



IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Landesgericht für Zivilrechtssachen Graz, Marburgerkai 49, 8010 Graz, erkennt durch den Richter Mag. Günther Korner in der Rechtssache des Klägers [REDACTED] vertreten durch Bauneis Klauser Prändl RechtsanwaltsGmbH in Wien, wider die beklagte Partei **VMV Schleiss & Partner Consulting GmbH in Liquidation**, 8010 Graz, Joanneumring 11, vertreten durch Dr. Thomas Lederer, Rechtsanwalt in Wien, wegen **EUR 9.276,79 s.A und Feststellung (€ 20.000,-)**., nach mit beiden Teilen durchgeführter, öffentlicher, mündlicher Streitverhandlung zu Recht:

I. Die Klagebegehren,

1) a) Die beklagte Partei sei binnen 14 Tagen bei sonstiger Exekution schuldig, dem Kläger € 9.276,79 samt 4% Zinsen aus € 5.000,00 seit 21.10.2005, 4% Zinsen aus € 245,00 seit 29.01.2008, 4% Zinsen aus € 1.547,83 seit 04.04.2008, 4% Zinsen aus € 775,00 seit 04.07.2008, 4% Zinsen aus € 765,00 seit 04.10.2008 sowie 4% Zinsen aus € 942,56 seit 01.01.2009 zu bezahlen;

b) Es werde mit Rechtswirksamkeit zwischen den Streitparteien festgestellt, dass die beklagte Partei dem Kläger im Falle der Auflösung der Anlagen durch den Kläger darüber hinaus jenen Betrag zu ersetzen hat, um den der Erlös aus der Auflösung bzw. dem Verkauf der Tilgungsträger, nämlich

der am 07.11.2005 abgeschlossenen „International Prudence Bond“-Lebensversicherung (Gegenwert zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses € 93.000,00),

der am 07.11.2005 abgeschlossenen „Performance Master Investor“-Lebensversicherung (Gegenwert zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses €

150.000,00) und

den 88 Anteilen des Fonds „Hypo-Star ausgewogen“

hinter der Summe der Aufwendungen bzw. Verbindlichkeiten des Klägers, nämlich dem zu diesem Zeitpunkt offenen Kreditsaldo des bei der Hypo Steiermark am 19.10.2005 abgeschlossenen Kreditvertrages und den bis dato durch den Kläger geleisteten Zinszahlungen (jeweils verzinst mit 4% p.a. ab dem Zeitpunkt der Zahlung) zurückbleibt,

werden abgewiesen.

II. Es wird mit Rechtswirksamkeit zwischen den Streitparteien festgestellt, dass die beklagte Partei dem Kläger für alle Schäden haftet, die ihm durch die Aufnahme des CHF-Kredites bei der Hypo Steiermark im Gegenwert von € 266.250,00 am 19.10.2005 in Verbindung mit dem Abschluss der „International Prudence Bond“-Lebensversicherung bei der Prudential International am 07.11.2005 (Gegenwert zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses € 93.000,00), der „Performance Master Investor“-Lebensversicherung bei der Clerical Medical Investment Group Limited (Gegenwert zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses € 150.000,00) am 07.11.2005 und der Zeichnung von 88 Stück des thesaurierenden Fonds „Hypo-Star ausgewogen“ bei der Landeshypothekenbank Steiermark

- (i) bisher entstanden sind, aber noch nicht bezifferbar sind und/oder
- (ii) in Zukunft noch entstehen werden.

III. Die beklagte Partei ist schuldig, der klagenden Partei die mit € 14.432,64 (darin € 1.845,94 an Ust und € 3.357 -- Barauslagen) bestimmten Prozesskosten zu ersetzen; dies binnen 14 Tagen bei sonstiger Exekution.

Entscheidungsgründe:

Mit Klage vom 4.3.2009 machte der Kläger einen Betrag von € 9.276,79 s.A. geltend und begehrte die Feststellung der Haftung der beklagten Partei für ein Investmentgeschäft vom November 2005. Darüber hinaus wurde ein

Eventualbegehren im Sinne eines ausschließlichen Feststellungsbegehrens gestellt. Im Wesentlichen brachte der Kläger dazu vor, dass er ein in Veranlagungen und mit komplexen Versicherungsprodukten unerfahrener Konsument sei. Er habe im August 2005 € 8.000,-- angespart gehabt, die er veranlagen habe wollen. Zum damaligen Zeitpunkt habe der Kläger über ein monatliches Nettoeinkommen in Höhe von € 1.300,-- verfügt. Der Kläger habe eine sichere Geldanlage gewünscht. Ein damaliger Mitarbeiter der Firma Winvestors, ██████████, habe dem Kläger den sogenannten "Pro Futura Vorsorgeplan" der beklagten Partei empfohlen. Dabei habe es sich um eine Kombination aus zwei Lebensversicherungen und einem Fonds, finanziert durch einen Fremdwährungskredit, gehandelt. Bei der Firma Winvestors handle es sich um eine Verkaufsorganisation, die der beklagten Partei zuarbeite. Der Kläger habe am 07.09.2005 mit der beklagten Partei einen Maklervertrag abgeschlossen und der beklagten Partei im Zuge dessen eine umfangreiche Vollmacht erteilt, ihn in "allen Finanzdienstleistungsangelegenheiten zu vertreten", darunter auch Gespräche und Verhandlungen mit Banken, Kreditinstituten, Versicherungen, und anderen Finanzdienstleistungsunternehmen zu führen und überhaupt alles zu tun, was die beklagte Partei für notwendig und zielführend erachtet. Gleichzeitig habe der Kläger der Firma Winvestors den Auftrag erteilt, für ihn einen "Pro Futura Vorsorgeplan" unter Mitwirkung der beklagten Partei zu vermitteln und die notwendige Abwicklung zu arrangieren.

Obwohl der Kläger nur € 8000,-- an Eigenkapital zur Verfügung gehabt habe, habe ihm die beklagte Partei ein Konzept präsentiert, das die Aufnahme eines CHF-Kredites über € 266.250,-- zur Finanzierung zweier fondsgebundener Lebensversicherungen gegen Einmalbeitrag und eines weiteren Fonds beinhaltet habe. In der Präsentation der beklagten Partei sei nachvollziehbar der Eindruck erweckt worden, dass bereits während der Laufzeit monatliche Überschüsse im Ausmaß von € 206,-- entstehen würden und bei Eintreffen bestimmter Renditen nach Kreditabdeckung noch ein Überschuss in annähernd der gleichen Höhe wie der Kredit selbst entstehen würde.

