

LG Hamburg: Kreditinstitut muss beim Vertrieb von in den Eigenbestand genommenen Drittprodukten über Handelsspannen aufklären

BGB § 280

Die Grundsätze der höchstrichterlich entwickelten „Kick-back“-Rechtsprechung der Offenlegung von Provisionen gelten auch für den Verkauf von Fremdprodukten eines Kreditinstituts hinsichtlich der mit dem Verkauf erzielten Gewinnmargen (= Handelsspannen). (Leitsatz des Verfassers)

LG Hamburg, Urteil vom 01.07.2009 – 325 O 22/09, nicht rechtskräftig; BeckRS 2009, 18402

Sachverhalt

Ein an sicheren Geldanlageprodukten interessierter, langjähriger Bankkunde erwarb aufgrund erfolgter Beratung durch das beklagte Geldinstitut am 27.09.2007 Lehman-Zertifikate eines niederländischen Geldhauses mit einer Garantie der US-amerikanischen Muttergesellschaft im Werte von 10.000 Euro nebst Agio. Diese Wertpapiere hatte das Kreditinstitut bereits zuvor vom Emittenten zu einem Wert unter pari erworben, was dem Anlagewilligen vor seinem Kaufentschluss weder mündlich noch durch schriftliche Beratungsunterlagen ausreichend mitgeteilt worden ist. Im Gefolge der Lehman-Pleite ein Jahr später ist das Engagement wertlos geworden, so dass der Kunde erstinstanzlich erfolgreich Schadensersatz begehrt.

Entscheidung

Das LG Hamburg erweitert die Grundsätze der „Kick-Back“-Rechtsprechung des BGH (begründend: NJW 2001, 962) als Pflicht, über erzielte Margen zwischen Kauf und Verkauf (= Handelsspanne) dem Kunden Auskunft zu geben, wenn es sich um in den Eigenbestand des Kreditinstituts genommene Wertpapiere von Drittemittenten handelt. Um dem Kunden ein aussagekräftiges Signal über die materielle Interessenlage der Bank und daraus folgend das potenzielle eigene Konfliktpotenzial in der Beratungssituation zu geben, ist die konkrete Höhe der Handelsspanne zu veröffentlichen; dabei kann die Bank nicht ein Berufen auf ihr Geschäftsgeheimnis in der Kalkulation ihrer Produktpalette ins Feld führen. Dieses Offenlegen der Handelsspanne verstößt nach Meinung des Gerichts nicht gegen europäisches Gemeinschaftsrecht (Richtlinie 2004/39/EG, Richtlinie 2006/73/EG). Da in der persönlichen Vermögensberatung das Kundeninteresse alleiniger Maßstab ist, muss der Anleger umfassend über sämtliche Zuwendungsformen in verständlicher Weise aufgeklärt werden, um die wahre Interessenlage des

Beraters erfassen zu können: Dazu gehört auch das generelle Interesse der Bank, ihren Fremdbestand an Wertpapieren möglichst zügig an das anlagewillige Publikum zu bringen, mit dem Ziel, ihr investiertes Kapital wieder zurück zu erhalten.

Praxishinweis

Der vom LG Hamburg gewählte Ansatz der offenen Darstellung der Interessenlage ist eigentlich nicht wirklich überraschend; ist doch der Kunde der Auftraggeber, dessen Interesse der Berater „treuhänderisch“ zu wahren hat. Sinnvollerweise überspannt das Gericht im Rahmen der anlegergerechten Beratung den Bogen nicht, da es sich von den Fällen abgrenzt, in denen der Kunde von vornherein das Eigeninteresse der Bank kennt, etwa weil er ein sehr gut orientierter Investor ist, oder in denen es nur um eine Abwicklung von Wertpapiergeschäften ohne persönlichen Beratungsansatz geht.

Auch wenn in diesen Beratungsfällen über interne Finanzströme wie Provisionen und jetzt folgend Handelsspannen das letzte Wort noch nicht gesprochen sein wird, dürfte es sich für die Finanzwelt nicht nur wegen der aktuellen Bemühungen des Gesetzgebers, den Anlegerschutz durch Formalien zu verbessern (vgl. nur Anhörung im Bundestagsausschuss für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz vom 28.01.2009, Gesetzentwurf „Entwurf eines Gesetzes zur Neuregelung der Rechtsverhältnisse bei Schuldverschreibungen aus Gesamtemissionen und zur verbesserten Durchsetzbarkeit von Ansprüchen aus Falschberatung BT-Drs. 16/12814), dringend empfehlen, für Transparenz über die Anreizsysteme und daraus folgenden Determinanten von finanziellen Entscheidungsprozessen zu sorgen. Dabei kann es – nicht nur zum Schutz von Verbrauchern – nicht ausreichend sein, sich hinter vagen Formeln in Broschüren wie „Basisinformationen über Wertpapiergeschäfte“ zu verstecken, sondern es ist jeweils in Bezug auf das konkret beratene Geschäft Stellung zu nehmen. Es wundert, dass die Bankenlandschaft nicht schon früher für Transparenz in der Interessendarstellung gesorgt hat; sie muss in vielen Fällen fehlgeschlagener Beratung im Anlagebereich jetzt die versäumten Lehrstunden nachholen.

Rechtsanwalt Hartmut Gödecke, Fachanwalt für Steuerrecht, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Kanzlei Gödecke, Siegburg ■