

Vermittlerhaftung bei Vorsorgeprodukten

Es gibt keinen Grund für größere Besorgnis

Mit den teils herben Verlusten bei Vorsorgeprodukten im Sog der gegenwärtigen Finanzkrise wächst bei Konsumenten der Drang, von Beratern und Vermittlern wegen mangelnder oder fehlerhafter Information im Vorfeld des Vertragsabschlusses Schadenersatz zu verlangen. Die Erfolgsaussichten sind gemischt.

„Die Klagsfreudigkeit der Kunden gegen Berater und Vermittler von Vorsorgeprodukten ist derzeit hoch. Manche Gerichtsurteile ermutigen die Kunden sogar, diese zu klagen“, sagt **Mag. Bernd Hartweger** von **Clerical Medical Österreich**. Die Grundstimmung werde in diese Richtung geradezu gelenkt. Es wäre jedoch falsch, die gesamte Beratungsbranche wegen erlittener Verluste infolge der schlechten Marktsituation zu verdammen.

Auch **Ernst Schneckenleitner**, Leiter Leben Privat bei **Allianz Österreich** relativiert: „Die Erfolgschancen einer Schadenersatzklage gegen Berater und Vermittler hängt vom jeweiligen Einzelfall ab; es handelt sich immer um eine Beweisfrage. Dabei geht es um Details im Vorfeld des Vertragsabschlusses, etwa ob der Kunde zuvor ausreichend über die Risiken informiert wurde, ob das Offert vollständig war, ob die Risikoposition des Kunden und seine Ziele ausreichend erkundet wurden. Darauf aufbauend kann beurteilt werden, ob beim Kunden falsche Erwartungen geweckt wurden.“ Schneckenleitner verweist auch auf die unterschiedlichen Krisenanfälligkeiten bei Vorsorgeprodukten: Klassische Lebens- und Ren-

tenversicherungen seien „für Krisen gebaut“; was sich verändern könne, sei nur die Gewinnbeteiligung, die vom jeweiligen Zinsniveau abhängt; der Deckungsstock der Lebensversicherung sei durch Krisen nicht gefährdet. Bei der fondsgebundenen Lebensversicherung hängen krisenbedingte Veränderungen davon ab, welche Fonds der Kunde als Veranlagung gewählt hat; bei Rentenfonds sei er derzeit besser aufgehoben als bei Aktienfonds, deren Performance voll mit dem Kapitalmarkt mitschwankt. „Rentenfonds werden derzeit, weil das Zinsniveau sinkt, mehr wert. Seit Ende 2008 sind z. B. Allianz-Vorsorgefonds um 5 bis 6 % im Wert gestiegen. Bei der Zukunftsvorsorge sind 40 % Anlage in Aktien vorgeschrieben, so dass das Produkt mit dem ATX schwankt. Die Garantien greifen im Durchschnitt in rund zehn Jahren von heute an gerechnet; da wird die Kapitalmarktlage wahrscheinlich völlig anders sein als heute.“

Druck auf Berater und Vermittler
Schneckenleitner ortet bei Vorsorgekunden keine Panik, was er als Indiz für die allgemein gute Beratung wertet. Richtung Kunden sagt er: „Es

wäre theoretisch möglich, jetzt, wo die Werte am Boden liegen, die Reißleine zu ziehen und den Vertrag zu kündigen. Das sollte man sich aber gut überlegen. Dank niedriger Einstiegspreise erhält man fürs selbe Geld jetzt mehr Anteile, die nach Ende der Krise mehr wert sein werden; das ist der Cost-Average-Effekt.“

Anders **KR Wolfgang Göttl**, Obmann des Fachverbandes der Finanzdienstleister und oberster Interessenvertreter der gewerblichen Vermögensberater, Finanzdienstleistungsassistenten, vertraglich gebundenen Vermittler im Sinne des Wertpapieraufsichtsgesetzes (WAG) 2007, der Wertpapierfirmen und Wertpapierdienstleistungsunternehmen: „Es gibt zur Zeit einen gewissen Druck auf Vermögensberater und Finanzvermittler von Seiten der Kunden und mancher Rechtsanwälte, die versuchen, für das, was der Kapitalmarkt verursacht hat, Finanzberater und Vermittler von Anlage- und Vorsorgeprodukten in Anspruch zu nehmen. Menschlich ist es sogar verständlich, wenn jemand versucht, seine Verluste dadurch wegzubekommen, indem er jemand anderen die Schuld dafür zuschieben möchte, dass es diese Verluste gibt.“

