durchführen, insbesondere die Erfahrung und Kenntnisse des Kunden in der Anlage von Wertpapieren, seine finanziellen Verhältnisse, Anlageziele und seine Risikoneigung ermitteln. Hierzu wird der Vertriebspartner ausschließlich die vom Institut gestellten oder durch das Institut vorab genehmigten Unterlagen verwenden. Er wird den Kunden, soweit von diesem gewünscht, auf der Basis dieser Erkenntnisse anlegergerecht und anlagegerecht beraten und ihm ausschließlich eine diesem Anlegerprofil entsprechende Anlage vermitteln. Als Mindestanforderung für den Fragebogen gelten die gesetzlichen Bestimmungen, insbesondere diejenigen des Wertpapierhandelsgesetzes („**WpHG**“) und des Finanzsektorgesetz.

2. Der Vertriebspartner wird es unterlassen, die Kunden des Instituts, einschließlich der von ihm vermittelten Kunden, zu einem Wechsel zu einer anderen Gesellschaft oder einer anderen Depotbank zu veranlassen, entsprechenden Angebote zu vermitteln, zu unterbreiten oder aktive Werbemaßnahmen zu diesem Zweck gegenüber Kunden durchzuführen. Ebenso wird er es unterlassen, potentiellen Kunden des Instituts Angebote einer anderen Gesellschaft oder einer anderen Depotbank zu vermitteln, zu unterbreiten oder aktive Werbemaßnahmen zu diesem Zweck gegenüber potentiellen Kunden des Instituts durchzuführen. Gleiches gilt sinngemäß auch für das Institut hinsichtlich des Kundenstamms des Vertriebspartners.
3. Der Vertriebspartner verpflichtet sich gegenüber dem Institut, im Zusammenhang mit seiner Vermittlungstätigkeit und Beratung die rechtlichen Bestimmungen zu beachten, insbesondere die Kunden entsprechend den Vorschriften des WpHG aufzuklären und eine verantwortliche Person zu benennen, welche die Einhaltung der Vorschriften des Geldwäschegesetzes („**GwG**“) und des WpHG überwacht und sicherstellt. Ergänzend gelten die luxemburgischen Vorschriften zur Geldwäscheverhinderung (insbesondere das geänderte Gesetz vom 12. November 2004 und die hiermit verbundenen großherzoglichen Verordnungen, CSSF Verordnungen und Rundschreiben). Diese gehen dann deutschem Recht vor, wenn sie strengere Anforderungen an die Geldwäscheverhinderung stellen. In diesem Fall wird dem Vertriebspartner dies durch das Institut mitgeteilt und die Schulung des Vertriebspartners durch das Institut sichergestellt.
4. Der Vertriebspartner verpflichtet sich dem Institut vierteljährlich über die Anwendung und Einhaltung der einschlägigen Vorschriften hinsichtlich seiner Vermittlungstätigkeit und Beratung sowie der Einhaltung der Geldwäschevorschriften Bericht zu erstatten. Weiterhin verpflichtet sich der Vertriebspartner jährlich, auf seine Kosten, einen geeigneten, zur Prüfung verwendbaren, Bericht anzufertigen und gegenüber dem Institut vorzulegen, aus dem hervorgeht, dass der Vertriebspartner neben den für das Institut vermittelten Finanzanlagen keine weiteren Finanzanlagen über ein Konkurrenzunternehmen des Institutes vermittelt und damit Einnahmen generiert hat. Dies kann insbesondere in Form eines Testates des Steuerberaters erfolgen
5. Unberührt hiervon bleiben etwaige weitergehende oder eigene aufsichtsrechtliche Verpflichtungen des Instituts, aufgrund dessen eigenen Aktivität die Einhaltung dieser Vorschriften zu überwachen und sicherzustellen.
6. Ferner verpflichtet sich der Vertriebspartner, nichts zu unternehmen oder zu empfehlen, von dem bei verständiger Überlegung angenommen werden muss, dass es nicht im Interesse des Kunden ist. Insbesondere dürfen keine falschen oder irreführenden Darstellungen gegeben werden oder für die Anlageentscheidung wesentliche Tatsachen verschwiegen werden. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, sicherzustellen, dass jedem Erwerber oder Kaufinteressenten die gesetzlich vorgeschriebenen Unterlagen, ggf. auf Anforderung, zur Verfügung gestellt werden (Prospektunterlagen, letzter Geschäftsbericht oder ähnliche). Das Institut wird dem Vertriebspartner regelmäßig mitteilen, welche Unterlagen zu den in Anlage 1 genannten Produkten zur Verfügung stehen und wird diese Unterlagen dem Vertriebspartner auf dessen schriftliche Aufforderung in der benötigten Anzahl vollständig zur Verfügung stellen. Soweit ein Kunde auf die Übergabe der Unterlagen

