

infobrief 8/07

Freitag, 13. April 2007

Stichwörter

Fondskauf, Provisionen, Offenlegungspflicht, Urteil des BGH vom 19.12.2006

A Sachverhalt

Banken müssen nach der Aufsehen erregenden Entscheidung des XI. Senats des BGH vom 19.12.2006 (Az: XI ZR 56/05), wenn sie über Kapitalanlagen beraten, bei denen sie verdeckte Rückvergütungen erhalten, die Kunden über diese Rückvergütungen aufklären, damit diese beurteilen können, *„ob die Anlageempfehlung allein im Kundeninteresse nach den Kriterien Anleger- und objektgerechter Beratung erfolgt ist, oder im Interesse der Bank, möglichst hohe Rückvergütungen zu erhalten.“*

Dem Urteil liegt folgender Sachverhalt zu Grunde:

Im Sommer 2000 hatte eine Investorin (in der Rechtsform der GmbH) bei der HypoVereinsbank nach einem Beratungsgespräch unter anderem Fondsanteile einer konzerninternen Fondsgesellschaft gekauft. Vor dem Verkauf wurde ihr kein Verkaufsprospekt der Kapitalanlagegesellschaft zur Verfügung gestellt. In den Wertpapierabrechnungen über die Fondsanteile waren nicht besonders ausgewiesenen Ausgabeaufschläge zwischen 3% und 5% enthalten. Hieraus erhielt die Hypovereinsbank Rückvergütungen (sog. „kick-backs“). Über die Ausgabeaufschläge wurde die Investorin durch den Bankberater informiert, nicht aber über die Rückvergütung der Fondsgesellschaft an die Bank. Allerdings gewährte die Hypovereinsbank der Investorin Bonifikationen von zumeist 1%, ohne jedoch zu offenbaren, dass es sich hierbei um Teile der eigenen Rückvergütung handelte. Nach erheblichen Kursverlusten verlangte die Investorin die Rückabwicklung der Wertpapiertransaktionen mit der Begründung, sie wäre bei Kenntnis der Umstände dem Anlagevorschlag der HypoVereinsbank nicht gefolgt. Die HypoVereinsbank hat eine Fehlberatung in Abrede gestellt und sich im Übrigen auf die Einrede der Verjährung berufen.

B Stellungnahme

B.I Beratungs- und Informationspflichten beim Verkauf konzerninterner Wertpapiere

Das Urteil setzt sich mit der Frage auseinander, welche Aufklärungs- und Beratungspflichten eine Bank beim Verkauf konzerninterner Wertpapiere erfüllen muss. Die besprochenen Pflichten werden nachfolgend dargestellt und kurz kommentiert:

B.I.a Aufklärung über Rückvergütungen

Banken erhalten von den Fondsgesellschaften teilweise Provisionszusagen als so genannte Kick-Backs, z.B. aus Ausgabeaufschlägen, Bestandsprovisionen oder aus Depotgebühren. Diese Kosten sind dem Anleger zwar bewusst, nicht aber die Tatsache, dass die beratende Bank hieran mitverdient. Nach Ansicht des BGH ist eine Aufklärung des Kunden hierüber notwendig, um ihm die hieraus resultierenden Interessenkonflikte offen zu legen. Die Pflicht zur Offenlegung leitet der BGH aus § 31 Abs. 1 Nr. 2 WPHG ab.¹ Der Interessenskonflikt der Bank ergibt sich daraus, dass einerseits die Bank den Kunden anleger- und anlagegerecht zu beraten hat und andererseits die Bank ein eigenes Umsatzinteresse wegen der Provisionen verfolgt. Es kann also sein, dass ein Kreditinstitut bestimmte Titel nur empfiehlt, um selbst daran zu verdienen. Dieser Interessenkonflikt ist nach Auffassung des BGH dem Kunden nicht bewusst, weshalb die Bank anlässlich einer Anlageberatung von sich aus darüber aufzuklären hat.

Der Konflikt wird nur dann ausgeräumt, wenn das Kreditinstitut den Kunden darüber aufklärt,

- ob sie Provisionen erhält
- in welcher Höhe sie Provisionen erhält.

