

Info-Pflicht bei Kapitalgarantien

Berater müssen über wahre Ertragschancen aufklären

Alexander Stolzka

In einer aktuellen Entscheidung (OGH 29. 9. 2010, 7 Ob 106/10d) hat der Oberste Gerichtshof zu den Aufklärungspflichten einer Bank bzw. eines Finanzdienstleisters beim Vertrieb von Kapitalgarantieprodukten Stellung genommen. Demnach reicht es nicht aus, dem Kunden eine potenzielle Rendite in Aussicht zu stellen und dabei darauf hinzuweisen, dass zwar das Kapital garantiert, das Produkt im schlechtesten Fall aber bis Laufzeitende ertraglos sein kann. Anders als die Erstinstanzen fordert der OGH, dass der Berater auch darüber aufklären muss, mit welcher Wahrscheinlichkeit das genannte Ertragsziel erreicht werden kann.

Im konkreten Fall hatten Anleger, die ihr Geld bisher in Sparbücher investierten, über Anraten des Beraters in ein Kapitalgarantieprodukt investiert, dessen Ertragsziel ihnen mit zehn bis zwölf Prozent per annum auf das eingesezte Kapital über die Laufzeit von acht Jahren dargestellt wurde. Was ihnen nicht gesagt wurde, war, dass die Gelder zum einem Teil in hochspekulative Hedge-

fonds-Anlagen investiert wurden, die immer die Gefahr hoher Verluste in sich bergen, und ein erheblicher Anteil des restlichen Geldes für die Sicherung der Kapitalgarantie abgezogen werden musste. Dadurch wurde aber wiederum die Chance auf ein Erreichen des Investitionszieles stark verringert. Tritt nämlich bei derartigen Produkten im spekulativen Anlageteil während der Laufzeit einmal ein größerer Verlust ein, so ist davon auszugehen, dass die folgende Anlagestrategie allein auf Erreichen der Kapitalgarantie gerichtet sein wird und damit ein positiver Ertrag über die Rückzahlung des Kapitals hinaus ausgeschlossen ist.

Diese Umstände müssen dem Kunden nachvollziehbar dargestellt werden. Allein durch die Tatsache der Kapitalgarantie entfällt noch nicht die Aufklärungsverpflichtung der Bank bzw. des Finanzdienstleisters über die – oft recht niedrigen – tatsächlichen Ertragschancen eines solchen Produkts.

MAG. ALEXANDER STOLITZKA ist Managing Partner von Lambert Eversheds. a.stolitzka@lamberteversheds.com