

Beraterhaftung – abgesichert, wenn es schief läuft

Im Falle eines Falles

Die Haftungsrisiken für Berater und Vermittler wachsen durch ständige Verschärfungen der Gesetzes- und Rechtsprechungslage. Wer vorbeugt, wirft einen zusätzlichen Beweis seiner Professionalität in die Waagschale des **Beratungsgesprächs** mit dem Anleger. Und schützt sich selbst vor existenziellen Risiken.

Professor Dr. jur. Thomas Zacher

Viele Anlageberater und Vermittler erleben es derzeit. Seriös konzipierte Anlageprodukte bleiben in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung zum Teil deutlich hinter den Prognosen zurück. Das mag an der globalen wirtschaftlichen Entwicklung, an branchenspezifischen Problemen wie zum Beispiel im IT-Bereich oder an Managementfehlern liegen. Der Anlageberater kann den operativen Bereich des Kapitalanlageprodukts nicht beeinflussen, dennoch fragen Anleger dann oft nach der Haftung ihres Beraters.

Gerade der seriöse Vermittler ist häufig erstaunt, wenn er von seinem Rechtsberater erfahren muss, dass selbst ein Aufklärungs- oder Beratungsmangel, der mit der schließlich eingetretenen wirtschaftlichen Schiefelage in keinem inneren Zusammenhang steht, ausreichen kann, um den Vermittler in die Haftung zu nehmen.

Selbst eine staatliche oder freiwillige Prüfung der Emissionsunterlagen schützt den Vermittler nicht hundertprozentig. Bei staatlich überwachten Produkten wie Aktien, Derivaten*, Anleihen oder offenen Investmentfonds prüfen die zuständigen Stellen

trotz der teilweise sehr differenzierten Kataloge von Pflichtangaben in der Regel nur, ob in den Emissionsunterlagen entsprechende Aussagen vorhanden sind. Eine Plausibilitäts- oder gar detaillierte Inhaltskontrolle findet nicht statt.

Daher ist es in der Praxis der Rechtsprechung anerkannt, dass die – positive – aufsichtsrätliche Genehmigung des Emissionsprospektes zivilrechtliche Haftungsansprüche gegen Initiatoren wie auch die mit dem Vertrieb befassten Personen nicht ausschlie-

„ Staatliche Prüfung der Produkte schützt nicht vor der Haftung “

Ben. Auch ein beanstandungsfreies Gutachten nach den IDW-Standards oder eine vollständige Beantwortung der Leistungsbilanz-Fragenkataloge durch den Initiator schützen den Vertrieb nicht absolut vor eigenen Haftungsrisiken.

Der seriöse Berater mag an dieser Stelle einwenden, dass eine zivilrechtliche Schadenersatzverpflichtung dem Anleger gegenüber stets ein Verschulden, also zumindest fahrlässiges Verhalten des Vermittlers voraus-

setzt. Dies ist richtig. Generell gilt jedoch im Zivilrecht ein so genannter objektiver Verschuldensmaßstab, bei dem nicht die individuelle Situation des Betroffenen, sondern die Möglichkeiten eines sorgfältig und optimal handelnden Dritten zum Maßstab genommen werden.

In manchen Entscheidungen einzelner Gerichte hat es dabei den Anschein, als ob es sich bei diesem imaginären Dritten um eine Art „Superman“ handeln müsse. Denn neben einem phänomenalen Gedächtnis, dass alle relevanten Vorgänge aus der Vergangenheit umfasst, benötigt dieser hellseherische Fähigkeiten über die künftige Entwicklung des Kapitalmarkts, des Anlageproduktes und der persönlichen finanziellen Lage des Anlegers. Zudem soll er auch noch sämtliche Medien ständig auf relevante Hinweise zur aktuellen Situation des Anlageprodukts durchforsten.

