

„Die Anforderungen an die Integrität wird sich auch bei den **freien Vertrieben** weiter verschärfen“

Interview zum BGH-Urteil vom 22.03.2011 (Az.: XI ZR 33/10)



Nachgefragt bei **Gustav Meyer zu Schwabedissen**,
mzs Rechtsanwälte

AssCompact Der BGH hat in seinem jüngsten Urteil deutliche Worte hinsichtlich der Anforderungen an eine anlagegerechte Beratung gefunden. War dieses Urteil absehbar?

Gustav Meyer zu Schwabedissen Absehbar ist vielleicht nicht das richtige Wort. Aber das Urteil lag durchaus im Bereich des Wahrscheinlichen. Der BGH hat ein Urteil gefällt, das letztlich auf dem Gedanken der „Integrität“ beruht. Diesen Gedanken der „Integrität“ oder „Lauterbarkeit“ hat speziell der XI. Senat schon in vielen Vorgängerurteilen zu seiner Leitlinie gemacht.

Ob der BGH das Verhalten der Deutschen Bank in diesem speziellen Fall als nicht mehr integer ansehen würde, war vor dem Urteil völlig offen. In diesem Sinne war es eine ziemlich knappe Entscheidung. Dies kann man ansatzweise auch daran erkennen, dass beide Vorinstanzen die Klage abgewiesen hatten.

AC Das Urteil wird in Fachkreisen sehr kritisiert. So schreibt Joachim Hahn in der FAZ am 22.03.2011: „Der Konstruktionsfehler der Rechtsprechung ist, in Bankgeschäfte einen ungeschriebenen Beratungsvertrag hineinzudeuten. Das ist so, als müsste der Metzger künftig bei seinen Kunden erst einmal einen Cholesterintest vornehmen. Dass die Bundesrichter nun einem Unternehmen mit Millionenumsatz die Verantwortung für dessen Fehlspekulation abnehmen, ist hanebüchen.“ Teilen Sie diese Ansicht?

GMzS Ich habe durchaus Verständnis für diese Haltung, finde aber, dass das Beispiel nicht gut gewählt ist. Besser wäre, wenn man das Beispiel so gebildet hätte: Der Metzger tut heimlich mehr Cholesterin (= Risiko) in die Wurst.

Letztlich sollte man nicht mit solchen weit hergeholtten Beispielen argumentieren, sondern mit dem Fall selber. Es gibt durchaus Ansatzpunkte, dem BGH zu widersprechen. Er will alleine aus der Tatsache, dass der Vertrag einen anfänglichen negativen Wert von 4% des Nominalwertes hatte, einen Interessenskonflikt konstruieren. Die Bank könnte ihr Risiko, das ohnehin beschränkt war, sofort auf dem Markt mit Gewinn verkaufen. Ihr Kunde dagegen ginge ein unbegrenztes Risiko ein. Eine neutrale Beratung zu Gunsten des Kunden sei unter solchen Voraussetzungen nur möglich, wenn der Kunde das komplizierte Geschäft völlig durchschaut hätte. Der Kunde konnte und hatte das Geschäft aber nicht durchschaut. Mir geht das Urteil zu weit. Wir reden ja nicht von mehr oder weniger wehrlosen Verbrauchern, sondern von einer Prokuristin, die Volkswirtin ist und offenbar ihren Job nicht richtig gemacht hat, und von einem Firmenchef, der bewusst das Risiko nicht nachvollzogen hat. Dass man auch solche Leute schützen muss, geht mir persönlich zu weit. Wenigstens hätte der BGH ein Mitverschulden annehmen können. Das Ergebnis einer solchen angeblich Verbraucherschützenden Rechtsprechung ist, dass die Kosten der Geldanlage sich verteuern werden, weil die Gesamtheit der Bankkunden auch für die Spekulationsverluste von Firmenchefs haften soll, die sich bewusst nicht mit den Risiken ihrer Spekulationen befassen.

AC Worauf muss sich der freie Vertrieb einstellen bzw. hat dieses Urteil auch Auswirkungen auf den freien Vertrieb?

GMzS Direkte Folgen für freie Vertriebe wird das Urteil nicht haben. Dafür gibt es einen rechtlichen und einen faktischen Grund. Der faktische Grund ist, dass freie Vertriebe in aller Regel keine eigenen Produkte empfehlen, sondern fremde (Kommissionsgeschäft). Zu einer direkten Wette des Beraters gegen den Kunden wie im Fall des BGH kann es daher schon im Ansatz nicht kommen. In rechtlicher Hinsicht werden freie Vertriebe und Banken zudem in wichtigen Teilbereichen von der Rechtsprechung jedenfalls immer dann unterschiedlich behandelt, wenn die Vertriebe außerhalb des Wertpapierbereichs agieren, also keine Wertpapierdienstleistungsunternehmen sind. Deswegen erwarte ich keine besonderen Auswirkungen dieses Urteils auf die freien Vertriebe. Allerdings prognostiziere ich, dass sich die Anforderungen an die Integrität auch bei den freien Vertrieben weiter verschärfen werden. ■