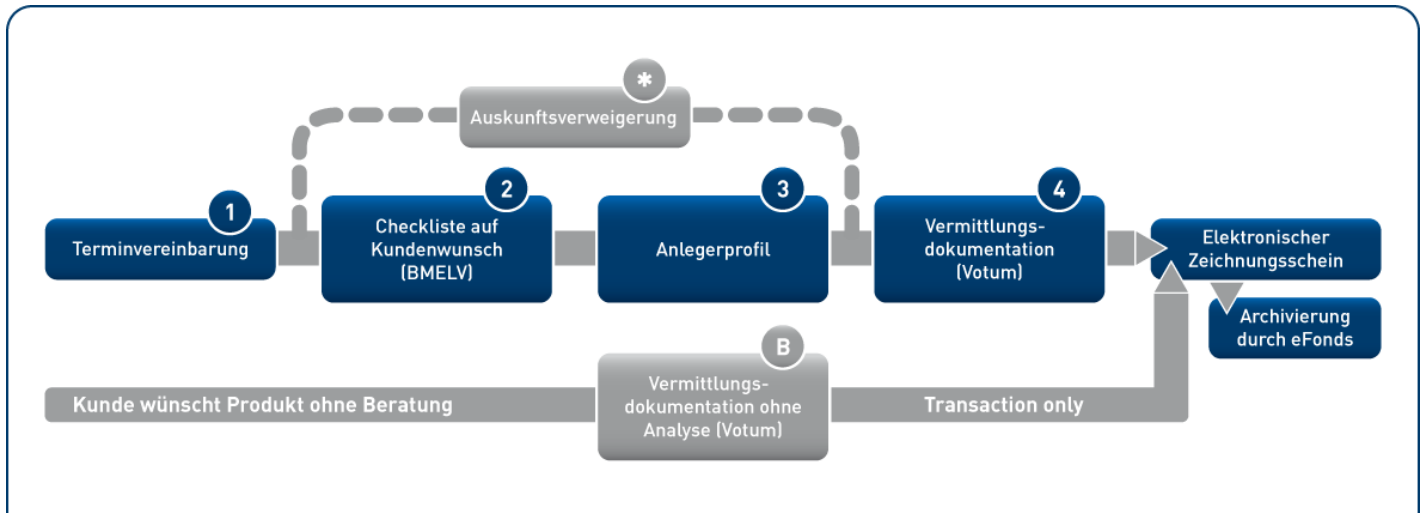


Erläuterungen zum Beratungsprozess geschlossene Fonds



Haftungsmindernder Beratungsprozess für geschlossene Fonds.

I. Nach (telefonischer) Kontaktaufnahme mit dem Anleger empfehlen wir, die von uns entwickelte „Terminvereinbarung“ an den Anleger zu versenden.

Das bietet Ihnen folgende Vorteile:

1. Der Anleger kann sich später nicht auf eine „Überrumpelung“ berufen, da Ihr Besuch angekündigt und auf Wunsch des Anlegers stattfand.
2. Sie können dem Kunden vorab einige Informationen wie z.B. den Emissionsprospekt zukommen lassen. Die Rechtsprechung erwartet, dass der Anleger den Prospekt „rechtzeitig“ erhalten hat, um sich umfassend informieren zu können und im Zweifel Rückfragen stellen kann (vgl. BGH, Urt. V. 12.07.2007 – III ZR 145/06). „Rechtzeitig“ ist jedoch ein dehnbarer Begriff. Der BGH legt sich auf eine Zeitspanne nicht fest, wobei zwei Tage sicher zu wenig erscheinen. Wenn Sie den Prospekt jedoch bereits einige Tage vor Ihrem eigentlichen Beratungstermin übersenden und dies auch dokumentieren (hierzu später mehr), hat der Anleger die Möglichkeit, sich in Ruhe einzulesen und auf den Termin vorzubereiten, merkt unser Rechtsanwalt an. Der Anleger wird so in die Situation versetzt, sich umfassend selbst vorzubereiten und ggf. gezielt Fragen stellen zu können.
3. Auch die anderen Unterlagen kann der Kunde bei dieser Vorgehensweise bereits anschauen und ggf. schon seine Daten eintragen. Der Kunde fühlt sich so besser vorbereitet und Sie können sich vor Ort auf das Wesentliche konzentrieren: eine gute Beratung!

II. Das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) hat eine „Checkliste auf Kundenwunsch“ veröffentlicht.

Der aufgeklärte Anleger wird dieses vom BMELV erstellte Beratungsprotokoll kennen und evtl. von Ihnen erwarten, ein solches Protokoll gemeinsam zu erstellen. Wir empfehlen daher, es dem Kunden bereits mit der Terminbestätigung auszuhändigen um so die Bereitschaft zu zeigen, diesen Standard zu erfüllen. Einige Punkte in dieser Checkliste werden erneut im Anlegerprofil erfasst.

Wir haben bewusst die Checkliste des BMELV nicht verändert oder gekürzt, um dem Kunden das „look-and-feel“ zu bewahren und somit Erklärungen zu vermeiden. Beachten Sie, dass Sie das Beratungsprotokoll bei JEDER Beratung ausfüllen sollten, da es hier um die konkrete Beratung einer einzelnen Geldanlage geht.

Wichtig ist hier, dass Sie dem Kunden Auskunft über Ihre Provisionen, die mit der Vermittlung der Anlage verbunden sind, offenlegen. Der BGH hat das Thema Innenprovisionen und Rückvergütungen in seinem Beschluss vom 20.01.2009 erneut aufgegriffen und eine Offenlegung gefordert. Begründet wird dies in Fortführung bisheriger Rechtsprechung mit einem drohenden Interessenkonflikt des Beraters [vgl. BGHZ 170, 226, 234f].

