

Qualitätsoffensive

# Der Markt braucht ein Vertrauenssiegel

Die im Editorial von **Cash** 1/2002 angestoßene Initiative zur Zusammenführung von Anlegererwartungen und Interessen seriöser Produktanbieter hat zahlreiche Reaktionen hervorgerufen. Ziel muss ein Vertrauenssiegel sein, das viele **Rechtsstreitigkeiten** vermeiden helfen kann.

Professor Dr. Thomas Zacher

**E**in Beispiel aus der Praxis: Ein Anleger, nennen wir ihn Heinz Schmitz, hat vor vier Jahren eine Kommanditbeteiligung an einem geschlossenen Immobilienfonds gezeichnet, welcher in den USA in Einkaufszentren investiert hat. Die Ereignisse des 11. Septembers 2001 haben dazu geführt, dass der Betreiber wirtschaftlich nicht mehr in der Lage ist, die zugesicherte Generalmiete an den Fonds auszus zahlen.

Nun will Herr Schmitz sich aufgrund der so genannten „Prospekthaftung“ von der Beteiligung wieder lösen. Er habe gehört, dass man danach grundsätzlich noch 30 Jahre lang seine Beteiligung rückabwickeln könne. Über das jetzt eingetretene Risiko fühle er sich durch den Prospekt nicht hinreichend aufgeklärt.

Der Anlageberater von Herrn Schmitz fällt aus allen Wolken. Er ist der Ansicht, dass sein Kunde damals die betreffende Beteiligung hatte unbedingt zeichnen wollen. Es könne schon deshalb gar nicht darauf ankommen, ob die Belehrungen hinreichend gewesen wären, weil dies den Kunden gar nicht interessiert hätte. Außerdem müsse er als Berater doch wohl von jeder Haftung frei sein, da der Emissionsprospekt nach den Maßstäben der seinerzeit geltenden IDW-Richtlinien von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft worden sei und ihm der Initiator\* vertraglich eine Haftungsfreistellung zugesichert habe. Zudem sei in der Beitrittsvereinbarung ausdrücklich eine Verjährungsfrist von drei Jahren niedergelegt worden.

## Fehlvorstellungen verbreitet

Beiden Auffassungen liegen – zum Teil weit verbreitete – Fehlvorstellungen zu Grunde. Herr Schmitz hat offensichtlich die viel diskutierte Pro-

spekt- und Beraterhaftung dahin gehend interpretiert, dass sie immer dann, wenn sich im Nachhinein wirtschaftliche Probleme bei einem Fonds ergeben, als genereller „Notausstieg“ genutzt werden könnte.

## Anspruch auf Rückabwicklung

Ebenso unterliegt aber auch der Anlageberater grundsätzlichen Missverständnissen, wenn er sich dabei bereits auf der sicheren Seite wähnt. Die gängige Rechtsprechung unterstellt generell zu Gunsten des Anlegers, dass dieser bei ordnungsgemäßer Aufklärung die entsprechende Beteiligung überhaupt nicht gezeichnet hätte und gibt ihm einen entsprechenden Rückabwicklungsanspruch, auch wenn der konkrete Aufklärungsmangel keinen spezifischen Bezug zu dem später realisierten Risiko hatte. Sie bürdet dem Anspruchsverpflichteten den Beweis dafür auf, dass sich der Anleger trotz entsprechender Belehrung gleichwohl für die Anlage entschieden hätte.

Ebenso schützt auch eine – positive – Beurteilung der Emissionsunterlagen

### DER AUTOR

Professor Dr. jur. **Thomas Zacher**, Kanzlei Zacher & Partner Rechtsanwälte, ist Fachanwalt für Steuerrecht in Köln.



Foto: Peter H. Fürst

nach den dem heutigen IDW-Standard S4 nicht generell vor Haftungsansprüchen. Eine Haftungsregelung im Verhältnis zwischen Produktgeber und Anlageberater kann allenfalls Freistellungsansprüche bewirken; dem Anleger kann sie nicht entgegen ge-

halten werden. Schließlich sind besondere Verjährungsregelungen auch dann, wenn sie vom Anleger unterschrieben werden, zum Teil überhaupt nicht, zum Teil nur begrenzt wirksam.