Schließlich kommt hinzu, dass bei einer objektiven Pflichtverletzung das persönliche Verschulden des Anlageberaters ohnehin vermutet wird. Es liegt also an ihm, sein Handeln zu rechtfertigen, gegebenenfalls vor Gericht. Bei diesen Anforderungen kann auch der seriöseste Berater nicht ausschließen, dass ihn ein Haftungsfall trifft.

Diesem realen Risiko gilt es entgegenzutreten. Mit der qualifizierten Beratung über seriöse Produkte kann auf der ersten Stufe das Haftungsrisiko eingegrenzt werden. Auf zweiter Ebene schützt eine wirksame wirtschaftli-

* Dieser Begriff wird auf Seite 140 erklärt.

Foto: Corbis Stockmarket

che Absicherung. Diese kann durch das Vorhalten eines entsprechenden Haftungskapitals, den Anschluss an einen entsprechenden Risiko-Pool oder mittels Haftpflichtversicherung erfolgen.

Schutz vor Haftung

Jeder, der im Versicherungswesen tätig ist, weiß, dass im Regelfall für den Einzelnen die Vorhaltung eines hinreichend hohen Deckungsstockes* zur Abdeckung unwahrscheinlicher, im Schadensfall aber beträchtlicher Risiken unwirtschaftlich ist. Dies gilt erst recht dann, wenn diese hinreichend liquide verfügbar sein sollen. Immerhin schreibt der Gesetzgeber im Rahmen des Kreditwesengesetzes (KWG) diesen Weg zum Teil vor. In den Paragraphen 10 ff finden sich Vorschriften über die Eigenmittel-Ausstattung und die Liquidität der so genannten „Institute“.

Dazu gehören auch Finanzdienstleistungsinstitute, welche Anlagevermittlung oder Abschlussvermittlung betreiben. Ergänzend ist in Paragraph 33 KWG geregelt, dass die entsprechende Erlaubnis vom Nachweis bestimmter Eigenkapitalbeträge abhän-

gig ist. Diese Beträge reichen von einem Kapital von mindestens 50.000 Euro bei „schlichten“ Anlagevermittlern bis zu einem Betrag von fünf Millionen Euro für Einlagenkreditinstitute. Auch dort wird jedoch in Paragraph 33 Abs. 1 Satz 2 der Abschluss einer geeigneten Versicherung alternativ zum Nachweis des entsprechenden Anfangskapitals teilweise zugelassen.

Ein Hinweis zur so genannten Anlehnungslösung gem. Paragraph 2 Abs. 10 KWG: Nach dieser Vorschrift gilt ein Vermittler dann nicht als Finanzdienstleistungsinstitut, wenn er für Rechnung und unter der Haftung eines oder mehrerer zugelassener Institute tätig wird. Dieser Weg scheint attraktiv, weil er nicht nur das aufwändige Zulassungsverfahren vermeidet, sondern auch einen Haftungsschutz mit sich bringt. Dieser Schutz gilt aber zunächst nur im Außenverhältnis gegenüber dem Kunden, nicht im Innenverhältnis zwischen dem zugelassenen Finanzdienstleistungsinstitut und dem sich anlehnenden Vermittler. Dort bleiben Regressansprüche selbstverständlich möglich. Außerdem muss im Rahmen dieser Vorschrift

stets eine genaue Angabe der Tätigkeit und des Produktes erfolgen. Bei denjenigen Unternehmen, welche recht offenherzig derartige Anlehnungslösungen anbieten, sollte der Vermittler vorsichtig sein. Es könnte ja sein, dass die scheinbar großzügige Offerte von einem Unternehmen angeboten wird, das nach Seriosität und Bonität ohnehin nichts mehr zu verlieren hat.