in zulässiger Weise verzichtet, hat der Vertriebspartner den Verzicht von seinem Kunden durch dessen Unterschrift schriftlich bestätigen zu lassen. Die genannten Pflichten bestehen unabhängig von der tatsächlichen Anwendbarkeit der oben erwähnten Gesetze, wie WpHG oder GWG, sowie der Luxemburger Gesetze, denen das Institut unterworfen ist.

7. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, keine Prognosen über Wertentwicklungen der in Anlage 1 aufgeführten Produkte in der Zukunft oder andere Aussagen über zukünftige Entwicklungen solcher Produkte zu geben.

§ 5

Unterlagen

1. Das Institut wird dem Vertriebspartner Vertriebsmaterialien wie Drucksachen, Prospekte, Werbeschriften und Angebotssoftware etc. zur Verfügung stellen und räumt dem Vertriebspartner das widerrufliche Recht ein, diese ausschließlich für die Vermittlung zu nutzen. Die Vertriebsmaterialien verbleiben im Eigentum des Instituts. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, Vertriebsmaterialien wie Drucksachen, Anzeigen, Werbeschriften oder die Angebotssoftware, die den Namen des Instituts enthalten oder die deren Produkte beschreiben, nur mit Zustimmung des Instituts anzufertigen, zu ändern oder zu nutzen. Sobald dem Vertriebspartner neue Werbeschriften oder Produktunterlagen zu den in Anlage 1 genannten Produkten zur Verfügung gestellt worden sind, ist es dem Vertriebspartner untersagt, die früheren Unterlagen weiterhin zu Werbezwecken o. Ä. zu nutzen.
2. Im Rahmen des Anlagegesprächs wird der Vertriebspartner keine Verkaufsargumente benutzen und keine Aussagen über die in der Anlage 1 genannten Produkte treffen, die im Widerspruch zu den aktuellsten, ihm vom Institut zur Verfügung gestellten Produktunterlagen (Prospekte und Jahres/Halbjahresberichte oder ähnliche) stehen. Gleiches gilt für die vom Institut selbst vermittelten Produkte und die entsprechenden Unterlagen.
3. Speziell für den Vertriebspartner erstellte Produkt- und Dienstleistungsbeschreibungen werden vom Institut mit dem Vertriebspartner abgestimmt.
4. Sollten die Produktunterlagen nach Auffassung des Vertriebspartners unvollständig oder unrichtig sein, informiert der Vertriebspartner das Institut hierüber unverzüglich. Dies gilt auch für negative Presse zu den Produkten.

§ 6

Einhaltungspflichten gesetzlicher Vorschriften durch den Vertriebspartner

1. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, die jeweils für seine Tätigkeit einschlägigen öffentlich-rechtlichen Vorschriften, insbesondere die bankaufsichtsrechtlichen, gewerbe-, steuer- und datenschutzrechtlichen Bestimmungen, in eigener Verantwortung zu beachten. Bei Nichtbeachten dieser Regelungen ist der Vertriebspartner auch für daraus dem Institut entstehende Nachteile und Schäden ersatzpflichtig. Hat der Vertriebspartner

die Erfüllung von Rechtspflichten, mit der vorherigen Genehmigung des Instituts, an Dritte übertragen, haftet er im Innenverhältnis zum Institut für Pflichtverstöße dieser Dritten wie für eigenes Verschulden. Die Haftung des Instituts im Außenverhältnis zu Kunden gemäß nachfolgendem § 8 Abs. 1 sowie die Regelung des § 15 Abs. 3 bleiben hiervon unberührt.

