

BGH: Pflicht zur Anlageberatung auch bei abgelehnter Prospektlektüre

BGH, Urteil vom 7.2.2019 – III ZR 498/16

ECLI:DE:BGH:2019:070219UIIZR498.16.0

LEITSÄTZE

a) Lehnt ein Anleger die Entgegennahme eines Emissionsprospekts mit der Begründung ab, dieser sei „zu dick und zu schwer“ und nur „Papierkram“, folgt daraus nicht ohne weitere Anhaltspunkte, dass er an einer Aufklärung über die Risiken des Investments in anderer Form nicht interessiert ist und auf ein persönliches Beratungsgespräch verzichtet.

b) Der Pflichtenumfang des Anlageberaters wird allein durch ein solches Verhalten nicht reduziert; insbes. wird er nicht davon entbunden, den Anleger persönlich über die wesentlichen Risiken des Geschäfts zu informieren oder zumindest darauf aufmerksam zu machen, dass der Prospekt weitere wichtige, über das Gespräch hinausgehende Hinweise enthalten kann.

c) Bei der Ermittlung der Vertriebskosten einer Anlage sind Abschläge, die dem einzelnen Anleger auf das Agio gewährt worden sind, zu berücksichtigen, weil sie die individuelle Vertriebskostenquote des betroffenen Anlegers mindern.

ZUSAMMENFASSUNG

Das Urteil befasst sich mit der Beratung und Vermittlung von Beteiligungen an drei verschiedenen geschlossenen Schiffsfonds in den Jahren 2006 und 2007. Bei zwei dieser Fonds entfielen mehr als 15% der Investitionssumme auf eine Vertriebsprovision (Innenprovision), einschließlich eines Agios von 5%, das dem Investor zur Hälfte erstattet wurde. Die Beratung erfolgte durch einen für die Beklagte tätigen selbständigen Handelsvertreter auf der Grundlage einer Kurzinformation. Da sich die Investitionen nicht den Erwartungen des Investors entsprechend entwickelten, versuchte er mit gerichtlicher Hilfe Schadenersatz durch Rückabwicklung dieser Investitionen zu erreichen. Dazu machte er geltend, nicht angemessen über die Höhe der Vertriebsprovision informiert worden zu sein. Darüber hinaus versuchte er seinen Anspruch damit zu begründen, dass er nicht richtig beraten worden sei und den Emissionsprospekt nicht erhalten habe. Die Beklagte trug u.a. vor, sie habe den Emissionsprospekt überreichen wollen, der Investor habe diesen aber als „zu dick und zu schwer“ und als „Papierkram“ abgelehnt.

Der BGH hat das Urteil des OLG Celle, das dem Anspruch im Berufungsverfahren stattgeben hatte, aufgehoben und die Sache an das Berufungsgericht zurückverwiesen. Dabei wurde dem OLG aufgegeben, den Investor als Partei zu vernehmen, um zu klären, ob dieser die Investition auch getätigt hätte, wenn er ordnungsgemäß aufgeklärt worden wäre.

Der BGH kam nämlich zu dem Ergebnis, dass der Investor hier nicht ordnungsgemäß beraten worden war. Dabei sind die Ausführungen des BGH geeignet, die Konturen für die erforderliche objektgerechte Beratung einmal mehr deutlich werden zu lassen. So hat er seiner ständigen Rechtsprechung gemäß festgestellt, dass eine ordnungsgemäße Aufklärung über eine Kapitalanlage erfolgen kann, indem Prospektmaterial übergeben wird. Dies muss allerdings nach Form und Inhalt geeignet sein, die notwendigen Informationen wahrheitsgemäß und verständlich zu vermitteln. Zudem muss das Prospektmaterial so rechtzeitig vor der Anlageentscheidung überreicht werden, dass der Anleger noch Gelegenheit hat, den Inhalt zur Kenntnis zu nehmen (BGH, 18.2.2016 – III ZR 14/15, NJW-RR 2016, 567; BGH, 24.4.2014 – III ZR 389/12, NJW-RR 2014, 1075).

Hier nun stellte sich die Frage, wie es zu bewerten ist, wenn der Investor den ihm angebotenen Emissionsprospekt, mit dessen Übergabe der Berater seine Beratungspflicht erfüllen wollte, nicht entgegenzunehmen bereit ist, weil er ihn für „zu dick und zu schwer“ und für „Papierkram“ hielt. Die BGH-Richter, berufsbedingt gewohnt mit viel „dickem und schwerem Papierkram“ umzugehen, hatten Verständnis für die Vorbehalte des Anlegers gegen eine solche Form der Informationsübermittlung. Sie hielten es für erforderlich, dass der Berater in Anbetracht dieser ablehnenden Haltung des Investors eine mündliche Aufklärung vornimmt. Das zeigt Einfühlungsvermögen in die Befindlichkeiten heutiger, aber auch zukünftiger Investoren, nimmt die Bereitschaft, sich mit Texten zu befassen, doch in zunehmender Geschwindigkeit ab. Allerdings verlangt der BGH im Falle einer solchen mündlichen Aufklärung dann selbstverständlich nicht die Wiedergabe aller in dem Prospekt enthaltenen Informationen. Doch muss der Anleger über die wesentlichen Risiken informiert werden. Die Weigerung des Anlegers, den Prospekt entgegenzunehmen, könne nicht dahingehend interpretiert werden, dass der Anleger generell kein Interesse an einer Beratung habe.