Bei der Aufklärung über die Kick-Backs hat die Bank von sich aus den Hinweis so zu erteilen, dass der Kunde ihn verstehen kann. Hierzu wird eine Klausel in den AGB nicht genügen. Bezüglich der Höhe der Provisionen wird man nicht verlangen können, dass die Bank in jedem Fall einen absoluten Betrag angibt, da nicht in jedem Fall die Höhe der Rückvergütung bereits im Zeitpunkt der Beratung feststeht. Zumindest wird aber die Größenordnung der Provision anzugeben sein.

B.I.a.1 Welche Finanzprodukte sind betroffen?

Das Urteil bezieht sich auf den Verkauf von Aktienfonds und Aktien. Die Begründung ist aber sehr allgemein gehalten, so dass es sie für alle Wertpapiergeschäfte gelten sollte. Da der BGH die Pflicht zur Aufklärung über kick-backs aus § 31 WPHG ableitet, ist seine Begründung auf alle Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen im Sinne von § 2 Abs. 3 und Abs. 3a WpHG anzuwenden. Außerhalb der Wertpapieranlage, also z.B. bei der Kreditberatung und beim Verkauf von Lebensversicherungen, gibt es eine entsprechende gesetzliche Regelung nicht, so dass hier nicht davon auszugehen ist, dass sich aus dem Urteil eine Offenlegungspflicht etwa hinsichtlich der Provisionen beim Verkauf von Restschuldversicherungen ergibt. In der Literatur wurde bereits 1997 gefordert, die aus §§ 31, 32 WpHG folgenden Grundsätze anleger- und objektgerechter Beratung auch auf das Geschäft mit Kapitallebensversicherungen zu übertragen,² ohne dass die Rechtsprechung dieser Meinung gefolgt wäre.

¹ Gesetzestexte in Auszügen unten unter B.IV.

² *Schwintowski*, Anleger- und Objektgerechte Beratung in der Lebensversicherung, VuR 1997, 83ff.

B.I.a.2 Ist die gesamte Beraterbranche betroffen?

Da Kick-Back-Provisionen grundsätzlich mit Innenprovisionen vergleichbar sind, stellt sich die Frage, ob das Urteil auch Auswirkungen auf die freie oder gebundene Anlagevermittler- und die Anlageberaterbranche hat. Diesbezüglich vertritt der BGH bisher in ständiger Rechtsprechung die Ansicht, dass der Anleger über die Zahlung von Innenprovisionen erst ab einer Höhe von 15% ungefragt aufgeklärt werden muss (BGH III ZR 359/02).³ Für eine Übertragung der Grundsätze des Urteils spricht, dass der Kunde in der Regel konkludent auch mit dem freien Finanzvermittler oder Berater einen Beratungsvertrag abschließt. Bei den freien Finanzvermittlern, Anlagevermittlern und Anlageberatern ist aber die Interesselage teilweise eine andere als bei den Banken: Finanzberater müssen Provisionen vereinnahmen, wenn sie nicht gerade ein Beratungshonorar erhalten, anderenfalls würden sie umsonst arbeiten. Diese Tatsache ist den Verbrauchern in aller Regel bewusst. Bei Finanzvermittlern ist davon auszugehen, dass sie das Interesse der Kapitalanlagegesellschaft vertreten. Dies spricht gegen die Übertragung der Grundsätze des Urteils auf die freie Beraterbranche. Zudem leitet der BGH im vorliegenden Urteil die Pflicht der Bank, über einen Interessenskonflikt aufzuklären zu müssen, aus § 31 Abs. 1 Nr. 2 WPHG ab. Eine vergleichbare Vorschrift existiert für die Finanzberater bzw. die Finanzvermittler nicht. Diese sind keine Wertpapierdienstleistungsunternehmen im Sinne des WpHG. Insofern ist hinsichtlich einer Verallgemeinerung des Urteils auf die gesamte Beraterbranche Vorsicht geboten. Es ist eher nicht zu erwarten, dass der BGH seine bisherige Rechtsprechung zur Innenprovision kippen wird.