2. Es obliegt dem Vertriebspartner ferner seinen eigenen aufsichtsrechtlichen Reportingpflichten, sofern einschlägig nachzukommen. Der Vertriebspartner verpflichtet sich ferner, zwecks Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Reportingpflichten des Instituts, auf dessen Verlangen, dem Institut alle Angaben, Informationen und Unterlagen zur Verfügung zu stellen, welches das Institut hinsichtlich des Reportings über die Vermittlung benötigen könnte und dem Institut alle Hilfe zu leisten, die das Institut im Zusammenhang mit einem solchen Reporting benötigen könnte.
3. Der Vertriebspartner ist zur Einhaltung des, gemäß Finanzsektorgesetz vorgeschriebenen Bankgeheimnisses und zum Schutz personenbezogener Daten nach Maßgabe des geänderten Gesetzes vom 2. August 2002 hinsichtlich des Schutzes personenbezogener Daten bei der Datenverarbeitung (das „**Datenschutzgesetz**“) und des Bundesdatenschutzgesetzes („**BDSG**“) verpflichtet. Der Vertriebspartner ist gemäß Datenschutzgesetz und BDSG verpflichtet, geschützte personenbezogene Daten nicht unbefugt zu einem anderen als dem zur jeweiligen rechtmäßigen Aufgabenerfüllung gehörenden Zweck zu erheben, zu verarbeiten, bekannt zu geben, zugänglich zu machen oder sonst zu nutzen. Die Vertragsparteien verpflichten sich, dafür Sorge zu tragen, dass die ihnen zur Kenntnis gelangten personenbezogenen Daten, insbesondere die Daten, die ein Kunde oder Interessent über seine persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse angegeben hat, nur im Rahmen dieses Vertragsverhältnisses und ausschließlich zum Zwecke der Anlageberatung und Verwaltung der Investmentkonten und der anderen Anlagen des Kunden verwendet werden. Die unbefugte Nutzung, Weitergabe oder Veränderung der geschützten Daten für eigene oder fremde Zwecke ist strafbar.
4. Der Vertriebspartner wird alle Unterlagen, die personenbezogene Daten im Sinne des vorstehenden Abs. 3 enthalten sowie das gesamte Adressenmaterial, das sich in seinem Besitz befindet, stets so unter Verschluss halten, dass eine Kenntniserlangung durch unbefugte Dritte oder durch seine eigenen Mitarbeiter, welche nicht mit der Vermittlung betraut sind, ausgeschlossen ist. Er wird die Unterlagen entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen aufbewahren und sie im Bedarfsfall dem Institut zur Verfügung stellen.
5. Die vorbezeichneten Regelungen gelten sinngemäß auch für den Datenschutz hinsichtlich der dem Institut vom Vertriebspartner übermittelten Daten. Soweit das Institut im gesetzlich zulässigen Rahmen einzelne Aufgaben auf Dritte überträgt, stimmt der Vertriebspartner der Weitergabe an diesen Dritten bereits jetzt zu, soweit dies zur Aufgabenwahrnehmung durch den Dritten erforderlich ist.
6. Die Pflicht zur Verschwiegenheit gilt auch nach dem Ende des Vertragsverhältnisses fort.

