



Die Mitglieder des „Rechtsforum Finanzdienstleistung“: **Wolfgang R.W. Arndt**, **Achim Werner**, beide Klumpe, Schroeder & Partner GbR Rechtsanwälte; Dr. **Wolfgang Wunderlich**; Dr. **Jochen Weck**, Rössner Rechtsanwälte; **Oliver Busch**, Engelhard, Busch & Partner; **Claus Hambach**, Arendts Rechtsanwälte; **Katja Fohrer**, Mattil & Kollegen; **Christian Kohrs**; **Norman Wirth**; Professor Dr. **Thomas Zacher**, Zacher & Partner; **Herbert Friedrich**; **Oliver Renner**, Wüterich Breucker; **Andreas Lang**, Nieding + Barth Rechtsanwaltsaktiengesellschaft (von links)

Finanzdienstleistungs- und Kapitalanlage recht

Klotz am Bein – oder Chance für den Vertrieb?

Die Mitglieder des „**Rechtsforum Finanzdienstleistung**“ stellen wichtige Aspekte des Finanzdienstleistungs- und Kapitalanlage rechts künftig regelmäßig in **Cash** praxisnah vor.

Christian Kohrs

kohrs@cash-online.de

Es war einmal ein Anleger, der war Wirtschaftsprüfer und hatte zum Thema Optionsanleihen und Termingeschäfte promoviert. Es trug sich ferner zu, dass ein Gericht meinte, jener Doktor sei ungeachtet seiner Qualifikation hinsichtlich spezifischer Risiken von Terminoptionen aufklärungsbedürftig. So sei ihm die Lektüre einer 16 Seiten umfassenden Broschüre auch bei einem Anlagevolumen von sage und schreibe 2,2 Millionen Mark (1,12 Millionen Euro) nicht zumutbar gewesen. Das Ende der Geschichte: Der Schaden des Anlegers war von seinem Finanzberater zu übernehmen (BGH XI ZR 453/02).

Das skurrile Urteil entstammt nicht der Welt der Märchen, sondern ist bezeichnend für das noch immer präsente Rollenverständnis von Berater und Anleger. Denn nicht selten liegt der Fall wie folgt: Ein Anleger entscheidet sich unter Verkenning seiner Risikobereitschaft und seiner Kenntnisse für eine bestimmte Kapitalanlage. Ausschlaggebend für die Entscheidung sind letztlich folgende Anreize: Etwa der Wille, die Steuerbelastung zu senken oder sich als kenntnisreicher Anleger im Bekanntenkreis zu profilieren. Oder aber die Eloquenz des Beraters war entscheidend für den Abschluss.

Solche Naivität wird einem Anleger nicht zuletzt auch seitens der Gerichte zunächst einmal zugestanden. Der Finanzdienstleister, so das Klischee, sei allein getrieben von dem unbeirraren Willen zur Vermittlung eines bestimmten Produktes. Er ermittelt kaum die Anlegerbedürfnisse, noch informiert er seinen Kunden ausreichend über die Kapitalanlage. Warum auch – der Anleger scheint doch überzeugt und als Herr seiner Entscheidung.

Realisiert letzterer indes später die Fehlentscheidung oder nimmt die Investition eine unerwünschte Entwicklung, so verändert sich der beiderseitige Erwartungshorizont. Dem ursprünglich auf eine rentierliche Anlage vertrauenden Anleger verbleibt nur noch die Hoffnung auf einen erfolgreichen Regress beim Berater.

Unklare Rechtsprechung

Der Berater hingegen bangt darum, ausreichend belegen zu können, dass er seine Beratungspflichten erfüllt hat. Festzuhalten ist: Ob die Investition für den Anleger erfolgreich verlief (respektive sich der Abschluss für den Berater gelohnt hat), liegt in solchen Fällen letztlich in der Hand der Gerichte. Eine angesichts der unübersichtlichen Rechtsprechung unkalkulierbare Lösung für alle Beteiligten.

Dabei scheint eigentlich alles ganz einfach. Die Quintessenz: Dem Anleger

wird ausschließlich empfohlen, was für ihn wirtschaftlich sinnvoll ist – und jener investiert nur, wenn er das Anlagekonzept dank guter Beratungsleistung auch verstanden hat. Beide Seiten dokumentieren den Verlauf des Beratungsgesprächs und wissen somit auch nach Jahren noch, welche Erwartungen zur Anlageentscheidung führten. Erfüllte Erwartungen also beiderseits – die vom BGH geforderte anlage- und anlegergerechte Beratung mausert sich zur Positionierungschance

Doch ist es wirklich so einfach? Wann etwa ist ein Anleger als risikofreudig einzuschätzen? Über welche Risiken muss aufgeklärt werden, wenn zum Beispiel eine Schiffsbeteiligung vermittelt wird? Wie detailliert ist ein Beratungsgespräch zu dokumentieren? Eine nachweislich kompetente und bedarfsorientierte Beratungsleistung zu erbringen, heißt zunächst, sich in entscheidenden rechtlichen Fragen Gewissheit zu verschaffen.

Immer gut informiert

Das „Rechtsforum Finanzdienstleistung“ (siehe **Cash** 4/2004) will die bei vielen Anlegern, Finanzberatern und Vertrieben sowie Produktgebern bestehenden Unsicherheiten beseitigen und die praktische Bedeutsamkeit des Kapitalanlage- und Finanzdienstleistungsrechts verdeutlichen.

Ihre Beiträge zu Grundlagen dieses Rechtsgebietes und zu brisanten, für die Beratung relevanten Themen können Sie künftig in jeder **Cash**-Ausgabe in einer eigenen Rubrik lesen. Wichtige Entscheidungen der Gerichte werden an dieser Stelle kommentiert und Entwicklungen dieses komplexen Rechtsgebietes kontrovers diskutiert.

Weitere, noch umfangreichere Informationen stehen Ihnen ab sofort in einem Sonderservice von www.cash-online.de zur Verfügung.