Dem Rat der beklagten Partei folgend habe der Kläger schließlich am 19.10.2005 über Vermittlung der beklagten Partei bei der Hypo Steiermark einen endfälligen Schweizer Franken-Kredit im Gegenwert von € 266.250,-- mit einer Rückzahlung des Kapitals zum 31.12.2025 aufgenommen, um damit die Aufnahme zweier fondsgebundener Lebensversicherungen und die Zeichnung eines Fonds zu

finanzieren. Weiters habe der Kläger € 5.000,-- auf ein Verrechnungskonto bezahlt.

Wirtschaftlich gesehen sei der Abschluss der Lebensversicherungen und die Zeichnung des Fonds zu 100% fremdfinanziert gewesen. Alleine die Kosten des Abschlusses dieser Vertragsverhältnisse übersteige den Betrag, den der Kläger an Eigenkapital überhaupt zur Verfügung hatte (€ 8.000,--) um das Doppelte. Das aufgenommene Fremdkapital habe mehr als das 30-fache des gesamten für eine Veranlagung offenstehenden Vermögens betragen.

Einerseits habe die beklagte Partei offensichtlich in keinster Weise die Einkommens- und Vermögensposition des Klägers berücksichtigt, außerdem sei der Kläger in Veranlagungssachen und mit komplexen Versicherungsprodukten unerfahren und habe dahingehend über einen lediglich geringen Ausbildungsstand verfügt. Die Beratung durch die beklagte Partei erfolgte daher schwer fehlerhaft. Der Kläger wurde bei dem Beratungsgespräch seitens der beklagten Partei in keinster Weise über etwaige Risiken einer 100 %igen Fremdfinanzierung informiert, nämlich insbesondere nicht darüber, dass bei einer derartigen Kombination durch Fremdfinanzierung und Veranlagung sämtliche möglichen Risiken kumulieren können, nämlich

- das Zinsrisiko der Fremdfinanzierung,
- das Währungsrisiko und
- das Risiko einer schlechten Wertentwicklung der Lebensversicherungen und des Fonds.

Insbesondere habe der Kläger aufgrund seiner beschränkten finanziellen Mittel keine Möglichkeit, auf eine für ihn negative Entwicklung des Fremdwährungskredites, wie etwa eine Erhöhung des Zinssatzes, zu reagieren. Auch auf diese Problematik sei die beklagte Partei im Zuge der Beratungsgespräche überhaupt nicht eingegangen.

Wäre der Kläger ordnungsgemäß über die Risiken aufgeklärt worden, hätte er diese Verträge nicht abgeschlossen.

Die beklagte Partei habe die Konstruktion so dargestellt, als würde das Geld für den Kläger "arbeiten", tatsächlich sei die Wertentwicklung aber wie folgt gewesen:

Das Zinsniveau sei seit Aufnahme des CHF-Kredits gestiegen und gleichzeitig seien die Erträge aus den Lebensversicherungen bzw. aus dem Fonds gesunken. Der Kläger habe daher laufend Beträge zuschießen müssen, um die Zinsen des Kredits abzudecken. Die ersten Zinszuschüsse erfolgten im Jahr 2007 allerdings noch vom Verrechnungskonto, so dass es für den Kläger vorerst unbemerkt

geblieben sei. Der erste "direkte" Zinszuschuss sei schließlich im Jänner 2008 erfolgt, erst zu diesem Zeitpunkt habe der Kläger erkannt, dass es ein Problem mit den vermittelten Produkten geben könnte. Derzeit müsse der Kläger jährlich über € 3.000,-- an Zinsausgleich zahlen. In Anbetracht des Nettoeinkommens des Klägers in Höhe von ungefähr € 1.450,-- pro Monat im Jahr 2008 bedeute ein Zuschuss in dieser Höhe eine schwere finanzielle Belastung. Wenn der Kläger die Anlage bis zur Fälligkeit des Kredits behalte, bestehe das Risiko, dass neben laufenden Zinszuschüssen auch am Ende der Laufzeit noch eine Differenz zum Rückzahlungsbetrag des Kredites aushafte, die der Kläger aus eigenen Mitteln begleichen müsste.

Wäre der Kläger aber wirtschaftlich gezwungen, die Lebensversicherungen aufzulösen, würde - nebst anderer Kosten - Versicherungssteuer in Höhe von 7 % anfallen, die er mit seinem Einkommen ebenso wenig finanzieren könnte.

Der Kläger habe bereits dadurch einen Schaden erlitten, da er aufgrund der Fehlberatung durch die beklagte Partei eine Anlagekombination erworben hat, die nicht der von ihm gewünschten Risikoklasse entspreche. Dieser Umstand sei ihm ab den Zinszuschüssen im Jahr 2008 bewusst gewesen. Eine Zug um Zug Übertragung der Versicherungsverhältnisse und des Fonds auf den Berater gegen Rückerstattung des eingesetzten Kapitals sei nicht möglich, da eine Vielzahl verschiedener Unternehmen involviert seien.

Von dem Betrag am Verrechnungskonto habe der Kläger bereits € 3.524 , -- für die erworbenen Produkte verwendet. Der Restbetrag in Höhe von € 1.476,-- sei im Jahr 2007 für Zinszuschüsse aufgebraucht worden. Im Jahr 2008 habe der Kläger neuerlich Geld auf das Verrechnungskonto überweisen müssen. Insgesamt seien folgende Zinszuschüsse erfolgt:

€ 1.476,-- im Jahr 2007
€ 245,42 am 28.1.2008
€ 1.547,83 am 03.04.2008
€ 775,78 am 03.07.2008
€ 765,20 am 03.10.2008
€ 942,56 am 31.12.2008

Summe: € 5.752,79

Somit habe der Kläger bis zum heutigen Tag neben dem Eigenkapital in Höhe von € 3.524,--, das bei Vertragsabschluss direkt zum Ankauf der Produkte verwendet

wurde, noch weitere € 5.752,79 an Eigenkapital aufbringen müssen, um die gestiegenen Zinsen durch Zuschüsse zu begleichen. Insgesamt habe der Kläger somit € 9.276,79 für die Produkte aufgewendet, diesen Betrag habe die beklagte Partei zu ersetzen. Außerdem sei der Kläger gegenüber der beklagten Partei ungeachtet allfälliger weiterer Kosten einer vorzeitigen Auflösung berechtigt, alle Versicherungsverhältnisse vorzeitig aufzulösen und die Fondsanteile zu veräußern. Den Differenzbetrag zwischen dem Erlös aus den Veranlagungen und dem aushaftenden Kredit habe die beklagte Partei zu tragen.

