

Rechtzeitige Übergabe vermeidet **Haftungsrisiko**



Überlässt der Anlagevermittler dem Anlageinteressenten einen Prospekt über die Kapitalanlage, kann er damit nach höchstrichterlicher Rechtsprechung seiner Aufklärungspflicht über die Risiken der Beteiligung genügen, wenn der Prospekt nach Form und Inhalt geeignet ist, die nötigen Informationen wahrheitsgemäß und verständlich zu vermitteln.

Jürgen Evers und Sascha Alexander Stallbaum

IN DEM VOM BUNDESGERICHTSHOF (BGH) am 12. Juli 2007 (AZ: III ZR 145/06) entschiedenen Fall hatte sich ein Anleger mit seinerzeit 100.000 D-Mark zuzüglich eines Agios von fünf Prozent an einem geschlossenen Immobilienfonds beteiligt. Der Anleger lastete dem Vermittler an, dieser habe ihn seinerzeit nicht hinreichend über die Risiken der Beteiligung an dem Fonds aufgeklärt. Dieses betreffe insbesondere die persönliche Haftung gegenüber Außengläubigern, hinsichtlich derer der Anleger sich teilweise sogar der sofortigen Zwangsvollstreckung habe unterwerfen müssen. Ferner habe er ihn nicht über das Risiko etwaiger Nachschusspflichten sowie über den Umstand aufgeklärt, dass die Beteiligung zumindest aus tatsächlichen Gründen nicht veräußerbar sei. Das Landgericht Bielefeld hatte die Klage abgewiesen. Auf die Berufung des Klägers hatte dann das Oberlandesgericht Hamm den Zahlungsanspruch bestätigt und die

Feststellung getroffen, dass der Anlagevermittler verpflichtet sei, dem Anleger den Schaden aus der Beteiligung zu ersetzen. Der BGH hat die erstinstanzliche Entscheidung wiederhergestellt.

Zur Begründung verwies der BGH auf seine bisherige Rechtsprechung, nach der es als Mittel der Aufklärung genügen kann, wenn dem Anlageinteressenten statt einer mündlichen Aufklärung im Rahmen des Vertragsanbahnungsgesprächs ein Prospekt über die Kapitalanlagen überreicht wird. Dies setze voraus, dass der Prospekt nach Form und Inhalt geeignet ist, die nötigen Informationen wahrheitsgemäß und verständlich zu vermitteln. Ferner sei erforderlich, dass dem Anlageinteressenten der Prospekt so rechtzeitig vor dem Vertragsschluss übergeben werde, dass er seinen Inhalt noch zur Kenntnis nehmen könne.

Im Streitfall hatte der Anlagevermittler dem Anleger zwei Wochen vor dessen Zeichnungserklärung den Prospekt zum Immo-

100% Yacht





für nur 1% der Kosten!




Gesucht werden:
**Vertriebskoordinator,
Vertriebe und
Finanzdienstleister**

Luxus wie er nur Wenigen vorbehalten ist! Exklusivurlaub auf einer Yacht für Jedermann möglich! Premiumprodukt mit absolutem Alleinstellungsmerkmal! Sicherheit einer Schweizer AG! Attraktive Provisionen in CHF oder EURO! Exklusive Incentives: Für z.B. nur 5 verkaufte Anteile erhalten Sie ein Luxuswochenende für 2 Personen auf unserer Traummyacht auf den Balearen. Besuchen Sie unsere Website mit weiteren Infos, Yachtfotos und einem Yachtvideo! Als Vertriebspartner-Login bitte Name: "yacht" u. Passwort: "Yacht2007" eingeben.