Göttl berichtet, dass angesichts der gegenwärtigen Marktkrise seit Herbst 2008 viele ruhende Gewerbeberechtigungen seines Bereiches zurückgelegt wurden, doch viele neue Gewerbeberechtigungen seien dazugekommen. „Meine Mitglieder sind ebenso wie die Anleger berufsbedingt negativ betroffen und ebenfalls verunsichert.“ Ende September hat die Sparte die Schallgrenze von 15.000 Gewerbeberechtigungen nach oben durchstoßen. Für die kommenden Monate rechnet Göttl mit einem Nettorückgang.

Makler und Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen laut Gewerbeordnung zur Deckung etwaiger Schadenersatzansprüche eine Berufshaftpflichtversicherung in Höhe von mindestens 1,5 Mio€ haben. Vermögensberater und Wertpapierfirmen sind nicht dazu verpflichtet, haben aber oft freiwillige Haftpflichtversicherungen.

Kein Anlass für Besorgnis

Für Besorgnis bei Beratern und Vermittlern bestehe kein Anlass, beruhigt **RA Dr. Christian Winternitz**, WAG-Experte und damit zusammenhängende Schadenersatzansprüche. § 13 des alten WAG habe bereits festgeschrieben, welche Bestimmungen im Vorfeld eines Vertragsabschlusses einzuhalten sind. § 15 sagt, wer gegen diese Wohlverhaltensregeln verstößt, wird schadenersatzpflichtig. Bei einschlägigen Gerichtsverfahren werde geprüft, ob Berater und Vermittler auf die Risiken der von ihnen angebotenen Produkte ausreichend hinwiesen, ob die Risiken, die mit dem Erwerb des jeweiligen Produktes verbunden sind, für die Risikoposition des betreffenden Kunden geeignet sind, und ob alle externen und internen Kosten des Produktes dem Kunden transparent gemacht worden sind. Anleger und Anlage müssten sich aneinander orientieren.

Zur Frage der Gesamtkosten eines Vorsorgeproduktes sagt Winternitz: „Sind diese sehr hoch, könnte der Kunde später behaupten, er hätte das Produkt nicht gekauft, wäre ihm die volle Höhe bewusst gewesen. Dies wird aber nur fruchten, wenn die Kosten höher liegen als 15 % des Gesamtvolumens des Produktes.“

Wichtig zur Durchsetzung eines Schadenersatzanspruchs gegen Berater und Vermittler ist der Beweis der Kausalität von etwaigem Fehlverhalten für den Schaden. Richtung Verein für Konsumenteninformation **VKI** sagt Rechtsanwalt Winternitz: „Fehlerhafte Beratung führt nicht automatisch dazu, dass der Anleger den Schaden ersetzt bekommt. Die fehlerhafte Beratung muss ursächlich für den späteren Schaden gewesen sein. Gibt es keinen solchen Beweis, fehlt der Rechtswidrigkeitszusammenhang und dann gibt es auch keinen Schadenersatz. Berater haften auch nicht für etwaige Malver-

sationen des Emittenten des Vorsorgeproduktes!“

Ausnahmefälle für Beraterhaftung

Der Vorarlberger Rechtsanwalt **Dr. Hans-Jörg Vogl** erklärt, dass Anlageberater nur in Ausnahmefällen persönlich wegen Falsch- oder Schlechtberatung bei Finanzierungsgeschäften persönlich wirksam belangt werden können. Denn sie handeln in der Regel nicht im eigenen Namen, sondern für ein konkretes Vermögensverwaltungsunternehmen. Laut § 2 Abs. 1 Ziffer 15 WAG sind sie Erfüllungsgehilfen eines Wertpapierdienstleistungsunternehmens, das für sie haftet. Hat ein klagender Kunde eine Rechtsschutzversicherung, ist es üblich, neben dem Wertpapierunternehmen auch den Berater auf Schadenersatz zu klagen. Denn es könnte sich im Laufe eines Verfahrens herausstellen - wie etwa bei **Mein European Land** -, dass Vermittler auch direkt und nicht über ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen Produkte an den Endkunden verkauft haben; so wird die dreijährige Verjährung eines Schadenersatzanspruchs unterlaufen.