III. Als nächsten Schritt empfehlen wir, das von uns entwickelte „Anlegerprofil“ zu erstellen.

Der BGH fordert im Bereich der geschlossenen Fonds eine „objekt- und anlegergerechte“ Beratung (BGH, Urt. v. 13.01.2000, Az. III 62/99). Dies erfordert neben der Aufklärung über das Anlageobjekt und die entsprechenden Risikohinweise also auch die Überprüfung, ob die Anlage den spezifischen Anforderungen des Kunden entspricht. Hierrüber können Sie sich nur dann ein Urteil bilden, wenn Sie gewisse Kenntnisse über Ihren Kunden haben.

Das Anlegerprofil müssen Sie – anders als die Checkliste – nicht bei jeder Folgeberatung erneut ausfüllen, wenn sich bei Ihrem Kunden keine inhaltlichen Veränderungen ergeben haben. Vergewähren Sie sich jedoch vor einer erneuten Beratung der Inhalte, damit Sie gut vorbereitet sind und Ihren Kunden nur einmal bestätigen lassen, dass sich die Angaben nicht geändert haben.

Um hier den höchstmöglichen Standard zu bieten, haben wir ein Anlegerprofil entworfen, das sich im Wesentlichen an den Anforderungen aus dem regulierten Bereich der Finanzinstrumente messen lässt. Es wird wohl nicht zu erwarten sein, dass die Beratungsanforderungen im nicht regulierten Bereich höher sind, als im regulierten Bereich. So sind neben den allgemeinen Daten, der Bildungsstand und die bisherigen Erfahrungen mit Kapitalanlagen ebenso abzufragen, wie die Risikobereitschaft und die Einkommenssituation Ihres Kunden.

Zwar lässt sich der geschlossene Fonds nicht in die aus dem regulierten Bereich entwickelten Risikoklassen zuordnen, aber durch eine gemeinsame Einschätzung Ihres Kunden und Ihnen, können Sie sich ein besseres Bild über die Investitionsbereitschaft Ihres Kunden verschaffen und ihm ggf. auch andere Finanzinstrumente empfehlen.

Bitte beachten Sie jedoch, dass Sie Finanzinstrumente nur beraten dürfen, sofern Sie entweder im Besitz einer eigenen § 32 KWG Lizenz sind oder eine solche benutzen dürfen, indem Sie einem Haftungsdach angeschlossen sind. Gerne steht Ihnen unser Team der eFonds Financial Services AG für weitere Informationen hierzu zur Verfügung!

IV. Auskunftsverweigerung

Sollte der Kunde weder die Checkliste noch das Anlegerprofil mit Ihnen erstellen wollen, sollten Sie auch dies dokumentieren. Hierzu haben wir das Formular „Auskunftsverweigerung“ konzipiert. Der Kunde hat natürlich ein Recht darauf, Ihnen diese Daten nicht zur Verfügung zu stellen. Durch die entsprechende Dokumentation mindern Sie jedoch Ihr Risiko, dass der Anleger später behauptet er sei nicht richtig beraten worden.

V. VOTUM

Zu guter Letzt empfehlen wir Ihnen, das vom Interessenverband VOTUM konzipierte Vermittlungsprotokoll auszufüllen und dem Kunden in Kopie auszuhändigen. Hier befinden sich neben allgemeinen Angaben u.a. der explizite Risikohinweis mit der Möglichkeit, auf die genaue Seite des Emissionsprospektes mit den dort aufgeführten Risiken zu verweisen.

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, auf die Kostenkalkulation aus dem Prospekt zu verweisen und im Anschluss ergänzende Angaben zu machen.

Hinweise aus der Presse über möglicherweise negative Berichterstattung sollten hier aufgenommen werden. Der BGH erwartet hier, dass Sie die gängige Wirtschaftspresse verfolgen und den Anleger darauf hinweisen, sofern wiederholt negative Berichterstattungen zu bestimmten Anlagen oder Emissionen erfolgen. Der BGH fordert, dass der Anlageberater die vorhandenen Veröffentlichungen in der Wirtschaftspresse auswertet, nicht jedoch jede negative Berichterstattung, vor allem wenn sie vereinzelt geblieben ist (in Anlehnung an BGH, Urteil v. 07.10.2008, Az. XI ZR 89/07).

Wichtig ist nun noch, dass Sie im Vermittlungsprotokoll das Datum der Zusendung des Emissionsprospektes dokumentieren, damit die von der Rechtsprechung geforderte Rechtzeitigkeit der Informationsüberlassung genüge getan wird.

VI. Execution Only

Das VOTUM Protokoll eröffnet zudem die Möglichkeit der Dokumentation, wenn der Kunde keine Beratungsleistung von Ihnen in Anspruch nehmen, sondern gezielt und ohne Aufklärung ein bestimmtes Objekt vermittelt haben möchte.

Sollte der Kunde eine Vermittlung „ohne Analyse“ wünschen, sollten Sie dies dokumentieren. Das VOTUM Protokoll enthält hier spezielle Hinweise, die der Anleger dann zur Kenntnis nehmen und Ihnen schriftlich bestätigen kann. So schließen Sie aus, dass später eine Inanspruchnahme wegen mangelhafter Beratung auf Sie zu kommt.

Für weitere Fragen stehen Ihnen Ihre Ansprechpartner von eFonds24 gerne zur Verfügung.

Ihre eFonds24

eFonds24 GmbH

Ein Unternehmen der eFonds Group

Max-Lebsche-Platz 32
81377 München

Telefon 089/57 94 94-500
Telefax 089/57 94 94-599

partner@eFonds24.de
www.eFonds24.de