§ 7

Vergütung, Provision, Spesen

1. Für seine Tätigkeit erhält der Vertriebspartner Provisionen gemäß den Provisionsbedingungen welche in Anlage 2 dieses Vertrages geregelt sind. Die Provisionen verstehen sich einschließlich einer möglicherweise fälligen Umsatzsteuer. Voraussetzung der Zahlung ist in jedem Fall, dass das Institut seinerseits Provisionen erhalten hat. Die Provisionen werden entsprechend Anlage 2 ausgezahlt. Ein Provisionsanspruch entsteht nicht, bzw. entfällt, wenn der anzulegende Betrag aus einem rechtlichen (z. B. Widerruf) oder einem anderen wichtigen Grund (z. B. Rückruf im Lastschriftinzugsverfahren) zurückerstattet wird und dem Institut deshalb seinerseits eine Provision nicht zusteht. Bereits erhaltene Provisionszahlungen, die sich auf das rückabgewickelte Rechtsgeschäft beziehen, wird der Vertriebspartner auf Anforderung des Instituts unverzüglich zurückerstatten.
2. Das Institut oder ein durch das Institut beauftragter Dritter ist berechtigt, noch ausstehende Provisionszahlungen mit Rückforderungsansprüchen und mit Ansprüchen auf Ersatz der Kosten für die Versicherungsleistungen gemäß nachfolgendem § 12 Abs. 1 zu verrechnen.
3. Mit Zahlung der Provisionen sind alle Aufwendungen des Vertriebspartners abgegolten. Der Vertriebspartner hat keinen Anspruch auf Erstattung von Spesen. Ansprüche auf Provisionen entstehen jeweils nur auf das vom Vertriebspartner vermittelte und rechtlich wirksam zustande gekommene Geschäft. Geschäfte, die ohne unmittelbare Vermittlung des Vertriebspartners zustande gekommen sind, lösen keinen Anspruch auf Provision aus.
4. Das Institut erteilt dem Vertriebspartner regelmäßig eine Abrechnung über die jeweiligen im Abrechnungszeitraum fällig gewordenen Ansprüche auf Zahlung von Provisionen. Der Vertriebspartner wird die Abrechnung unverzüglich überprüfen und etwaige Einwände spätestens innerhalb von einem Monat nach Erhalt der Abrechnung schriftlich gegenüber dem Institut geltend machen. Verspätet geltend gemachte Einwendungen führen zu einem Verlust des geltend gemachten Anspruches.
5. Vergütungsansprüche oder Ausgleichsansprüche (§ 89 b HGB) der Mitarbeiter des Vertriebspartners gegenüber dem Institut sind ausgeschlossen, da alleine der Vertriebspartner Vertragspartner des Instituts ist. Sollten aufgrund gesetzlicher Regelungen dennoch solche Ansprüche geltend gemacht werden, so werden diese von dem Vertriebspartner übernommen und dem Institut vom Vertriebspartner entsprechend entschädigt. Wird das Institut von einem Mitarbeiter aus § 89b HGB in Anspruch genommen, werden sich die Vertragsparteien über die außergerichtliche und gerichtliche Vorgehensweise abstimmen.

§ 8

Haftung, Innenausgleich

1. Das Institut verpflichtet sich gegenüber Dritten, die aufgrund der Vermittlung des Vertriebspartners mit dem Institut einen Vertrag abgeschlossen haben, für zivilrechtliche

Ersatzansprüche wegen jeglicher Pflichtverletzung des Vertriebspartners unmittelbar, das heißt dergestalt einzustehen, dass das Institut von dem Dritten direkt und in unbegrenztem Umfang in Anspruch genommen werden kann. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, diese Haftung Dritten, die aufgrund seiner Vermittlung mit dem Institut einen Vertrag abschließen, in geeigneter Form (üblicherweise schriftlich) zur Kenntnis zu bringen.