## Branche will Seriosität

Viele seriöse Kräfte der Branche sind sich einig, dass der vorstehend skizzierte Fall und viele ähnliche Situationen mit der Schaffung eines unabhängigen „Vertrauenssiegel des Fondsvertriebs“ im Sinne aller gutwilligen Beteiligten geregelt werden könnte. Nicht nur dem Anleger nützt eine solche Einrichtung, sondern auch der Vielfalt der mittelständischen Vertriebs- und Beratungsunternehmen: Sie können dadurch Seriosität und anlegergerechtes Marktverhalten ohne Vorhaltung eines eigenen aufwändigen Apparates sicherstellen.

### Die drei Säulen des Konzeptes

- Qualitätssicherung bei Produkt, Beratung und Vermittlung
- Unkomplizierte Schlichtungsmöglichkeit bei Streitfällen, ohne die Rechte der Anleger zu beschneiden
- Wirtschaftlich gesicherte Durchsetzung berechtigter Ansprüche

Der Aspekt der Qualitätssicherung bei Produkt und Vertrieb muss der Vielfalt des Marktes Rechnung tragen. Ein Vertrauenssiegel wird im Produktionsbereich nicht lediglich bestehenden Bewertungsstandards einen weiteren hinzufügen oder die Palette der verschiedenen Ausbildungsgänge und Qualifizierungsmöglichkeiten für Finanzdienstleister einengen. Die Vergabe dieses Vertrauenssiegels wird vielmehr zur Voraussetzung haben, dass Produktqualität, Ausbildung des Vertriebs und der Berater und auch die

praktische Durchführung der Vermittlung an qualifizierte und nachvollziehbare Standards gebunden sind.

Dazu gehört nicht nur die Qualifikation des eingesetzten Beraters, sondern auch die Prozessqualität der Vermittlungsleistung.

## Schiedsstelle schlichtet

Eine für Anleger und Marktteilnehmer unkomplizierte Möglichkeit der Streitvermeidung und -schlichtung lässt sich über eine Schiedsstelle vollziehen. Dies jedoch nicht im Wege einer förmlichen Schiedsvereinbarung, da eine solche im Rahmen der üblichen Vertriebsformen (vergl. Paragraph 1031 Abs. 5 ZPO) nicht umsetzbar wäre. Durch die Schlichtungsstelle soll der Rechtsweg vor den ordentlichen Gerichten nicht zu Lasten der Verbraucher eingeschränkt, sondern lediglich ein zusätzliches Angebot zur unkomplizierten Schlichtung von Streitfällen und zur Vermeidung der oben angesprochenen „Missverständnisse“ geschaffen werden.

Die mit dem Gütesiegel ausgezeichneten Marktteilnehmer würden sich im Sinne der Vertrauensoffensive gegenüber dem Anleger einseitig verpflichten, Schiedssprüche bis zu einer gewissen Größenordnung als verbindlich anzuerkennen und auf den ordentlichen Rechtsweg zu verzichten.

Das Entscheidungsgremium einer entsprechenden Schiedsstelle könnte aus einem dreiköpfigen Kollegium bestehen: Je einem von der Finanzdienstleistungsbranche und den Verbraucherschutzvereinigungen zu wählenden Mitglied und einem juristisch fachkundigen neutralen dritten Mitglied als Vorsitzenden.

Schlichtungssprüche nutzen nichts, wenn ihr Ergebnis nicht auch wirtschaftlich umsetzbar ist. Grundsätzlich sind mehrere gleichwertige Sicherungsformen denkbar: Zum einen ein entsprechender Eigenkapitalnachweis, zum anderen aber auch ein Sicherungspool für die angeschlossenen Finanzdienstleistungsunternehmen. Oder eine Beraterhaftpflichtversicherung, die im Falle eines Falles die entsprechenden Ansprüche zuverlässig abdeckt. ■

**Cash-Fazit** Zur Umsetzung des Vertrauenssiegels sind alle seriösen Kräfte des Marktes aufgerufen. Die dadurch ausgezeichneten Unternehmen werden nicht nur einen Wettbewerbsvorsprung haben, sondern dem Kunden auch echten Mehrwert erbringen. Aus „Fällen“ wie dem von Heinz Schmitz und seinem Anlageberater müssen dann keine „Gerichtsfälle“ mehr werden.