Die beklagte Partei habe die sie als Versicherungsmaklerin treffenden Pflichten gröblich verletzt. Die beklagte Partei sei der Pflicht des § 28 in Verbindung mit § 3 Maklergesetz, die Interessen des Kunden zu wahren, nicht nachgekommen. Insbesondere sei die beklagte Partei gemäß § 28 Z 1 in Verbindung mit § 3 Maklergesetz verpflichtet gewesen, eine angemessene Risikoanalyse zu erstellen. Diese Verpflichtung habe die beklagte Partei schuldhaft verletzt. Gemäß § 3 Abs 4 Maklergesetz könne bei Verletzung der Interessenwahrungspflicht Schadenersatz verlangt werden. Für den entstandenen Schaden hafte die beklagte Partei dem Kläger daher aufgrund der schuldhaft fehlerhaften Beratung ex contractu aus dem Maklervertrag.

Die beklagte Partei erstattete eine Klagebeantwortung und brachte im Wesentlichen vor, dass die gegenständliche Anlage über die Vermittlung und Information durch die Winvestors GmbH erfolgt sei, sodass der Kläger bereits mit dem Entschluss in das streitgegenständliche Modell zu investieren zur beklagten Partei gekommen sei. Es sei auch unrichtig, dass zum gegenständlichen Anlagemodell auch der „Hypo Star“ gehört hätte. Die Vermittlung dieses Fonds sei ausschließlich über Vermittlung der Hypo Landesbank Steiermark zustande gekommen.

Die klagende Partei könne auch keinesfalls als in finanziellen Dingen unerfahren bezeichnet werden, schon vor der Inanspruchnahme des streitgegenständlichen Konzepts habe sie über einen reichhaltigen Fundus von Anlagen, so beispielsweise über Immobilien, ein Wertpapierdepot, Lebensversicherungen bei der BAWAG, einen Bausparvertrag und reichlich liquide Mittel auf Sparbüchern verfügt. Gemäß dem von ihr unterfertigten Anlegerprofil habe die klagende Partei ein langfristiges Anlageziel (mehr als 8 Jahre) verfolgt und habe sie sich auf jeden Fall einen höheren Gewinn als bei Sparkonten erwartet, wobei es auch dem unerfahrenen Anleger klar sein müsse, dass höhere Erträge auch mit höheren Risiken verbunden sind.

Trotz der bereits durch die Fa. Winvestors erfolgte Aufklärung über das gegenständliche Produkt sei die klagende Partei von der beklagten Partei nochmals über alle damit verbundenen Chancen und Risiken informiert worden. Im Anschluss daran sei die Kreditaufnahme bei der Hypo Landesbank Steiermark erfolgt, wo eine weitere Risikoaufklärung sowie eine Bonitätsprüfung, welche keinerlei Probleme aufwarf, vorgenommen worden.

Das vermittelte Konzept sei auch entgegen den Ausführungen der klagenden Partei als durchaus ertragreich anzusehen, habe den Wünschen, Vorstellungen und Bedürfnissen der beklagten Partei entsprochen und wurde nicht zuletzt auch von der Finanzmarktaufsicht geprüft und für in Ordnung befunden.

Die klagende Partei habe sich des weiteren bzw. sei sie auch laufend (nicht nur von der beklagten Partei, sondern auch von Seiten der Bank und der Versicherungen) über ihre Veranlagungen informiert worden, so habe es regelmäßig Besprechungstermine gegeben, in welchen die klagende Partei über die aktuellen Entwicklungen insbesondere bezüglich des Zinsniveaus informiert worden sei. Natürlich seien den Entwicklungen der Zinssätze folgend Schwankungen möglich, über diese war die klagende Partei aber jederzeit und auch im Vorhinein informiert - derzeit seien aufgrund des Zinsniveaus beispielsweise keine zusätzlichen Zahlungen notwendig.

Feststellungen:

Unbestritten ist das Vorbringen des Klägers geblieben, dass die ersten Zinszuschüsse im Jahr 2007 allerdings noch vom Verrechnungskonto erfolgten, so dass es für den Kläger vorerst unbemerkt geblieben ist. Der erste "direkte" Zinszuschuss ist schließlich im Jänner 2008 erfolgt, erst zu diesem Zeitpunkt hat der Kläger erkannt, dass es ein Problem mit den vermittelten Produkten geben könnte.

Unbestritten blieb der Höhe nach der geltend gemachte Betrag des Klägers von € 9.276,79, wobei davon ein Betrag von € 5.752,79 für Zinstilgungen seit 2007 und ein Betrag von € 3.524,-- für das ursprüngliche Investment aufgewendet worden ist.

Der Kläger hat die Volksschule, dann die Hauptschule und schließlich die Handelsschule besucht. Danach ist der Kläger ins Berufsleben eingestiegen (PV Kläger).

Ein Bekannter des Klägers vermittelte einen Gesprächstermin mit Mag. [REDACTED], wobei dieses Gespräch Ende August 2005 stattgefunden hat. Der Kläger wurde von [REDACTED] damals telefonisch kontaktiert, um eine Anlageberatung durchzuführen. Im Telefongespräch, in dem dieser Termin für die Beratung vereinbart worden ist, wurde noch nichts über eine Anlage besprochen. Es kam dann zum persönlichen Gespräch mit Mag. [REDACTED] (PV Kläger; Zeuge [REDACTED]).

[REDACTED] ist seit sechs oder sieben Jahren für die Firma Winvestors GmbH auf Provisionsbasis tätig. [REDACTED] hat Betriebsinformatik studiert und auch abgeschlossen. Anschließend war er Referent in der Bundeswirtschaftskammer. In der Folge hat er eine Ausbildung als Steuerberater absolviert, dies für 3,5 Jahre. Die Steuerberaterprüfung hat er nicht abgelegt. Danach war er im Rahmen der Privatisierung der Post und Telekom im Mitarbeiterstab von Dr. [REDACTED] (Zeuge [REDACTED]).

Der Kläger hat [REDACTED] in Wien im Börsengebäude bei der Firma Winvestors GmbH getroffen. Die Firma Winvestors GmbH ist ein ständiger Kooperationspartner der beklagten Partei (Zeuge [REDACTED]).

Zunächst fragte [REDACTED] den Kläger nach seiner Einkommens- und Vermögenssituation. Der Kläger gab gegenüber [REDACTED] an, dass er eine Liegenschaft in Vöcklabruck besitzt, wobei diese einen Mindestwert von rund € 150.000,-- habe. Seine monatliche Einkommenssituation hat er mit € 1.000,-- bis € 1.200,-- geschildert und auf liquide Mitteln von rund € 10.000,-- verwiesen. Diese Daten waren die Basis für die Beratung. [REDACTED] erzählte dem Kläger, dass er für Kunden Aktien aussuche. Diese Anlageform hat den Kläger jedoch nicht interessiert (Zeuge [REDACTED], PV Kläger).