2. Die in den nachfolgenden Ziffern 3 und 4 folgenden Regelungen betreffen ausschließlich das Innenverhältnis der Vertragsparteien untereinander. Die Haftung des Instituts im Außenverhältnis bleibt hiervon unberührt.
3. Sollte das Institut aufgrund der vorstehenden Regelung wegen einer Pflichtverletzung des Vertriebspartners von Dritten in Anspruch genommen werden, so stellt der Vertriebspartner das Institut hiermit im Innenverhältnis von allen Ansprüchen und Aufwendungen einschließlich der Kosten einer gerichtlichen oder außergerichtlichen Rechtsverfolgung bzw. Verteidigung frei, die dem Institut aus der Geltendmachung derartiger Ansprüche Dritter entstehen und wird dem Institut die entsprechenden Beträge erstatten. Ausgenommen sind Schäden für Falschberatungen aufgrund von fehlerhaften Unterlagen, die das Institut selbst erstellt und dem Vertriebspartner übergeben hat. Dem Vertriebspartner ist vor der Regulierung eines Kundenschadens vom Institut Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. Stimmt der Vertriebspartner einer außergerichtlichen Schadensregulierung des Instituts nicht zu, ist ihm gegenüber dem Institut der Einwand unbenommen, einen Schaden nicht verursacht zu haben.
4. Die Haftung für fehlerhafte Orderübermittlung trägt jede Partei für ihren jeweiligen Risikobereich selbst. Insbesondere wird das Institut im Innenverhältnis von der Haftung für Kommunikationsfehler zwischen dem Vertriebspartner und der Zahlstelle, der Depotbank oder der Investmentgesellschaft und zwischengeschalteten Dritten freigestellt.

§ 9

Geheimhaltung

1. Die Vertragsparteien verpflichten sich gegenseitig, strengstes Stillschweigen über alle Interna, Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des jeweils anderen Vertragspartners zu wahren, die ihm im Laufe der Zusammenarbeit bekannt werden. Dies bezieht sich auch auf den Inhalt dieses Vertrages und die damit vereinbarten Provisionssätze.
2. Die Pflicht zur Geheimhaltung besteht auch nach dem Ende des Vertragsverhältnisses fort.

§ 10

Beschwerdemanagement

Die Vertragsschließenden werden sich über etwaige den Vertrieb und die Abwicklung betreffende Beschwerden gegenseitig unverzüglich unterrichten und Maßnahmen zu deren Abhilfe beraten und umsetzen. Hierzu hat das Institut eine Beschwerdestelle eingerichtet, die die eingegangenen Beschwerden sammelt, kategorisiert und Vorschläge zur Abhilfe macht und entsprechend umsetzt.

§ 11

Kundenschutz

1. Das Institut gewährt dem Vertriebspartner ab Vertragsbeginn hinsichtlich der Kunden, die der Vertragspartner dem Institut während der Laufzeit dieses Vertrages neu zuführt, vollumfänglichen Kundenschutz. Das Institut wird es insbesondere unterlassen, die Daten der vermittelten Kunden zu eigenen Werbezwecke zu nutzen noch an Dritte weiterzugeben. Dies gilt auch nach Beendigung des vorliegenden Vertragsverhältnisses, sofern der jeweilig betroffene Kunde nicht auf eigenen Wunsch direkt durch das Institut betreut werden möchte. Das Institut steht jedoch gegenüber dem Vertriebspartner nicht dafür ein, dass Dritte, insbesondere auch weitere Vertriebspartner des Instituts, sich entsprechend verhalten; das Institut ist insoweit lediglich verpflichtet, die vom Vertriebspartner dem Institut zugeführten neuen Kunden Dritten nicht bekannt zu geben. Der Vertriebspartner wird dem Institut zu jedem Quartalsschluss eine Liste der von ihm dem Institut zugeführten Kunden übermitteln. Das Institut wird diese Liste jeweils mit den eigenen Bestands- und Umsatzdaten abgleichen.

Es ist dem Institut jedoch gestattet, Kontakt zu den vermittelten Kunden aufzunehmen, sofern dies aus sachlichen Gründen angezeigt ist. Sachliche Gründe sind, unter anderem aber nicht ausschließlich:

- Kundenbeschwerden
- Maßnahmen zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Vertragspartner, sofern der Vertragspartner seiner Pflicht zur Kundeninformation aus Artikel 37-8 (2) des Finanzsektorgesetzes nicht nachkommt.