B.I.b Aufklärung darüber, nur hausinterne Produkte anzubieten

Nach Meinung des BGH gehört es nicht zur Pflicht einer Bank, den Kunden von sich aus darüber aufzuklären, dass sie lediglich hausinterne Produkte, nicht aber vergleichbare konkurrierende Produkte empfiehlt. Dies ergebe sich daraus, dass im gewöhnlichen Geschäftsverkehr einer Bank grundsätzlich das von ihr zusammengestellte Anlageprogramm maßgeblich sei. Es sei nicht zu beanstanden, dass eine Bank Konkurrenzprodukte nicht empfehle. Dem Kunden sei dies bewusst- er könne daher vernünftigerweise nicht erwarten, Konkurrenzprodukte empfohlen zu bekommen. Erst wenn er von sich aus die Erwartung zum Ausdruck brächte, auch über Konkurrenzprodukte beraten werden zu wollen, müsse die Bank über solche Produkte beraten und anderenfalls eine Beratung diesbezüglich ablehnen (Rn 21). Gleiches gelte, wenn die Bank von sich aus Konkurrenzprodukte empfehle. Zur Unterstützung seiner Meinung verweist der BGH auf ein Urteil aus dem Jahr 1993 (BGHZ 123, 126, 129).

Die Meinung des BGH geht hier unserer Ansicht nach an den tatsächlichen Erwartungen der Kunden und an der Entwicklung vorbei. Zum einen ist es den Kunden- im Gegensatz etwa zu Kreditprodukten- bei Wertpapieren nicht bewusst, wann es sich dabei um konzerninterne Produkte handelt und wann nicht. Sowohl die Tochtergesellschaften wie auch die Produkte lassen zumeist aus ihrer Namensgebung keinen Rückschluss darauf zu, dass es sich hierbei um ein

³ Abzurufen unter www.bundesgerichtshof.de.

hausinternes Produkt handelt. Zum anderen geht die tatsächliche Entwicklung des Verkaufs von Anlageprodukten inzwischen auch dahin, dass immer mehr Anbieter Fremdprodukte im Angebot haben und hieran Provisionen verdienen. Dies zeigt leicht ein Blick auf die einschlägigen Internetseiten deutscher Kreditinstitute, die neben eigenen Anlageprodukten auch konzernfremde Produkte empfehlen (z.B. die Commerzbank Fonds der cominvest, DWS, JPMorgan, UBS, Merrill Lynch).⁴ Viele Verbraucher werden daher bereits heute davon ausgehen, nicht nur hausinterne Produkte angeboten zu bekommen. Dies negiert der BGH in seiner aktuellen Entscheidung.

B.II Anspruchsgrundlagen und Rechtsdurchsetzung

B.II.a Anspruchsgrundlagen

Der BGH nimmt einen Beratungsvertrag an und prüft dementsprechend Ansprüche aus vorsätzlicher bzw. fahrlässiger Verletzung von Aufklärungspflichten aus dem Beratungsvertrag. Die vom BGH geprüften Anspruchsgrundlagen zeigt folgende Tabelle:

AGL	Berufungsgericht	BGH	Anmerkung
Beratungsverschulden aus Beratungsvertrag bzw. §§ 241 II, 311 II BGB (cic) wegen <i>fahrlässiger</i> Verletzung von Beratungs- und Aufklärungspflichten zur Vermeidung von Interessenskonflikten (Aufklärung über „kick-backs“ aus § 31 Abs. 1 Nr. 2 WPHG)	Verjährt nach § 37a WpHG	Verjährung zurecht angenommen unter Berufung auf Urteil vom 08.03.2005 (Az: XI ZR 170/04) § 37a WPHG verstößt nicht gegen Europarecht (entgegen Micklitz, WM 2005, 536ff)	
823 II BGB i.V.m. § 31 I Nr. 2 WpHG/ <i>Fahrlässigkeit</i> , Pflichten wie oben	Verjährt nach § 37a WpHG	Fahrlässige Ansprüche unterfallen alle dem § 37a WpHG/ Schutzgesetzcharakter der §§ 31, 32 WpHG muss daher nicht geklärt werden	
§ 823 II i.V.m. § 19 I KAGG/ <i>Fahrlässigkeit</i> wegen Nichtüberlassung eines Verkaufsprospekts	Verjährt nach § 37a WpHG	§ 37a gilt auch für Ansprüche wegen Aufklärungsfehlern mittels eines Prospekts (unter Berufung auf den Gesetzgeber)	BGH lässt Streit, ob Vertriebsbank zur Überlassung des Verkaufsprospekts der Fondsgesellschaft verpflichtet ist, offen
§ 826 (<i>Vorsatz</i>) wegen Empfehlung nur hauseigener Produkte	Keine Offenbarungspflicht der Bank	Wie Berufungsgericht	
§§ 826; 823 Abs. 2 i.V.m. § 263 StGB (<i>Vorsatz</i>) wegen Verletzung von Beratungs- und Aufklärungspflichten zur Vermeidung von Interessenskonflikten (Aufklärung über „kick-backs“ aus § 31 Abs. 1 Nr. 2 WPHG)	Bank muss über „kick-backs“ nicht aufklären	Aufklärungspflichtverletzung möglich, wegen Klärung des Vorsatzes Rückverweisung an OLG München	Alte Verjährungsregelungen vor der Schuldrechtsmodernisierung