Eichhorn, BGH: Pflicht zur Anlageberatung auch bei abgelehnter Prospektlektüre

Was die wesentlichen Informationen betrifft, über die der Berater unterrichten muss, so hat der BGH in der Entscheidung wiederum festgestellt, dass bei der Vermittlung der Kapitalanlage über einen freien Anlageberater die Höhe der Vertriebsprovision dann als eine wesentliche Information einzustufen ist, wenn sie 15% des vom Anleger einzubringenden Kapitals überschreitet. Denn Vergütungen in einer solchen Höhe eröffnen nach Auffassung des BGH Rückschlüsse auf eine geringere Werthaltigkeit und Rentabilität der Kapitalanlage, die eine Erwähnung erforderlich machen. Das Gericht hat hinsichtlich der Ermittlung der 15%-Grenze deutlich gemacht, dass dabei individuelle Reduktionen, die der klagende Anleger erhalten hat, zu berücksichtigen sind.

Schließlich hat der BGH bestätigt, es spreche eine tatsächliche Vermutung dafür, dass die Anlageentscheidung getroffen wurde, weil hier eine unzureichende objektbezogene Aufklärung vorgenommen wurde. Allerdings wurde auch berücksichtigt, dass diese Vermutung durch konkreten Vortrag entkräftet werden kann. Ein solcher Vortrag wurde hier vom Beklagten getätigt und sogar mit Beweisangebot unterlegt. Da das Berufungsgericht diesen Vortrag jedoch für unbeachtlich hielt und das Beweisangebot übergang, sah sich der BGH konsequenterweise veranlasst, den Rechtsstreit an das Berufungsgericht zurückzuverweisen. Dieses muss nun die Beweiswürdigung nachholen und erneut urteilen.

PRAXISFOLGEN

Das Urteil erschwert einmal mehr die Arbeit eines Anlageberaters, als habe ihm der Gesetzgeber mit der Pflicht zur Geeignetheitsprüfung und Übermittlung einer Geeignetheitserklärung (die das frühere Beratungsprotokoll ersetzen soll) nicht schon genug Steine in den Wege gelegt, was dazu führt, dass viele Banken sich völlig aus der Anlageberatung zurückziehen und der Kunde kaum noch Anlageberater findet.

Der Anlageberater kann zwar versuchen, sich von der Last der Beratung zu befreien, indem er dem potentiellen Anleger, der von ihm beraten werden muss, eine geeignete Prospektunterlage überreicht. Doch muss er sich zuvor mit dem Prospektmaterial zumindest insoweit beschäftigen, als er zu prüfen hat, ob es geeignet ist, die notwendigen Informationen wahrheitsgemäß und verständlich zu vermitteln. Er muss die Anlage folglich zunächst in Hinblick darauf untersuchen, welche Informationen notwendig sind. Dann hat er abzugleichen, ob sich diese Informationen richtig und, v. a., auch verständlich im Prospekt finden lassen. Der Anlageberater kann sich folglich nicht blindlings auf den Prospekt verlassen, sondern muss diesen zumindest partiell einer Prüfung unterziehen. Im Rahmen dieser Prüfung sollte der Anlageberater sich zudem eine nachvollziehbare Meinung dazu machen, wie lange der Anleger benötigt, um sich ein angemessenes Bild von den

wesentlichen Informationen in dem Prospekt zu machen. Denn diese Zeit muss er einplanen, bevor der Anleger nach der Übermittlung des Prospekts die Investitionsentscheidung treffen darf.

Wenn der Anleger sich dann weigert, den Prospekt entgegenzunehmen, was in Anbetracht der grassierenden „Lesefaulheit“ immer öfter zu erwarten ist, darf der Anlageberater diese Weigerung nicht so interpretieren, als habe der potentielle Anleger generell kein Interesse an der Beratung. Diese Sichtweise des BGH ist verständlich. Denn schließlich sind die ganz überwiegend ausufernden Prospekte kaum einem Anleger als Aufklärungsunterlage zuzumuten. Wenn man es mit der Beratungspflicht ernst nimmt, und das verlangt der BGH, dann ist in diesem Fall eine mündliche Beratung zu den wesentlichen Informationen notwendig. Hier kann der Anlageberater dann allerdings insofern auf seine Vorarbeit zurückgreifen, als er die ohnehin im Rahmen seiner Prüfung des Prospekts erforderliche Ermittlung der Informationen, die notwendig sind, um das Risiko der Anlage richtig einschätzen zu können, auch hier verwenden kann. Nicht vergessen werden sollte, dass diese mündliche Beratung dann nach den Vorschriften des WpHG aufgezeichnet werden muss.

Beachtung sollte in der Praxis darüber hinaus finden, dass die höchstrichterliche Rechtsprechung bei der Frage, ab welcher Provisionshöhe diese eine wesentliche Information darstellt, zwischen der Vermittlung durch den Mitarbeiter einer Bank und einem freien Vermittler unterscheidet. Der Bankarbeiter muss über jede Provision informieren, da der BGH meint, beim Bankmitarbeiter erwarte man nicht, dass dieser provisionsbezogen vergütet wird. Anders sieht es bei freien Vermittlern aus. Hier gehe jeder davon aus, dass er an der jeweiligen Vermittlung verdiene, weswegen hier erst eine dezidierte Information über Vertriebsprovisionen zu erfolgen hat, die 15% des in die Investition fließenden Kapitals überschreiten. Dabei muss der Anlageberater auch genau hinschauen und etwaige Nachteile, die der jeweils von ihm beratene Anleger z. B. auf das Agio erhält, abziehen.

RDF-ONLINE

Volltext des Urteils: RdFL2019-256-1 unter www.rdf-online.de

AUTOR



Dr. Jochen Eichhorn, RA, ist Partner bei Lachner Westphalen Spamer, Frankfurt a. M. Er ist spezialisiert auf die bankaufsichtsrechtliche Beratung und Vertretung von Banken, Finanzdienstleistungsinstituten und Kapitalverwaltungsgesellschaften.