[REDACTED] verfolgte deshalb diese Anlagestrategie nicht weiter. Er wies stattdessen auf andere Anlageformen hin und dabei auch auf den „pro futura Vorsorgeplan“ der beklagten Partei. Diese Anlageform stellte [REDACTED] dem Kläger so vor, dass eine Einmalzahlung zu leisten ist und dann dieser Plan 15 bis 20 Jahre läuft. [REDACTED] wies darauf hin, dass sowohl die Zahlung € 5.000,-- oder € 10.000,--, als auch die Laufzeit offen sind. Er wies darauf hin, dass ein Fremdwährungskredit aufzunehmen ist und der Betrag in Lebensversicherungen investiert wird. Der Kläger war an diesem Vorsorgeplan mehr interessiert als an den

zunächst vorgestellten Aktien (Zeuge [REDACTED]).

Es kann nicht festgestellt werden, dass [REDACTED] den Kläger auf die Risiken dieses Investments hingewiesen hat. Eine Einschätzung des Risikos des „pro futura Vorsorgeplanes“ war [REDACTED] nicht möglich, da diese Anlageform nicht in dessen Spezialgebiet fällt (Zeuge [REDACTED]).

[REDACTED] schätzte nach diesem Gespräch den Kläger als risikoscheu ein. Jedenfalls wäre der Kläger nicht bereit gewesen bei einem Investment von rund € 10.000,-- rund € 4.000,-- oder gar € 8.000,-- zu verlieren. Er zog jedenfalls den Schluss, dass der Kläger stressfrei investieren will und nicht mit Kursschwankungen konfrontiert sein will (Zeuge [REDACTED]).

Jedenfalls meinte [REDACTED] zum Kläger, dass sich dieser „pro futura Vorsorgeplan“ für eine Pensionsvorsorge des Klägers eignen würde, was dieser aufgrund seines Lebensalters als grundsätzlich gute Idee empfunden hat (PV Kläger).

Daraufhin vereinbarte [REDACTED] einen Termin für den Kläger mit der beklagten Partei (Zeuge [REDACTED] PV Kläger).

Aufgrund des Gespräches mit [REDACTED] war eine Kaufentscheidung für den „pro futura Vorsorgeplan“ der beklagten Partei jedenfalls nicht gefallen. Der Kläger wollte die Präsentation durch die beklagte Partei abwarten (PV Kläger).

Irgendwelche Daten, die [REDACTED] für sein Gespräch vom Kläger über dessen Vermögensverhältnisse erhalten hat, wurden an die beklagte Partei nicht weitergegeben (PV Kläger iVm Schlussfolgerung des Gerichtes).

Der von [REDACTED] organisierte Termin fand dann am 7.9.2005 statt, wobei für die beklagte Partei deren Mitarbeiter [REDACTED] auftrat. Dieses Gespräch hat zwischen 30 und 45 Minuten gedauert, wobei auf die Präsentation des „pro futura Vorsorgeplans“ zwischen 20 und 25 Minuten entfielen (PV Kläger).

Zunächst fand die Präsentation des „pro futura Vorsorgeplans“ durch den Mitarbeiter der beklagten Partei statt. Dann wurde eine „Selbstauskunft“ über den Vermögensstatus des Klägers ausgefüllt, wobei nicht alles ausgefüllt werden konnte, da dem Kläger nicht sämtliche Daten, insbesondere über seine Immobilie, bekannt waren (PV Kläger; Beilage ./3).

Bis zum 19.10.2005 wurde diese Selbstauskunft des Klägers dahingehend ausgefüllt, dass er ein monatliches Nettoeinkommen von € 1.300,-- und

Mieteinnahmen von € 350,-- bezieht. Dem stehen Ausgaben von € 30,-- für Versicherungen und Miete von € 350,-- gegenüber, sodass in Beilage ./3 ein frei verfügbares Einkommen von € 970,-- ausgewiesen ist. Das Vermögen wurde in Beilage ./3 mit € 267.034,-- ausgewiesen, wobei es sich aus einer Immobilie im Wert von € 220.034,-- einem Bankguthaben von € 40.000,-- und einem Wertpapierdepot von € 7.000,-- bei der Raika zusammensetzte (Beilage ./3).

Im Zuge des Gespräches nannte der Kläger gegenüber dem Mitarbeiter der beklagten Partei auch den Betrag, den er bereit sei zu investieren, nämlich € 8.000,--. Mit diesem Betrag sollte eine Pensionsvorsorge durchgeführt werden (PV Kläger; Beilage./11).

versuchte dem Kläger das Anlagemodell „pro futura Vorsorgeplan“ anhand einer schriftlichen Unterlage, nämlich der Beilage ./D, und dort insbesondere anhand einer Skizze auf Seite 4 dieser Beilage zu erklären. Aus dem dort abgebildeten Investmentmodell ergibt sich, dass nach einer Laufzeit von 20 Jahren eine Kreditabdeckung von € 266.250,-- erfolgen soll und ein Gewinn von € 237.949,-- dem Kläger verbleiben soll. Tatsächlich verstanden hat der Kläger diese Veranlagung nicht. Es wurde mit dem Kläger nicht besprochen, dass am Ende der Laufzeit dieses Modells die Tilgungsträger nicht ausreichend sein können und nicht nur kein Gewinn eintreten kann, sondern der Restbetrag des Kredites durch den Kläger mit Mitteln außerhalb des Anlagemodells der Beklagten getilgt werden muss. Auch über allfällige Zinstilgungen, die der Kläger während der Laufzeit leisten muss, da eine Deckung im Anlagemodell der beklagten Partei nicht gegeben ist, wurde nicht gesprochen (PV Kläger; Beilage ./D; Schlussfolgerung des Gerichtes).

Es wurde ihm nur mitgeteilt, dass eine Situation eintreten kann, in der sich das ganze nicht so gut entwickelt; ein Zeithorizont wurde dafür nicht genannt (PV Kläger).

Die in Beilage ./D aufgenommene Berechnung von 6% Rendite für die beiden Fonds wurde dem Kläger als durchschnittliche Verzinsung dargestellt, wobei eine andere Berechnung mit einer geringeren Rendite gegenüber dem Kläger nicht vorgenommen worden ist (PV Kläger).

Mit dem Kläger wurde aus Anlass des Gespräches vom 7.9.2005 auch ein „Erstberatungsprotokoll/Maklerauftrag“ ausgefüllt bzw. abgeschlossen (Beilage ./B).

Es wurde eine Einzel-Produkt-Beratung vereinbart, betreffend das

streitgegenständliche Produkt (Beilage ./B).

