

Vertrieb haftet für falsche Angaben zur Provisionshöhe bei der Vermittlung von Kapitalanlagen

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in zwei Urteilen vom 12.02.04 (III ZR 355/02 und III ZR 359/02) entschieden, dass der Kapitalanleger einen Anspruch gegen den Vermittler auf Offenlegung der an den Vertrieb gezahlten Provision hat. Bei dem Verkauf von Finanzprodukten des so genannten grauen Kapitalmarktes ist es üblich, dass der Initiator der Anlage hohe Provisionen an die Vermittler bezahlt. Provisionen von 20 – 30 % des Kaufpreises sind keine Seltenheit. Diese Provisionszahlungen verteuern das Anlageobjekt erheblich. Im Prospekt wird die Höhe der Provision häufig eher verschleiert als offen gelegt. Dieser Sachverhalt lag auch den Entscheidungen des BGH zugrunde.

Die Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen Vergütungen, die der Veräußerer an eine von ihm beauftragte Vertriebsgesellschaft zahlt (so genannte Innenprovision), in einem Prospekt ausgewiesen werden müssen, war höchstrichterlich nicht geklärt. Die Gerichte hatten überwiegend die Auffassung vertreten, es sei Sache des Unternehmers, wie er den Preis für sein Werk kalkuliere. Der Käufer könne sich über die Werthaltigkeit der Anlage informieren und sei daher nur dann schutzwürdig, wenn die Innenprovision zu einem sittenwidrig überhöhten Kaufpreis führe. Diese Meinung hat insbesondere der 11. Zivilsenat des BGH vertreten, wenn er über die Frage entscheiden musste, ob die das Investment finanzierende Bank über die gezahlte Innenprovision aufklären müsse.

In seinen Urteilen vom 12.02.04 bestätigt der BGH die Grundsätze dieser Rechtsprechung, lässt aber Ausnahmen zu, die zu einer deutlichen Verbesserung des Verbraucherschutzes führen. Zunächst geht das Gericht davon aus, dass Vertriebsprovisionen in Höhe von 15 % als üblich gelten. Wird diese Höhe überschritten, muss der Anleger hierüber unterrichtet werden. Der Senat weist dann darauf hin, dass eine Pflichtverletzung schon dadurch begründet wird, wenn die im Prospekt gemachten Angaben unvollständig oder irreführend sind. Der erhöhte Schutz des Anlegers bei Verwendung eines unrichtigen Prospektes sei deshalb gerechtfertigt, weil dieser oftmals die einzige oder jedenfalls die wichtigste Informationsquelle des Anlegers und damit die maßgebliche Grundlage seiner Entscheidung sei. Der Investor könne die Werthaltigkeit bei komplexen Vorhaben, wie z. B. geschlossenen Immobilienfonds, kaum näher überprüfen. Die Prospektverantwortlichen und diejenigen, die sich des Prospektes zum Vertrieb bedienen, haben daher die Verpflichtung, sämtliche für die Anlageentscheidung bedeutsamen Umstände wahrheitsgemäß und vollständig darzustellen.

Nimmt der Anleger den Vertrieb in die Haftung, muss er vor Gericht behaupten, dass er bei ordnungsgemäßer Aufklärung das Geschäft nicht abgeschlossen hätte. Insoweit gehen die Gerichte von einer Vermutung zugunsten des Investors aus, die von der Gegenseite praktisch nicht zu widerlegen ist. Es muss dann der Nachweis der überhöhten Innenprovision erbracht werden. Hierzu bedarf es einer eingehenden Analyse des Prospektes, insbesondere des Investitionsplanes. Häufig hilft eine Gegenüberstellung des Gesamtaufwandes und des von den Anlegern aufzubringenden Eigenkapitals weiter.

Die besprochenen Urteile bieten neue Erfolg versprechende Ansatzpunkte für eine Vertriebshaftung. Zu beachten ist aber die drohende Verjährung der Ansprüche. Wichtig ist insbesondere die Übergangsregelung nach dem Gesetz zur Modernisierung des Schuldrechtes für Fälle vor dem 01.01.2002. Für die so genannten „Altfälle“ gilt grundsätzlich die neue Verjährungsfrist von drei Jahren, so dass solche Forderungen, die auf Pflichtverletzung des Vermittlers beruhen, von denen der Anleger bereits Kenntnis hat, am 31.12.2004 verjähren. Erlangt der

Anleger erst nach dem 01.01.2002 Kenntnis von der Pflichtverletzung des Vermittlers, beginnt die Frist erst zu diesem Zeitpunkt zu laufen. Begrenzt ist diese Frist auf 10 Jahre, sodass diese Fälle spätestens am 31.12.2011 verjährt sind.

Die Möglichkeiten, die Verjährung zu unterbrechen, hängen wesentlich vom Einzelfall, das heißt von der Interessenlage des Anlegers ab. Einzelheiten hierzu können unter **www.kanzlei-steuersparimmobilien.de** (Aktuelles) abgerufen werden.

Der Autor ist Rechtsanwalt in Freiburg