Vor einer Kontaktaufnahme wird das Institut den Vertriebspartner informieren und soweit nötig um Stellungnahme bitten. Die Kontaktaufnahme mit dem Kunden erfolgt gemeinschaftlich durch das Institut und den Vertriebspartner soweit dies möglich ist.

2. Der vorstehende Absatz zum Kundenschutz gilt während der Laufzeit und nach Beendigung des Vertrages.

§ 12

Versicherungsschutz

1. Das Institut wird für die unter seiner Haftung erfolgende Tätigkeit des Vertriebspartners eine geeignete Versicherung im Sinne der Artikel 24 und 24-1 des Finanzsektorgesetzes mit der nötigen Deckungssumme im Sinne des §12 Abs. 2 abschließen. Die Kosten für den Abschluss der Versicherung sowie die laufenden Versicherungsprämien trägt im Innenverhältnis der Vertriebspartner. Auf vorstehenden § 7 Abs. 2 wird an dieser Stelle hingewiesen.
2. Das Institut ist berechtigt, die Versicherung bei Beendigung dieses Vertrages zu kündigen

3. Das Institut wird dem CSSF das Bestehen der in vorstehendem Absatz 1 genannten Versicherung ordnungsgemäß anzeigen. Ebenso wird das Institut eventuelle Änderungen des Versicherungsvertrages der CSSF anzeigen, soweit dies erforderlich ist.

§ 13

Bankaufsichtsrechtliche Fragen

Bei Erbringung von Hilfsfunktionen durch den Vertriebspartner für das Institut nach Art 37-8 in Verbindung mit Art. 1 und Anhang II Finanzsektorgesetz gilt folgendes:

1. Der Vertriebspartner wird in Bezug auf die ausgelagerten Bereiche alle gesetzlichen und vertraglichen Pflichten, die das Institut aufgrund bankaufsichtsrechtlicher Vorgaben einzuhalten hat erfüllen. Änderungen der für das Institut maßgeblichen oder von ihm vorgegebenen Qualitäts- und Leistungsstandards wird der Vertriebspartner berücksichtigen. Dies gilt insbesondere, wenn dies aufgrund geänderter gesetzlicher Rahmenbedingungen notwendig wird. Der Vertriebspartner wird dem Institut auftretende Fehler oder Hindernisse bei der Durchführung der ausgelagerten Geschäftstätigkeiten unverzüglich mitteilen.
2. Das Institut besitzt gegenüber dem Vertriebspartner ein uneingeschränktes Weisungs- und Kontrollrecht bezüglich aller bankaufsichtsrechtlich relevanten und mit diesem Vertrag auf den Vertriebspartner übertragenen Tätigkeitsbereiche hinsichtlich der Inhalte sowie der Art und Weise der Leistungserbringung. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, sämtliche Weisungen des Instituts, die sich auf den auf ihn ausgelagerten Bereich beziehen, Folge zu leisten.
3. Das Institut wird die auf den Vertriebspartner übertragenen Tätigkeitsbereiche in ihre internen Kontrollverfahren, wie insbesondere die Innenrevision, das Controlling und ihre Compliance-Organisation sowie in ihre Jahresabschlussprüfungen und in sonstige gesetzlich oder behördlich angeordneten Prüfungen einbeziehen. Dies gilt auch für von den Aufsichtsbehörden angeordnete Prüfungen sowie für weitere Prüfungen, deren Notwendigkeit sich aus der Eigenschaft des Instituts als Institut im Sinne des Art. 24 des Gesetzes vom Finanzsektorgesetz ergibt. Der Vertriebspartner unterliegt der Pflicht zur regelmäßigen Berichterstattung und hat Fehlermeldungen unverzüglich abzugeben.
4. Der Vertriebspartner gewährt den mit oben genannten Prüfungen beauftragten Personen ungehinderten Zugang und Zutritt zu seinen Geschäfts- und Betriebseinrichtungen sowie Einsicht in sämtliche Unterlagen und sämtliche Informationen (einschließlich der Datenbanken und der Prüfungsergebnisse aus Prüfungen des Vertriebspartners), die für die Durchführung solcher interner Kontrollverfahren und Prüfungen erforderlich oder zweckdienlich sind. Der Vertriebspartner wird die erforderlichen Auskünfte an die mit der Prüfung betrauten Personen erteilen. Diesen Verpflichtungen entgegen stehende Zurückbehaltungsrechte wird der Vertriebspartner nicht geltend machen. Der Vertriebspartner wird vom Institut ausschließlich für die oben genannten Prüfungen von seiner Verschwiegenheitspflicht entbunden.