Aus Anlass des Gespräches vom 7.9.2005 unterfertigte der Kläger eine Vollmacht für die beklagte Partei mit folgendem Inhalt:

Hiermit bevollmächtige ich, [REDACTED] die Firma VMV Schleiss & Korp Consulting GmbH, mich bis auf weiteres in allen Finanzdienstleistungsangelegenheiten zu vertreten; insbesondere jegliche Formen von Finanzierungsanfragen vorzunehmen. Die hierfür alle erforderlichen Maßnahmen zu treffen, um die Realisierung und vollständige Umsetzung der jeweiligen, in Auftrag gegebenen Finanzdienstleistung zu gewährleisten; welche Tätigkeiten auch die selbständige Kontaktaufnahme, das Führen von Gesprächen und Verhandlungen mit Banken, Kreditinstituten, Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungsunternehmen und überhaupt alle Interaktionen mit Personen und Institutionen im Zusammenhang mit den Agenden der Abwicklung von Finanzierungsgeschäften einschließen, welche die VMV zur Erfüllung ihres Auftrages im Interesse des Kunden für notwendig und zielführend erachtet Die gegenständliche Bevollmächtigung gilt bis auf Widerruf und kann vom Auftraggeber nur schriftlich gekündigt werden (Beilage ./A).

Dem Kläger war auch nicht bekannt, dass dieses Anlagemodell von der beklagten Partei gegenüber der finanzierenden Bank mit 4% Rendite kalkuliert worden ist (PV Kläger).

Im Gespräch mit [REDACTED] wurde der Kläger überzeugt, in den „pro futura Vorsorgeplan“ der beklagten Partei zu investieren (PV Kläger).

Es gab nach dem 7.9.2005 noch ein weiteres Zusammentreffen zwischen dem Kläger und einem Mitarbeiter der beklagten Partei, da er noch Unterlagen über seine Liegenschaften abgeben musste (PV Kläger). Aus Anlass dieses Treffens wurde auch ein Antragsformular für den „International Prudence Bond“ ausgefüllt, wobei dort angegeben wurde, dass der Kläger bereits Erfahrung bei Sparbüchern, Lebensversicherungen, Bausparverträgen, Investmentfonds (Anleihen) und Aktien hat. Auch wurde in diesem Antrag angegeben, dass der Kläger bereits Kredite aufgenommen hat, um derartige Investments zu finanzieren. Das Antragsformular für den Clerical Medical wurde erst am 19.10.2005 ausgefüllt, wobei dort angegeben worden ist, dass der Kläger Erfahrung mit Aktien/Aktienfonds,

fremdwährungsbezogenen Aktien, Investmentfonds und Immobilien hat (Beilagen ./5 und ./4).

Tatsächlich hat der Kläger keine Erfahrungen mit festverzinslichen Wertpapieren, Aktien, fremdwährungsbezogenen Aktien und fremdwährungsbezogenen Renten. Zur Bejahung dieser Fragen in Beilage ./4 und ./5 kam es deshalb, da ein Fonds, in den der Kläger bei Raiffeisen investiert hatte, Thema war und der Geschäftsführer der beklagten Partei ausführte, dass in diesem Fonds wohl auch Aktien wären. Auch hat der Kläger noch davor niemals einen Kredit aufgenommen, um eine Investment zu finanzieren (PV Kläger).

In der Zeit bis zur Unterzeichnung der Verträge für das Anlagemodell „pro futura Vorsorgeplan“ am 19.10.2005 standen dem Kläger die Beilage ./5 und Prospekte hinsichtlich der beiden Fonds zur Verfügung. Es war ihm auch bekannt, dass die finanzierende Bank die Landeshypothekenbank Steiermark sein soll (PV Kläger).

Aufgrund der Angaben des Klägers über seine finanzielle Situation wurde diese von [REDACTED], der im Jahr 2005 Leiter einer Filiale der Landeshypothekenbank Steiermark gewesen ist, geprüft und für hinreichend befunden, um ihm einen Kredit in der Höhe von € 266.250,-- einzuräumen (Zeuge [REDACTED]).

Am 19.10.2005 wurde die Investition in den „pro futura Vorsorgeplan“ der beklagten Partei vorgenommen. Anwesend waren für die Landeshypothekenbank Steiermark [REDACTED], für die beklagte Partei deren Geschäftsführer [REDACTED] und der Kläger (Zeuge [REDACTED]).

Die Freigabe des Kredites an den Kläger wurde bei der Landeshypothekenbank Steiermark bereits am 13.10.2005 beschlossen. Am 19.10.2005 verhielt es sich so, dass [REDACTED] jedenfalls die Angaben über das Vermögen des Klägers mit diesem besprach. [REDACTED] legte dem Kläger auch eine mehrseitige „Risikoanalyse Fremdwährungskredit und Risikoinformation Lebensversicherung/Risikoinformation“ zur Unterschrift vor. Dieser „Aufklärungsbogen“ wurde vom Kläger auch unterfertigt (Zeuge [REDACTED] Beilage ./1), wobei nicht festgestellt werden kann, inwieweit dieser besprochen worden ist. Jedenfalls hat der Kläger diese Aufklärung nicht verstanden, was jedermann auffallen muss, wenn er sich über dieses Thema mit dem Kläger unterhält

(Schlussfolgerung des Gerichtes).

Teil des Anlagekonzeptes der beklagten Partei war auch der Fonds „Hypo Star“ der Landeshypothekenbank Steiermark, da diese das Veranlagungskonzept der beklagten Partei nicht mit einer Rendite von 6%, sondern mit lediglich 4% kalkuliert hat. Bei dieser Kalkulation hätte ohne den „Hypo Star“ zum Ende der Tilgungszeit des endfälligen Kredites eine Zuzahlung erfolgen müssen. Bei allen durch die Landeshypothekenbank Steiermark finanzierten „pro futura Vorsorgeplänen“ war der „Hypo Star“ Teil des Konzeptes (Zeuge **[REDACTED]**).

Von Seiten des Geschäftsführers der beklagten Partei wurde dem Kläger – in Abweichung von Beilage ./D – der durchschnittliche Ertrag mit zwischen 11% und 13 % für den „Clerical Medical“ sowie mit 8,5 % für den „Prudential“ geschildert (PV GF Beklagte).

In der Folge wurde dann der Fremdwährungskreditvertrag vom Kläger über einen einmal ausnützbaren CHF-Kredit im Gegenwert von € 266.250,-- abgeschlossen (Beilage ./G; Zeuge **[REDACTED]**). In diesem Kreditvertrag ist eine Zinsanpassungsklausel vereinbart worden (Beilage ./G).

[REDACTED] war nicht bekannt, dass der Kläger lediglich € 8.000,-- investieren wollte. Wäre ihm dies bekannt gewesen, hätte er den Kreditvertrag über € 266.250,-- nicht abgeschlossen (Zeuge **[REDACTED]**).

