

Grundsätze zur Anlegerklage

I. Rechtslage: Die Rechtsnatur des Verhältnisses zwischen dem Kunden und der Bank bei der Kapitalanlageberatung

- Zwischen Kunde und Bank kommt ein Beratungsvertrag stillschweigend zustande, wenn ein Kunde an das Kreditinstitut oder der Anlageberater des Kreditinstitutes an einen Kunden herantritt, um über die Anlage eines Geldbetrags beraten zu werden bzw. zu beraten (vgl. BGHZ 123, 126 = NJW 1993, 2433 = LM BGB § 276 [Cc] Nr. 34 m. Anm. *Koller* = WM 1993, 1455 [1456]; *BGH*, NJW-RR 2000, 1497 [1498]).

- Inhalt und Umfang der Beratungspflichten hängen von den Umständen des Einzelfalls ab. Die Anlageberatung muss anlegergerecht und objektgerecht sein. Anlegergerechte Beratung bedeutet insbesondere, dass der Wissensstand des Kunden über Anlagegeschäfte der vorgesehenen Art, dessen finanzielle Verhältnisse sowie dessen Risikobereitschaft und dessen Anlageziel zu Grunde zu legen sind (BGHZ 123, 126 = NJW 1993, 2433 = LM BGB § 276 [Cc] Nr. 34 m. Anm. *Koller* = WM 1993, 1455 [1456]; *BGH*, NJW-RR 2000, 1497 [1498]).

- Objektgerechte Beratung bedeutet, dass diejenigen Eigenschaften und Risiken des Anlageobjekts zu berücksichtigen sind, die für die konkrete Anlageentscheidung eine Bedeutung haben oder haben können, wobei die allgemeinen Risiken, wie etwa Konjunkturlage und Entwicklung des Kapitalmarktes einzubeziehen sind (BGHZ 123, 126 = NJW 1993, 2433 = LM BGB § 276 [Cc] Nr. 34 m. Anm. *Koller* = WM 1993, 1455 [1456]; *BGH*, NJW-RR 2000, 1497 [1498]).

- Über diese Umstände hat die Bank **richtig, sorgfältig, zeitnah, vollständig** und für den Kunden **verständlich** zu unterrichten, soweit diese für das konkrete Anlagegeschäft von Bedeutung sind (BGHZ 123, 126 = NJW 1993, 2433 = LM BGB § 276 [Cc] Nr. 34 m. Anm. *Koller* = WM 1993, 1455 [1456]; *BGH*, NJW-RR 2000, 1497 [1498]). Diese Grundsätze sind in den §§ 31f. WpHG positivrechtlich festgelegt.

II. Kriterien für die Entscheidung über ein rechtliches Vorgehen

1. Gute Aussichten bestehen für eine Klage demnach, wenn

- eine Pflichtverletzung nachzuweisen ist; etwa durch Gesprächszeugen (der Kläger selbst kann nicht Zeuge sein), Vermerke, Beratungsprotokolle der Gesprächsverlauf und die Anlageziele definiert worden sind und die Bank die zu I. genannten Pflichten nicht erfüllt hat;

- man mit der Bank über das Risiko, welches einzugehen man bereit ist, im Einzelnen **gesprächen** und dies **dokumentiert** hat, im Bestreitensfall beweisen zu können, dass eine Beratung nicht den oben genannten Grundsätzen entsprach. **Die Beweislast hat der Kläger.**

- dem betreffenden Kreditinstitut aus öffentlich bekannten oder zugänglichen Quellen der Nachweis eine Pflichtverletzung nachgewiesen werden kann; Beispiel: den Medien zugespielte interne Vermerke im Fall der Lehman-Pleite. Der Vorwurf kann auch in einem **Unterlassen** liegen. Beispiel: Im Fall Lehman-Pleite lässt sich gut vertreten, dass Banken auf ein **Emittentenrisiko** hinweisen müssen, wenn sie Sonderkenntnisse haben. Im Einzelfall kommt es auf den Vertrag an.

2. Von einer Klage eher absehen sollte man, wenn

- lediglich eine Spekulation schiefgegangen ist, ohne dass der Bank eine Pflichtverletzung vorgeworfen werden kann. Beispiel: Wer **börsentermingeschäftsfähig** ist und Termingeschäfte der höchsten Risikostufe (hohe spekulative Risikoneigung, hohe Gewinnchance bei hohem Risiko) betreibt, kann die Schuld an Verlusten nicht auf die Bank abwälzen. Dies gilt insbesondere, wenn der Kunde die üblich gewordenen Risikobelehrungsbögen unterzeichnet hat (in der Regel sind sie jährlich einzureichen).

- es trotz eines möglichen oder gar naheliegenden Beratungsverschuldens am Nachweis fehlt. Dies ist dann gegeben, wenn die Beratungen in Vieraugengesprächen stattfanden oder die Bank zumindest unwiderlegt sich sogar ihrerseits auf mehrere Zeugen berufen kann. Der klagende Kunde trägt die sogenannte Darlegungslast und die Beweislast: Er muss alle Voraussetzungen des Beratungsverschuldens vorbringen und unter Beweis stellen. Im Bestreitensfall muss der Beweis vor Gericht gelingen.

III. Was kann der Kunde tun? Ratschläge für die Zukunft

- **Dokumentieren** Sie Beratungsgespräche: schreiben Sie wesentliche Grundzüge mit oder lassen Sie mitschreiben. Ein seriöser Berater wird kein Problem damit haben, zutreffende und sachliche **Gesprächsnotizen** von eigener Hand zu bestätigen oder kurze und klare **Vermerke** abzuzeichnen. Weigert er sich, so ist Vorsicht angebracht.

- Fragen Sie nach den Risiken; lassen Sie sich diese erläutern. Stellen Sie weitere Nachfragen, wenn das Risikoszenario nicht klar wird.

- Lesen Sie das Kleingedruckte; lassen Sie es sich erläutern und die Antwort ggf. gegenzeichnen. Beispiel: Viele Zertifikate d.h. Inhaberschuldverschreibungen auf DAX-Werte, die als relativ risikoarm und defensiv gelten, haben sogenannten „Barrieren“; sinkt der Börsenwert unter die „Barriere“, wird das Zertifikat wertlos. Im Kleingedruckten steht oft: **„Totalverlust des Anlagekapitals“** – erstaunlich oft auch bei solchen konservativen Produkten.

- So selbstverständlich es klingt: Kaufen Sie keine Produkte, die Sie nicht verstehen. Viele Anlageprodukte sind derart komplex, dass die Berater selbst Schwierigkeiten haben, Einzelheiten und Risikoverläufe zu verstehen. Faustregel: Was der Berater nicht klar erklären kann, sollte man auch nicht kaufen.

- Fragen Sie nach der Absicherung im **Insolvenzfall**. Inhaberschuldverschreibungen wie Zertifikate sind im Insolvenzfall des Emissionshauses i.d.R. wertlos. Aktien behalten ihren Wert auch dann, wenn die Bank insolvent wird, bei der die Papiere gehalten haben: der Aktionär als Anteilseigner behält seinen Teil am Unternehmen.

- Achten Sie wach darauf, dass der Berater nicht nur Produkte des eigenen Hauses anbietet. Hier erhält er oft Provisionen; die Erfahrung lehrt, dass Risikohinweise umso dürftiger ausfallen, je höher das Verkaufsinteresse ist.

Die vorgenannten allgemeinen Regeln ersetzen in keinem Fall eine individuelle, am Einzelfall orientierte anwaltliche Beratung, welche im Vorfeld einer Klage dringlich geboten ist.