Hotline für  +41 78 661 9550

Hotline für  +49 171 929 7400

Hotline für  +43 699 1045 9043



YACHTDESTINATIONAG

Espenstrasse 135 · CH-9443 Widnau · Telefon
+41 71 722 8000 · Telefax +41 71 722 8009
www.yachtsharing.com · info@yachtsharing.com

bilienfonds mit der Erklärung ausgehändigt, dass dieser die Unterlagen in Ruhe durchlesen solle und sich später noch entscheiden könne, ob er damit einverstanden sei. Nach etwa zwei Wochen hatte der Vermittler dann den Anleger gemäß vorangegangener Abstimmung erneut in dessen Haus aufgesucht und mit diesem weitere sich aus der Beteiligung ergebende Fragen besprochen. Hinsichtlich des Inhalts des Prospekts sind keine Unrichtigkeiten oder Unvollständigkeiten durch die Instanzgerichte festgestellt worden.

Verdeutlichung der Chancen und Risiken im Prospekt sind kein Freibrief für den Vermittler

Das Berufungsgericht hatte eine Pflichtverletzung des Anlagevermittlers gegenüber dem Anleger darin gesehen, dass der Vermittler neben dem Überreichen des Prospektes auch unvollständige Angaben über die Risiken der Nachschusspflicht, seine Unterwerfung unter die sofortige Zwangsvollstreckung und über Probleme mit dem Ausfall einzelner Gesellschaften hätte machen müssen. Der BGH hat dieses jedoch verneint. Ein Anlagevermittler, der nicht nur rechtzeitig den nach Form und Inhalt geeigneten Prospekt überreiche und darüber hinaus zusätzlich mündlich auch auf bestimmte Risiken hinweise, sei grundsätzlich nicht aufgrund der weiteren mündlichen Erläuterungen zu Risiken verpflichtet, eine eingehende, umfassende Aufklärung vorzunehmen.

Anders verhält es sich nur, wenn der Anlagevermittler durch mündliche Erklärung bei dem Interessenten den Eindruck erweckt, dieser erhalte hierdurch mündlich die allein maßgebliche und vollständige Aufklärung und brauche sich den Prospekt überhaupt nicht mehr anzusehen. So ist der Umstand, dass der Beteiligungsprospekt Chancen und Risiken der Kapitalanlage hinreichend verdeutlicht, eben auch kein Freibrief für den Vermittler, Risiken abweichend hiervon darzustellen und mit seinen Erklärungen ein Bild zu zeichnen, dass die Hinweise im Prospekt entwertet oder für die Entscheidungsbildung des Anlegers mindert.

Genau dieses hat der BGH mit seiner Entscheidung vom gleichen Tage (AZ: III ZR 83/06) festgestellt. Hier hatte das Berufungsgericht die Auffassung vertreten, aus dem Prospekt hätten sich für die Anleger alle notwendigen Informationen ergeben. Der BGH hat ausgeführt, dass der Umstand, dass der Prospekt Chancen und Risiken der Kapitalanlage hinreichend verdeutlicht, kein Freibrief für den Vermittler sei, Risiken abweichend hiervon darzustellen und mit seinen Erklärungen ein Bild zu zeichnen, dass die Hinweise im Prospekt entwerte oder für die Entscheidungsbildung des Anlegers mindere.

Der am gleichen Tag ergangenen Entscheidungen des BGH ist zu entnehmen, dass ein richtiger und vollständiger Verkaufsprospekt bei rechtzeitiger Übergabe durchaus ein wichtiger Baustein für ein wirkungsvolles Enthaftungsmanagement des Vermittlers sein kann. Dies gilt jedoch nur in solchen Fällen, in denen der Vermittler sich im Kundengespräch klar an die inhaltlichen Vorgaben des Prospekts hält und keine vom Prospekt abweichenden Ausführungen macht. Dies gilt insbesondere für verharmlosende Äußerungen zu den Risiken der Beteiligung. Es ist in diesem Zusammenhang empfehlenswert, für die eigenen Unterlagen mit dem Ziel einer inhaltlich ausreichenden Darlegung im Haftungsprozess für jedes Kundengespräch ein Gesprächsprotokoll zu erstellen. Hierfür dürften handschriftliche Anmerkungen an einer Checkliste, die der Vermittler während des Kundengesprächs benutzt, eine wertvolle Hilfe sein. ■