Dem Kläger wurde jedenfalls auch am 19.10.2005 nicht mitgeteilt, dass eine Situation eintreten kann, in dem das Investmentmodell der Beklagten es erforderlich macht, dass er zusätzliche Tilgungen leisten muss. Der Kläger war nicht bereit, beim gegenständlichen Investment einen Verlust in Kauf zu nehmen. Er wollte eine Rendite von 5% bis 6% erzielen (PV Kläger). Er war mit einer Anlagedauer von mehr als 8 Jahren einverstanden (Beilage ./5).

Die beklagte Partei stellte dem Kläger für die Auftragsbetreuung einen Betrag von € 10.651,-- in Rechnung, wobei diese Beträge in Beilage ./D unter den Positionen „Auftragsbetreuung“ mit € 7.988,-- und „SW-Betreuungsgebühr“ mit € 2.663,-- ausgewiesen sind. Diese Beträge berechnet die beklagte Partei mit 3% bzw. 1 % von der Bemessungsgrundlage von € 266.250,-- (Beilage ./D). Dem Kläger war bekannt, dass die beklagte Partei eine Provision von ihm erhält. Es war ihm die Höhe damals nicht bekannt. Er hätte den Vertrag aber dennoch abgeschlossen, wenn ihm die Provision von rund € 11.000,-- bekannt gewesen wäre (PV Kläger).

Bei der Anlageform „pro futura Vorsorgeplan“ liegt eine verstärkte Risikokonstellation vor, da nicht nur in der Veranlagung bzw. Veranlagungsform (ausländische Lebensversicherungen) Risiko besteht, sondern auch mit der Gestaltung des Kredits (Tilgungsträgerkredit, Fremdwährung) besondere Risiken verbunden sind (SV-Gutachten).

Das Veranlagungskonzept der beklagten Partei beruht auf der Aufnahme eines Kredites in Höhe von EUR 266.250,--, mit dessen Auszahlungssumme Einmalerläge in ausländische Lebensversicherungen vorgenommen wurden. Der Kredit wurde als endfällig per 31.12.2025 vereinbart, sodass bis zu dieser Fälligkeit nur Zinsen und Nebengebühren zu den Abschlussterminen zu bezahlen sind. In der Erwartung, dass die Zinssätze eines in Schweizer Franken aufgenommenen Kredites (CHF-Kredit) bis 31.12.2025 stets (wesentlich) unter den Zinssätzen eines Euro-Kredites liegen würden, wurde auch der gegenständliche Kredit in der Nominalwährung Schweizer Franken aufgenommen und ist ungeachtet des Kurses des Schweizer Franken in Schweizer Franken zurückzubezahlen (SV-Gutachten).

Die Sicherstellung des Kredites erfolgte durch eine Verpfändung des Wertpapierdepots 40000310680 der Hypo Steiermark sowie einer Verpfändung der bestehenden Lebensversicherungen der „Prudential International“ (Einmalerlag von EUR 93.000,00) und „Clerical Medical International“ (EUR 150.000,00).

Um dem Kläger dieses Modell schmackhaft zu machen, wurde in Beilage ./D eine Gewinnprognose vorgenommen, die jegliche dem Modell innewohnenden Risiken außer Acht lässt und dem Anleger nur ein simpel dargestelltes optimistisches Szenario bietet:

Es wird dargestellt, dass es möglich wäre, nach Ablauf von 20 Jahren mit einer Eigenleistung von EUR 5.000,00 einen Gesamtertrag von EUR 237.950,00 zu erzielen; dies allerdings unter der unrealistischen Prämisse, dass die gesamte 20-jährige Laufzeit hindurch

- Der Kreditzinssatz - ungeachtet der Zinsanpassungsklausel(!) - unverändert bei 2% liegen würde;
- Von der Clerical Medical Versicherung an den Versicherungsnehmer jährlich unverändert EUR 7.800,00 ausgeschüttet werden würden;
- Aus einem Sparplan monatlich EUR 206,00 bei einer durchgehend unveränderten Verzinsung von 4,5% p.a. eingezahlt würden.

Dieser Betrag würde der Differenz entsprechen, die sich aus der monatlichen

Zinsbelastung des CHF-Kreditkontos (fiktive EUR 444,00) und der laufenden Ausschüttung aus der Clerical Medical Versicherung (angenommene monatliche EUR 650,00 bzw. jährliche EUR 7.800,00) errechnet;

- Aus einem - durchgehend unverändert mit 2% verzinsten - Depot, in das zu Beginn EUR 10.000,00 aus dem Kredit eingezahlt würden, EUR 14.913,00 ausgezahlt würden;
- Die Clerical Medical Versicherung während der 20 Jahre eine Gesamtrendite von 6% abwerfen würde;
- Die Prudential Versicherung während der 20 Jahre eine Gesamtrendite von 6% abwerfen würde (SV-Gutachten).

In diesem positiven, aber nicht realistischen Szenario würde sich am Ende der 20-jährigen Laufzeit ein Guthaben von EUR 504.000,00 ansammeln, aus dem der CHF-Kredit im theoretischen Gegenwert von EUR 266.250,00 zurückzuzahlen wäre. Die Differenz von EUR 237.250,00 wäre der dem Anleger verbleibende Gesamtgewinn (Seite 5 der Beilage ./D; SV-Gutachten).

Bei dieser Berechnung handelt es sich um eine Fiktion, deren tatsächliches Eintreten in der Praxis absolut unwahrscheinlich ist. Besonders unrealistisch sind dabei wohl folgende, der Berechnung und dem Angebot zugrunde gelegte Prämissen:

- Gleichbleibender EUR-Gegenwert des CHF-Kreditsaldos. Es wird negiert, dass Währungskurse permanenten Schwankungen unterworfen sind und dass auszuschließen ist, dass der bei Krediteinräumung bestehende EUR-Gegenwert des CHF-Kredits nach 20 Jahren keinesfalls völlig unverändert sein wird.

- Gleichbleibender Zinssatz des CHF-Kredits. Es wird negiert, dass aufgrund der Zinsgleitklausel des Kreditvertrags während 20 Jahren mit Sicherheit Änderungen des Zinssatzes stattfinden werden.

- Es konnte nicht davon ausgegangen werden, dass Ausschüttungen der Clerical Medical Versicherung an den Versicherungsnehmer 20 Jahre lang unverändert sein würden.

- Es konnte nicht davon ausgegangen werden, dass die Lebensversicherungen eine Rendite von 6% abwerfen würden, da diese von der Entwicklung der Finanzmärkte abhängig ist.