5. Der Vertriebspartner erklärt gegenüber dem Institut, dass er im Rahmen von Jahresabschlussprüfungen des Instituts oder im Rahmen von der CSSF gegenüber dem Institut angeordneten Prüfungen die Prüfung der auf den Vertriebspartner ausgelagerten Bereiche duldet sowie sämtliche Auskünfte erteilt und Unterlagen aushändigt, die für die Aufsichtstätigkeit benötigt werden.
6. Oben genannte Prüfungsrechte bestehen zwei Jahre über das Vertragsende hinaus, beginnend mit dem Ablauf des Geschäftsjahres, in dem dieser Vertrag beendet wird. Relevante Unterlagen müssen ebenso lange verfügbar bleiben.

§ 14

Vertragsdauer, Vertragsbeendigung

1. Dieser Vertrag tritt mit dem Tag der Unterzeichnung durch beide Parteien in Kraft und wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Der Vertriebspartner darf die Tätigkeit erst aufnehmen, nachdem das Institut ihn über die erfolgte Anzeige durch die CSSF bei der BaFin informiert hat. Eine Anzeige nimmt das Institut vor, sobald alle notwendigen Unterlagen für die gemäß Artikel 37-8 (5) des Finanzsektorgesetzes erforderliche Prüfung vorliegt.
2. Das Vertragsverhältnis kann von beiden Parteien mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten zu einem Kalendermonatsende schriftlich gekündigt werden. Das beiderseitige Recht zur fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt hiervon unberührt. Als wichtiger Grund gilt für das Institut insbesondere, jedoch nicht ausschließlich der Verstoß gegen die in den §§ 4 und 6 dieses Vertrages geregelten Verhaltenspflichten.
3. Im Fall der Vertragsbeendigung hat der Vertriebspartner sämtliche Vertriebsmaterialien wie Drucksachen, Prospekte, Werbeschriften und die Angebotssoftware des Instituts und von Produktgebern, die er für die Vermittlung genutzt hat, unverzüglich an das Institut herauszugeben. Der Vertriebspartner verzichtet auf die Geltendmachung eines entgegensehenden Zurückbehaltungsrechtes.

§ 15

Allgemeine Bestimmungen

1. Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages oder seiner Anlagen, die Vertragsbestandteil sind, unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Wirksamkeit des Vertrages bzw. seiner Anlagen im Übrigen nicht berührt. Die Vertragsparteien sind in diesem Fall verpflichtet, eine unwirksame Bestimmung durch eine solche zu ersetzen, die der unwirksamen Bestimmung in gesetzlich zulässiger Weise wirtschaftlich am nächsten kommt. Dasselbe gilt im Falle einer vertraglichen Lücke.
2. Sollte sich aus bankspezifischen Regularien, insbesondere bankaufsichtsrechtlichen Anforderungen, das Bedürfnis zu einer Änderung dieses Vertrages ergeben, so wird der Vertriebspartner aktiv daran mitwirken, dass diese Änderungen durch eine weitere Nachtragsvereinbarung in diesen Vertrag integriert werden. Sollte sich zu diesen Punkten

eine Einigung nicht finden lassen, kann jede Vertragspartei diesen Vertrag ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündigen.

3. Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, die ihm nach diesem Vertrag obliegenden Rechtspflichten auf Dritte zu übertragen.
4. Gerichtsstand für Streitigkeiten aus dieser Vereinbarung ist Luxemburg.
5. Anwendbares Recht ist das Recht des Großherzogtums Luxemburg.
6. Änderungen dieses Vertrages, einschließlich der Schriftformklausel, sowie der Anlagen bedürfen der Schriftform. Änderungen dieses Vertrages sowie der Anlagen werden dem Vertriebspartner schriftlich bekannt gegeben. Sie gelten als genehmigt, wenn der Vertriebspartner nicht schriftlich Widerspruch erhebt. Auf diese Folge wird ihn das Institut bei der Bekanntgabe besonders hinweisen. Der Vertriebspartner muss den Widerspruch innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe der Änderung an das Institut absenden.

In zweifacher Ausfertigung

Ort, Datum

Ort, Datum

Unterschrift
Vertriebspartner

Unterschrift
Baumann & Partners

Unterschrift
Baumann & Partners

Anlage 1

1. Leistungen, die der Vertriebspartner im Rahmen des Haftungsdaches erbringen darf

Der Vertriebspartner ist gegenüber dem Institut ein „**Vertraglich gebundener Vermittler**“ im Sinne der Artikel 1 1) und Artikel 37-8 des Finanzsektorgesetzes

Unter dem Haftungsdach des Institutes darf der Vertriebspartner ausschließlich die folgenden Tätigkeiten, welche in Anhang II Abschnitt A des Gesetzes vom 05. April 1993 genannt werden, vornehmen:

- 1. Annahme und Übermittlung von Aufträgen, die ein oder mehrere Finanzinstrumente zum Gegenstand haben.**
- 2. Anlagevermittlung / Anlageabschlussvermittlung**
- 3. Anlageberatung**

2. Produkte, welche der Vertriebspartner im Rahmen des Haftungsdaches vermitteln darf

Vermögensverwaltung

Anlage 2

Provisionsvereinbarung

Dem Vertriebspartner stehen während der Laufzeit des Vertrags Provisionen zum welche sich anteilig aus den von dem Institut vom Kunden vereinnahmten Vergütungen zusammensetzen, welche vom Vertriebspartner an das Institut vermittelt wurden.

Bei der Ermittlung der Höhe der Provisionen wird zwischen Kunden unterschieden, bei denen es sich um Privatkunden handelt, welche einen Vermögensverwaltungsvertrag mit dem Institut abschließen und Kunden, bei denen es sich um Investmentfonds (institutionelle Kunden) handelt.

a) Privatkunden

Während der Laufzeit des Vertrags richten sich die Provisionen bezüglich betreuter Kunden nach folgender Berechnung:

Der Vertriebspartner erhält 85% der vereinnahmten Vergütungen. Für den Fall, dass die beim Institut verbleibenden 15% weniger sind, als 0,15% der betreuten Assets under Management vereinbaren die Parteien eine Mindestgebühr, welche beim Institut verbleiben soll. In diesem Fall erhält der Vertriebspartner den Betrag der vereinnahmten Vergütungen, welcher 0,15% der betreuten Assets under Management übersteigt.

Die Parteien vereinbaren, dass die Betrachtungsweise pro Einzelkunde erfolgt.

Die Provisionen werden quartalsweise rückwirkend ausgezahlt, es sei denn, dass mit dem vermittelten Kunden ein anderer Abrechnungsmodus als quartalsweise rückwirkend vereinbart wurde.

Die Provisionen werden bis spätestens zum Monatsende des auf das Quartal folgenden Monats ausgezahlt.

Für den Fall einer abweichenden Vereinbarung werden die Provisionen jeweils vier Wochen nach beim Kunden erfolgter Abrechnung für den Vertriebspartner fällig.

b) Institutionelle Kunden

Während der Laufzeit des Vertrags richten sich die Provisionen bezüglich betreuter Kunden nach folgender Berechnung:

Der Vertriebspartner erhält 85% der vereinnahmten Vergütungen bis zu einem Volumen von 10 Millionen Assets under Management.
Ab einem Volumen größer als 10 Millionen Assets under Management erhält der Vertriebspartner 90% der vereinnahmten Vergütungen.

Wie ist hier der Abrechnungsrhythmus?