⁴ www.commerzbank.de, entnommen am 20.04.2007.

B.II.b Verjährung

Fahrlässige Pflichtverletzungen verjähren im Fall von Wertpapiergeschäften gem. § 37a WpHG in drei Jahren von dem Zeitpunkt an, in dem der Anspruch entstanden ist, vorliegend war dies der Zeitpunkt des Kaufs der Wertpapiere. Nach dem BGH sind von § 37a WpHG alle Schadensersatzansprüche aus Vertrag bzw. culpa in contrahendo (§ 311 Abs. 2) und auch deliktische Ersatzansprüche wegen fahrlässiger Aufklärungspflichtverletzung erfasst. Im Fall war die Frist des § 37a WpHG bereits abgelaufen und daher für die genannten Ansprüche die Verjährung eingetreten. Bezüglich Schadensersatzansprüchen wegen der vorsätzlichen Verletzung einer Aufklärungspflicht bzgl. vereinnahmter kick-backs aus § 823 Abs. 2 BGB i.V.m. § 263 StGB und § 826 BGB war im Fall die Verjährung noch nicht eingetreten. Hier galten nach dem alten Schuldrecht die 30 Jahres Frist und die Übergangsregelungen des Art. 229 § 6 EGBGB. Der BGH hat daher die Sache zur Aufklärung bzgl. des Vorsatzes an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Für aktuelle Fälle gilt für deliktische Schadensersatzansprüche im Zusammenhang mit der vorsätzlichen Verletzung von Aufklärungspflichten die regelmäßige dreijährige Verjährungsfrist der §§ 195, 199 Abs. 1 BGB. Damit knüpft die Verjährungsregelung an die Kenntnis bzw. grob fahrlässige Unkenntnis der anspruchsbegründenden Umstände an und beginnt zum Ende des Jahres zu laufen, in dem die Kenntnis erlangt wurde. Dies wird dann anzunehmen sein, wenn der Kunde Kenntnis der von der Bank vereinnahmten kick-backs erlangt. Die Verjährungshöchstfrist beträgt nach § 199 Abs. 3 BGB 10 Jahre ab Entstehung des Anspruchs.

B.II.c Beweisbarkeit der Ansprüche

Der Kunde muss als Anspruchsteller beweisen, dass die Bank eine Rückvergütung erhalten hat, über die sie ihn nicht informiert hat. Er muss zudem darlegen, dass er bei richtiger Aufklärung das Geschäft nicht abgeschlossen hätte. Der Fall weißt im Gegensatz zu vielen vergleichbaren Fällen die Besonderheit auf, dass hier nicht eine natürliche Person die Wertpapiere kaufte, sondern eine GmbH, deren Geschäftsführer die Bankverhandlungen führte und somit Zeuge sein konnte. In vielen Fällen wird ohne eine entsprechende Dokumentation der Beweis für eine Falschberatung nur schwer zu erbringen sein, da nur selten Zeugen den genauen Hergang der Beratung beweisen werden können.