- Zur Erreichung der Ergebnisse aus dem Sparplan und dem Depot von EUR

10.000,00 wäre es erforderlich, Fixzinszusagen der Bank für 20 Jahre zu erhalten. Derartige Zusagen sind in der bankwirtschaftlichen Realität nahezu auszuschließen (SV-Gutachten).

Das Eintreffen der in Beilage ./D präsentierten Ergebnisse ist und war völlig unwahrscheinlich (SV-Gutachten).

Die dem Kläger vermittelte Veranlagung (Kombination von CHF-Kredit mit ausländischer Lebensversicherung als Tilgungsträger) entspricht nicht den Einkommens- und Vermögensverhältnissen des Klägers und ist für eine Pensionsvorsorge nicht geeignet (SV-Gutachten).

Im Grundkonzept wurden Tilgungsträger-Anlage-Konzepte, wie auch hier vorliegend, vor allem von Finanzdienstleistern, zu Beginn der 2000-er Jahre oft angeboten. Spätestens 2003 aber, als die Finanzmarktaufsicht ihre „FMA-Mindeststandards“ für die Vergabe und Gestionierung von Fremdwährungskrediten vom 16.10.2003 veröffentlicht hatte, wurde von der FMA regelmäßig auf die diesem Modell innewohnenden Risiken hingewiesen und letztendlich 2010 de facto unterbunden, dass Fremdwährungs-Tilgungsträger-Kredite (von Banken) an Verbraucher gewährt werden (SV-Gutachten).

Das von der beklagten Partei angebotene Produkt „pro futura Vorsorgeplan“ wurde von der Finanzmarktaufsicht (FMA) nicht geprüft, da diese keine Produktaufsicht führt, sondern nur eine Verhaltensaufsicht (Zeuge Mag. ██████████).

Wären dem Kläger diese Unsicherheiten, die beim gegenständlichen Investment bestehen, aufgezeigt worden, so hätte er dieses Investment nicht vorgenommen (Schlussfolgerung des Gerichtes).

Beweiswürdigung:

Obige Feststellungen stützen sich auf die jeweils in Klammer angeführten Beweismittel.

Hinsichtlich der grundsätzlichen Einschätzung des Produktes der beklagten Partei ist auf das schlüssige und gut nachvollziehbare Gutachten des Sachverständigen ██████████ zu verweisen. Dieser konnte gut nachvollziehbar darlegen, wie risikoreich die gegenständliche Anlageform in Kombination der verschiedenen, nicht

hinreichend abschätzbaren zukünftigen Entwicklungen ist. Schlüssig konnte der Sachverständige darlegen, dass das Modell der beklagten Partei auf einer in der Realität nicht vorliegenden Idealentwicklung aufbaut, die suggeriert, dass bei einer Investition von € 5.000,-- binnen 20 Jahren ein Gewinn von rund € 230.000,-- erzielt werden kann. Jedenfalls konnte dieses Gutachten aufgrund seiner Schlüssigkeit den Feststellungen zu Grunde gelegt werden.

Aus diesem Gutachten ergibt sich in Verbindung mit der Aussage des Klägers über seine Risikobereitschaft und seine finanziellen Verhältnisse, dass der Kläger dieses Investment niemals abgeschlossen hätte, wären ihm auch nur annähernd die Risiken der Anlage geschildert worden.

Zur Aussage des Klägers ist auszuführen, dass diese grundsätzlich als sehr glaubwürdig einzuschätzen ist. Aufgrund der unmittelbaren Wahrnehmung durch das Erstgericht hat sich dieser Eindruck immer mehr verstärkt, allerdings auch der Umstand, dass der Kläger ganz offenbar völlig überfordert gewesen ist, auch nur ansatzweise die weitreichenden Konsequenzen eines Investments von über € 260.000,-- abzuschätzen. In diesem Zusammenhang war der Kläger eher bemüht, vorzugeben, dass er die einzelnen Komponenten des Investments verstanden hat. Auch war auffällig, dass der Kläger bereit war, die Provision der beklagten Partei zu akzeptieren, als zuzugestehen, dass er allenfalls bei Bewusstsein der Höhe der Provision den Vertrag nicht abgeschlossen hätte. In diesem Zusammenhang ist auch darauf hinzuweisen, dass der Kläger, wie auch im Protokoll vom 3.9.2010 festgehalten, nicht einmal in der Lage war das Wort „Fonds“ (richtig) auszusprechen, was ein weiteres Indiz für die völlige Unerfahrenheit des Klägers in derartigen Investmentangelegenheiten ist. All diese Umstände haben zur Einschätzung geführt, dass der Kläger zwar grundsätzlich als glaubwürdig einzuschätzen ist, aber ebenso auffallend überfordernd ist, was die gegenständliche Veranlagung von Geld anbelangt. Insoferne ist seine Aussage in diesen Bereichen zu relativieren.

Dass die beklagte Partei vor dem 7.9.2005 keine Daten über die Vermögensverhältnisse des Klägers hatte bzw. derartige nicht an die beklagte Partei von [REDACTED] weitergegeben worden sind, ergibt sich aus der Aussage des Klägers, dass ein Mitarbeiter der beklagten Partei beim Ausfüllen der Beilage ./3 jene Daten übernommen hat, die ihm der Kläger aus Anlass dieses Gespräches genannt hat.

Dass der Kläger tatsächlich beim Gespräch mit dem Zeugen [REDACTED] den Betrag von € 8.000,- nannte, den er angespart und investieren wollte, ergibt sich einerseits aus der Aussage des Klägers, aber auch aus der allgemeinen Lebenserfahrung, dass eine Beratung ohne Berücksichtigung dieses Parameters gar nicht möglich ist. Dass sich von Seiten der beklagten Partei daran niemand mehr zu erinnern vermag, kann durchaus darin gelegen sein, dass darin wohl ein eklatantes Missverhältnis zwischen Eigenkapital und Fremdfinanzierung zum Ausdruck kommt. Bezeichnend ist in diesem Zusammenhang auch die Aussage des Geschäftsführers der beklagten Partei, wenn er ausführt, dass der Kläger ohnedies nur € 5.000 an Eigenkapital investiert hat.

Dass der Betrag von € 8.000 der Pensionsvorsorge dienen sollte, ergibt sich zweifellos aus Beilage ./11.

Völlig glaubwürdig konnte der Kläger auch ausführen, dass ihm von einer Kalkulation auf Basis einer Rendite von 4% nichts mitgeteilt worden ist, sondern eben nur die Beilage ./D mit einer Rendite von 6% „vorgestellt“ wurde, wobei man sich ungefähr vorstellen kann, wie das Zahlenmaterial von Seiten der beklagten Partei präsentiert worden ist, wenn selbst der Geschäftsführer der beklagten Partei einräumt, dass er eine Rendite von 11% und 13 % für den „Clerical Medical“ sowie mit 8,5 % für den „Prudential“ als durchschnittlich geschildert hat .