Vogl ist mit Schadenersatzansprüchen gegen **Swiss Select Asset Management AG**, die **Liechtensteinische Landesbank AG**, Schweiz, sowie die **Swiss Life AG** in Liechtenstein beschäftigt. Sein Klient wirft ihnen vor, gemeinsam ein riskantes Hebelprodukt mit einem Rattenschwanz offener und versteckter Gebühren kreiert zu haben, so dass nur ein Teil des aufgewendeten Kapitals veranlagt wurde. „Der Trick, denen sich die Beklagten bedienen, lag darin, dass möglichst viele Vermittler möglichst viele Produkte, möglichst viele Institute eingeschaltet wurden“, heißt es in der Klageschrift. „Bei jedem Vermittler, jedem Institut blieben Provisionen in beträchtlicher Höhe hängen. Diese wurden nicht vom Eigenkapital, sondern vom Gesamtveranlagungsbetrag berechnet... das vermittelte Produkt hatte von Beginn an keine Chance, dem Kläger irgendwann einen Ertrag zu bringen.“ Vogl meint, dass diese Abzockmasche hunderten Kunden verkauft wurde, ohne dass sie vom Vermittler über die Höhe aller Gebühren, Provisionen und Rücknahmegebühren informiert worden sind. Vogl: „Solche Finanzinstrumente und der Handel mit ihnen hat nur einen Zweck: die Vermögensvermehrung des Beraters, nicht des Beratenen. Aufgrund der exorbitant hohen Nebenkosten war der 100 %-ige Verlust des Eigenkapitals praktisch vorprogrammiert.“

Ernst A. Swietly

FIRMENNEWS

Stabile Beteiligung

Die zur **AMB Generali Gruppe** gehörende **Dialog Lebensversicherungs-AG** gewährt ihren Versicherten auch im Jahr 2009 unverändert eine Überschussbeteiligung von 4,3 %. „Angesichts eines leichten Abwärtstrends in der Branche stellt dieser gleich gebliebene Wert eine verlässliche Größe dar“, so das Unternehmen in einer Aussendung.

Die Dialog ist ein Spezialversicherer für biometrische Risiken. Die Hauptproduktplattformen sind Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen, daneben werden auch Kapitallebensversicherungen angeboten.



Vertriebsvorstand **Rüdiger R. Burchardi** (Foto) stellt fest: „Wir freuen uns, unseren Kunden unverändert eine attraktive Verzinsung ihrer Lebensversicherung bieten zu können. Gerade in der Finanzmarktkrise profitieren sie von unserer sicherheitsorientierten Anlagestrategie.“

Nürnberger ganz vorne

Abermals sehr gut abgeschnitten hat die **Nürnberger Versicherung AG Österreich** mit ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung im Produkt-Gesamtrating der deutschen Ratinggesellschaft **Morgen & Morgen**. Der Haupttarif **Plan B Plus** sowie die Zusatzversicherung **BUZ Plus** wurden beim aktuellen Update mit der Höchstnote von fünf Sternen (= ausgezeichnet) bewertet.



„Die Berufsunfähigkeitsversicherung hat für uns eine große Bedeutung und zählt zu den wichtigsten Neugeschäftsbringern im Risikobereich. Wir haben ‚Plan B‘ 2002 auf den Markt gebracht und inzwischen über 15.000 Mal verkauft - das spricht sicher für unser Produkt. Umso mehr freut mich, dass uns die Produktqualität auch von einer unabhängigen Ratinggesellschaft bestätigt wird“, so **Kurt Molterer** (Foto), Vorstandsvorsitzender der Nürnberger.

Wie erreichen Sie Ihre Kunden? Lösungen aus dem FinanzMedienVerlag



Der FinanzMedienVerlag bietet seinen Kunden einen professionellen und kostengünstigen Full-Service. Wir sind spezialisiert auf die Produktion von Kundenzeitungen, Mitarbeitermagazinen und Unternehmensinformationen. Alle Anforderungen von der Konzeption und Gestaltung bis zum Druck und Versand werden von uns rasch und zuverlässig umgesetzt.

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch!
Rufen Sie uns unter 01 / 213 22 852 an oder fordern Sie unter
info@finanzmedien.at nähere Informationen an.

FINANZ MEDIEN VERLAG
Kommunikation verbindet

Die nächste Ausgabe des monatlichen
Sonderthemas **Vorsorge Spezial**
erscheint am **12. Februar 2009**.

Verantwortlich dafür:
Klaus Schweinegger,
ks@boersen-kurier.at, 01 / 213 22 852
www.boersen-kurier.at