B.II.d Rechtsfolge: Schadensersatz

Gelingt dem Kunden der Bank der Beweis der Falschberatung, dann kann er verlangen, so gestellt zu werden, wie wenn er die Wertpapiere nicht gekauft hätte. Befinden sich die Papiere noch bei ihm, dann kann er sie der Bank zurückgeben und diese muss den Kaufpreis zurückerstatten. Sind die Papiere mit Verlust verkauft, kann der Kunde den Verlust als Schadenserstaz geltend machen. Die Bank müsste dann versuchen darzulegen und zu beweisen, dass der Kunde auch bei richtiger Aufklärung das beabsichtigte oder ein anderes Geschäft abgeschlossen hätte, dass den gleichen Schaden verursacht hätte.

B.III Ergebnis und Folgen für die Beratungspraxis in den Verbraucherzentralen

Die Bank hat, wenn sie einen Kunden über Kapitalanlagen berät, diesen über vereinnahmte Rückvergütungen aufzuklären. Die Aufklärung hat ausdrücklich zu erfolgen und muss auch die Höhe der Provision offen legen. Wo dies nicht möglich ist genügt die Angabe der etwaigen Größenordnung der Provisionen. Die Bank hat hingegen nicht darüber aufzuklären, wenn sie lediglich hausinterne Wertpapiere anbietet.

Das Urteil lässt sich unserer Ansicht nach nicht ohne weiteres auf andere Finanzdienstleistungsprodukte außer Wertpapiere übertragen. Auch ist bei einer Übertragung der Grundsätze des Urteils auf die übrige Vermittler- und Beraterbranche Vorsicht geboten, da § 31 WpHG als wesentliches Argument herangezogen wird und die Vorschrift nicht für andere als die Wertpapierdienstleistungsunternehmen einschlägig ist.

Der Kunde ist für die Falschberatung und den entstandenen Schaden beweispflichtig. Der Beweis wird ohne Zeugen bzw. einer schriftlichen Dokumentation des Beratungsgesprächs oftmals schwer zu erbringen sein.

Gelingt der Beweis, kann der Kunde den Kauf rückabwickeln bzw. einen erlittenen Verlust als Schaden geltend machen.

Für zukünftige Wertpapierkäufe bei der Bank ist dem Kunden zu empfehlen, Gespräche schriftlich zu dokumentieren. Eine Vorlage hierzu stellt die Verbraucherzentrale Baden Württemberg unter <http://www.vz-bawue.de/UNIQU117749381511211/link308112A.html> zur Verfügung.⁵

B.IV Anhang I: Gesetzestexte

Wertpapierhandelsgesetz:

§ 2

Begriffsbestimmungen

(...)

(3) Wertpapierdienstleistungen im Sinne dieses Gesetzes sind

1. die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im eigenen Namen für fremde Rechnung,
2. die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im Wege des Eigenhandels für andere,
3. die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im fremden Namen für fremde Rechnung,
4. die Vermittlung oder der Nachweis von Geschäften über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten,
5. die Übernahme von Finanzinstrumenten für eigenes Risiko zur Platzierung oder die Übernahme gleichwertiger

⁵ Abgedruckt unten unter B.V.

Garantien,

6. die Verwaltung einzelner in Finanzinstrumenten angelegter Vermögen für andere mit Entscheidungsspielraum.

(4) Wertpapierdienstleistungsunternehmen im Sinne dieses Gesetzes sind Kreditinstitute, Finanzdienstleistungsinstitute und nach § 53 Abs. 1 Satz 1 des Kreditwesengesetzes tätige Unternehmen, die Wertpapierdienstleistungen allein oder zusammen mit Wertpapiernebenleistungen gewerbsmäßig oder in einem Umfang erbringen, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.

§ 31

Allgemeine Verhaltensregeln

(1) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen ist verpflichtet,

1. Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen mit der erforderlichen Sachkenntnis, Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit im Interesse seiner Kunden zu erbringen,
2. sich um die Vermeidung von Interessenkonflikten zu bemühen und dafür zu sorgen, dass bei unvermeidbaren Interessenkonflikten der Kundenauftrag unter der gebotenen Wahrung des Kundeninteresses ausgeführt wird.