Sicherungsfonds für Berater

In zweiter Linie kommen so genannte Sicherungs-Pools oder Sicherungsfonds in Betracht. Im Bankenbereich gibt es bereits jetzt zum Teil auf gesetzlicher Ebene, zum Teil auf freiwilliger Basis Einlagensicherungsfonds, die auf dem Solidarprinzip der Beteiligten beruhen. Für die derzeit bestehenden Sicherungsfonds gilt jedoch, dass sie allenfalls den Verlust von Einlagen oder bestimmten Wertpapieren für den Anleger abdecken. Eine Absicherung für Schäden im Falle eines Beratungsfehlers oder bei einem Aufklärungsmangel bieten diese Fonds nicht. Erst recht schützen sie den einzelnen Berater oder Anlagevermittler nicht vor denkbaren Haf-

tungsansprüchen seines Kunden. Zur Gruppe der Sicherungs-Pools zählen im weiteren Sinne auch die so genannten Haftungsfreistellungsvereinbarungen, die vielfach von größeren und seriösen Produktgebern in ihren jeweiligen Vertriebsvereinbarungen zugesagt werden; zum Beispiel bei falscher oder unzulänglicher Darstellung des Kapitalanlageproduktes an sich, unrichtigen oder unvollständigen Prospektangaben.

Auch hier muss der Berater aber vieles sorgfältig beachten. Eine derartige Haftungsfreistellung kann dem Kunden nicht entgegengehalten werden, sie erleichtert nur im Innenverhältnis den Regress.

VH-Versicherung für Vermittler

Das dritte Absicherungselement schließlich, die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, ist sicher empfehlenswert, wenn die Klauselwerke stimmen. Der Vermittler sollte dort sehr sorgfältig vergleichen. Wenn auch inzwischen viele teilweise sich ähnelnde Produkte auf dem Markt angeboten werden, kann von standardisierten Bedingungswerken noch keine Rede sein.

Dies beginnt bei dem versicherbaren Personenkreis. Manche Versicherer sehen gewisse Mindestqualifikationen bis hin zu einem Hochschulabschluss für den Unternehmensinhaber vor, ein weiterer typischer Knackpunkt ist die Versicherung von Angestellten, selbstständigen Untervermittlern oder freien Mitarbeitern sowie mitarbeitenden Familienangehörigen. Die Versicherungsbedingungen enthalten dort aber oft beachtenswerte Einschränkungen.

Wichtig ist weiterhin, ob die konkret vermittelten Produkte auch vom Versicherungsumfang gedeckt sind.

Viele Versicherer neigen dazu, nur Schäden bei der Vermittlung von staatlich geregelten Produkten wie Versicherungen, Bausparverträgen etc. abzudecken. Da ist es für den Anlageberater wichtig, dass das gesamte Spektrum seiner Tätigkeit mit abgedeckt ist, und auch zukünftige Erweiterungen des Geschäftsfeldes nicht einen Wechsel der Versicherung nötig machen.

Ein Versicherer, der dem Anlagevermittler in einem potenziellen Haftungsfall ohne Wenn und Aber zur Seite steht, ist ein starker, aber auch anspruchsvoller Partner. „Wirtschaftliche“ Lösungen durch Entgegen-

kommen gegenüber dem Anleger oder anderweitige Kompensationen wird er allenfalls dann im Rahmen seiner Versicherungsleistungen mittragen, wenn sie nach seiner eigenen Prüfung das wirtschaftliche Risiko eines unterstellten Rechtsstreites eher unterschreiten.

Wer die bisherige Entwicklung im Bereich der Europäischen Union verfolgt hat, muss damit rechnen, dass sie weitere Teile der Anlageberatung und Vermittlung mitumfassen wird. Spätestens dann werden Mindesteigenkapital, Sicherungspool beziehungsweise Anlehnungslösung oder Berufshaftpflichtversicherung voraussichtlich für viele derjenigen Vermittler Pflicht, die jetzt noch nicht die entsprechenden Weichen für den Fall eines Falles gestellt haben. ■



Foto: H.J. Buchholz

DER AUTOR

Professor Dr. jur.
Thomas Zacher
Kanzlei Zacher &
Partner Rechtsanwältin,
Fachanwalt für Steuerrecht
in Köln