(2) Es ist ferner verpflichtet,

1. von seinen Kunden Angaben über ihre Erfahrungen oder Kenntnisse in Geschäften, die Gegenstand von Wertpapierdienstleistungen oder Wertpapiernebenleistungen sein sollen, über ihre mit den Geschäften verfolgten Ziele und über ihre finanziellen Verhältnisse zu verlangen,
2. seinen Kunden alle zweckdienlichen Informationen mitzuteilen,

soweit dies zur Wahrung der Interessen der Kunden und im Hinblick auf Art und Umfang der beabsichtigten Geschäfte erforderlich ist. Die Kunden sind nicht verpflichtet, dem Verlangen nach Angaben gemäß Satz 1 Nr. 1 zu entsprechen.

§ 37a

Verjährung von Ersatzansprüchen

Der Anspruch des Kunden gegen ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen auf Schadensersatz wegen Verletzung der Pflicht zur Information und wegen fehlerhafter Beratung im Zusammenhang mit einer Wertpapierdienstleistung oder Wertpapiernebenleistung verjährt in drei Jahren von dem Zeitpunkt an, in dem der Anspruch entstanden ist.

Gesetz über Kapitalanlagegesellschaften

§ 19 KAGG

(1) Vor Vertragsabschluss ist dem Erwerber eines Anteilscheines ein datierter Verkaufsprospekt der Kapitalanlagegesellschaft kostenlos zur Verfügung zu stellen. Dem Verkaufsprospekt sind die Vertragsbedingungen, der zuletzt veröffentlichte Rechenschaftsbericht und der anschließende Halbjahresbericht, sofern er veröffentlicht ist, beizufügen. Erfolgt der Vertrieb durch einen anderen als die Kapitalanlagegesellschaft, so ist es nicht erforderlich, dem Erwerber vor Vertragsabschluss einen Verkaufsprospekt zur Verfügung zu stellen, wenn der Erwerber vor Vertragsabschluss auf dieses Recht verzichtet hat und er gleichzeitig auf die Möglichkeit hingewiesen wurde, bei der Kapitalanlagegesellschaft kostenlos einen Verkaufsprospekt anzufordern; der andere hat den Verzicht zu dokumentieren und die Kapitalanlagegesellschaft darüber zu unterrichten. Dem Erwerber ist außerdem eine Durchschrift des Antrags auf Vertragsabschluss auszuhändigen oder eine Kaufabrechnung zu übersenden, die einen Hinweis auf die Höhe des Ausgabeaufschlags und auf die jährlich zu zahlende Vergütung enthalten müssen.

B.V Anhang II: Beratungsprotokoll der VZ Baden-Württemberg

Ort und Datum des Beratungsgesprächs:

Anwesende in der Beratung:

1. Persönliche Daten des Verbrauchers:

1.1 Alter:

1.2 Beruf:

1.3 Theoretisches Arbeitsplatzrisiko:

1.4 Familienstand (Familienplanung?):

1.5 Kinderzahl und Alter (weiterer Nachwuchs möglich?)

1.6 Monatliches Nettoeinkommen:

1.7 Monatliche Ausgaben:

2. Allgemeine Informationen:

2.1 Welcher Betrag soll beraten werden?

2.2 Wie ist weiterhin vorhandenes Vermögen angelegt?

2.3 Besteht eine ausreichende Rücklage, um unvorhergesehene Ausgaben (Anschaffungen, PKW, Renovierungen etc.) tätigen zu können?

2.4 Sind Kreditverpflichtungen vorhanden? Wenn ja wofür und zu welchen Konditionen?

Höhe, Zinssatz, Zinsbindung, Rate, Sondertilgungsmöglichkeit:

3. Risikobereitschaft (entsprechendes ankreuzen bzw. angeben):

3.1. Das Vermögen muss während der gesamten Anlagedauer mindestens erhalten bleiben.

Das Vermögen kann während der Anlagedauer auch (im schlechtesten Fall) _____% geringer werden, wenn die berechtigte Chance auf eine Wertaufholung besteht.

3.2. Es soll das Vermögen zumindest bei Anlageende vollständig erhalten sein.

Das Vermögen kann zu Ende der Anlagedauer auch (im schlechtesten Fall)

____% geringer werden, weil ich weiß, dass es Anlagemöglichkeiten gibt, bei

denen solch ein Verlust nicht auszuschließen ist, die aber demgegenüber auch die Chance auf höhere Renditen bieten.

3.3 Könnten Sie auch bei möglicherweise größeren Verluste Ihre gewöhnlichen Ausgaben weiter tätigen? Ja
Nein Verlust soll ausgeschlossen sein

4. Wie lange möchten Sie die Beträge jeweils anlegen?

4.1 Täglich verfügbar:

4.2 In 2-4 Jahren verfügbar:

4.3 In 5-12 Jahren verfügbar:

4.4 In 12 Jahren oder später verfügbar:

5. Was ist der Verwendungszweck der Geldanlage?

Erzielung regelmäßiger zusätzlicher Einnahmen, gewünschte Höhe: .

Altersvorsorge

Allgemeine Vorsorge und Sparen

Anschaffungen wie KFZ etc.

Nutzung staatlicher Förderungen inkl. Riester-Förderung

Immobilienkauf: frühestens in . Jahren, sehr fest geplant / evtl. möglich

Ausbildung der Kinder

Spekulation des Spaßes wegen

Sonstiger:

6. Wie intensiv wollen Sie sich um die Geldanlage kümmern?

1 x jährlich 1 x monatlich 1 x wöchentlich x pro Jahr

7. Besitz, Kenntnisse und Erfahrung

Folgende Anlageformen besitzen Sie, über folgende Anlageformen wissen Sie Bescheid/haben Sie Erfahrung. Dabei bedeutet

1: keine Kenntnis bzw. keine Erfahrung;

5: sehr hohe Kenntnis bzw. sehr viel Erfahrung:

Produktart	Besitz	Kenntnisse		Erfahrung	
Sparbuch, Festgeld	<input type="checkbox"/>				
Sparbriefe	<input type="checkbox"/>				
Bundesschatzbriefe	<input type="checkbox"/>				
Schuldverschreibungen	<input type="checkbox"/>				
Lebens-/ Rentenversicherungen	<input type="checkbox"/>				
Investmentfonds	<input type="checkbox"/>				
Immobilien	<input type="checkbox"/>				
Aktien	<input type="checkbox"/>				
Vermögenswirksame Leistungen	<input type="checkbox"/>				
Sonstige: .	<input type="checkbox"/>				

8. Kurzbeschreibung der Situation der Verbraucherin/ des Verbrauchers und des Anlagehintergrundes/der Anlageidee:

9. Wollen Sie bei Ihrer Geldanlage ökologische oder ethische Gesichtspunkte berücksichtigen?

Nein

Ja. Sind Ihnen besondere Gesichtspunkte wichtig?

10. Zu folgenden Produktarten wurde hat der Berater Informationen gegeben (zutreffendes bitte ankreuzen):

Tagesgelder / Termingelder Investmentfonds, börsengehandelt (ETF)

Sparpläne Indexzertifikate

Bausparverträge Riester-Rente

Sparbriefe Rürup-Rente

Bundesschatzbriefe Vermögenswirksame Leistungen

Schuldverschreibungen Sonstige:

Lebens-/Rentenversicherungen

11. Umfang der Rückvergütung aus der Vermittlung der Produkte:

Einmalige Rückvergütungen in Höhe von:

Jährliche Rückvergütungen in Höhe von:

12. Folgende Zusammenstellung von Produktarten mit angegebenem Volumen wurde als sinnvolle Anlagestrategie zusammen dem Verbraucher erarbeitet:

Produktarten	Volumen in €	Bemerkungen (Laufzeit, Risiken, Verfügbarkeit etc.)

13. Die Beratung erfolgte aufgrund der vom Verbraucher angegebene Informationen. Der Berater und der Verbraucher bestätigen mit ihren Unterschriften, dass über obige Punkte in der beschriebenen Form gesprochen bzw. beraten wurde.

Unterschrift Beraterin/Berater

Unterschrift der/des Verbraucherin/Verbrauchers