Zur Aussage des Zeugen [REDACTED] ist auszuführen, dass dessen Ausführungen nicht geeignet sind, den Feststellungen eines Urteils zu Grunde gelegt zu werden. Lediglich einmal dürfte der Zeuge objektiv richtig ausgesagt haben, als er bejahte, dass er natürlich keine Berechnung hinsichtlich eines Szenarios gehabt habe, in dem die Zinstilgung höher ist als die Rendite, da dies „ja absurd und ja dem Investment widersprechen“ würde. Genau vor diesem Hintergrund ist wohl die „Beratung“ seitens der beklagten Partei abgelaufen. Man sichere sich eine Provision, die über dem Betrag liegt, die der Anleger (ursprünglich) bereit ist anzulegen, und drücke diesem einen Fremdwährungskredit von über € 260.000,- „aufs Auge“ und lege diesen Betrag als Berechnungsgrundlage für die eigene Provision zu Grunde. Schon aufgrund der Berechnung der Provision bei der beklagten Partei ist es offensichtlich, dass es dieser einzig und alleine darauf angekommen ist, ihrem Kunden ein möglichst hohes Investment zu „vermitteln“, das von der Bank auch aufgrund der Sicherheit des Immobilienbesitzes des Beklagten noch finanziert wird (vgl dazu Beilage ./3, dass dort unter Vermögen des Klägers ein Betrag von € 267.034,- ausgewiesen ist). Es kann

vor diesem Hintergrund ausgeschlossen werden, dass eine auch nur ansatzweise seriöse Beratung des Klägers über die Risiken des gegenständlichen Produktes stattgefunden hat. Bedenkt man noch dass die Beratung über das Veranlagungsmodell nicht einmal 30 Minuten gedauert hat, verstärkt sich dieser Eindruck noch. Wie soll in dieser kurzen Zeit einem unbedarften Konsumenten nicht nur das Risiko eines Fremdwährungskredites, sondern auch noch das gegenständliche Modell mit zwei ausländischen Fonds erklärt werden und auch auf die damit zusammenhängenden einzelnen Risiken und deren Zusammenwirken? Wie bereits oben zum Kläger ausgeführt, kann auch diesem Zeugen nicht verborgen geblieben sein, dass der Kläger keinesfalls in der Lage war, dieses Anlageprodukt richtig einzuschätzen.

Völlig unglaubwürdig ist dieser Zeuge, wenn er angibt, dass ihm nicht bekannt gewesen sei, wieviel der Kläger investieren habe wollen, das ist geradezu absurd. Dies ist überhaupt eine der ersten Fragen in einem Gespräch über die Anlage von Geld. Selbst wenn man diesem Teil der Aussage folgen würde, dass dies bereits bei Winvestors abgeklärt worden sei, so wären diese Daten jedenfalls an die beklagte Partei weiterzugeben gewesen und wenn sie dort nicht am 7.9.2005 vorhanden gewesen wären, so wäre eben der Kläger dazu zu befragen gewesen. Offen bleibt auch, wie dieser Zeuge ohne diese Informationen auch nur irgendeine die von ihm beschriebene Präsentation bzw. Beratung machen soll, wenn er nicht weiß, was der Kläger will.

Dass dieser Zeuge auf ein Risiko bei dieser Anlage nicht hingewiesen hat, kann auch daraus abgeleitet werden, dass er darauf verwies, dass er davon ausgeht, dass Risikohinweise durch den Geschäftsführer der beklagten Partei bzw. durch die finanzierende Bank erfolgt sind (AS 139). Besser kann man nicht mehr zum Ausdruck bringen, dass er selbst keinerlei Beratung über die Risiken durchgeführt hat. Wie interessiert dieser Zeuge am Abschluss und der Unterlassung einer Risikoaufklärung gegenüber dem Kläger war, lässt sich wohl auch daraus ableiten, dass er für diese Art der Beratung von 45 Minuten „ungefähr € 3.000 bis € 5.000,--“ erhalten hat. Derartiges lässt sich naturgemäß besser in einem Betrag von € 260.000,-- „verpacken“ als bei einem Investment von € 8.000,-- wie vom Kläger tatsächlich gewollt.

Bezeichnend für das Vorgehen der beklagten Partei ist auch die Aussage deren Geschäftsführers. Im Grunde genommen hatte er keine Ahnung worüber tatsächlich

mit dem Kläger gesprochen worden ist, sondern erschöpfen sich seine Ausführungen in allgemeinen Hinweisen. Hervorstechend ist die Beantwortung der Frage, ob ihm mitgeteilt worden ist, dass der Kläger rund € 8.000,-- investieren will, was er damit beantwortete, dass ohnedies nur € 5.000,-- vom Kläger investiert worden seien und der Rest fremdfinanziert worden sei. Bedenkt man, dass der Kläger einen Fremdwährungskredit in der Höhe von rund € 266.000,-- dafür aufgenommen hat, so wird ersichtlich, wie Beratungstätigkeit bei der Beklagten ausgeführt wird. Völlig am Kern des Problems geht die Aussage des Geschäftsführers der Beklagten vorbei, wenn er ausführt, dass die Beklagte mit dem Investment „pro futura“ beauftragt worden ist und damit alles auf „Schiene“ gewesen sei. Dabei bleibt aber offen, wie man zu diesem Investment gekommen ist. Geradezu unverschämt wird die Aussage des Geschäftsführers der beklagten Partei, wenn er ausführt, dass nicht von Haus aus geplant gewesen sei, den Kredit in Schweizer Franken zu konvertieren. Nicht nur, dass es ausschließlich Berechnungen auf Basis Schweizer Franken gibt (Beilage ./D), ist gerade das Ausnützen den Zinsvorteiles Basis dieses Anlagemodells. Aufgrund des Eindruckes die der Geschäftsführer bei der Beantwortung der an ihn gerichteten Fragen hinterlassen hat, ist dessen Aussage als im Höchstmaß unglaubwürdig einzuschätzen, was die Aufklärung des Klägers über die Risiken der gegenständlichen Anlageform anbelangt. Ganz offensichtlich ging es – wie schon beim Zeugen ██████████ ausgeführt - nur darum, eine möglichst hohe Bemessungsgrundlage zu erzielen, auf deren Basis dann die Provision der beklagten Partei errechnet werden konnte.

Zum Zeugen ██████████ ist auszuführen, dass dieser grundsätzlich nicht unglaubwürdig gewirkt hat, dies auch vor dem Hintergrund, dass er ausführte, dass er sich nicht in der Lage sah, eine entsprechende Risikoeinschätzung des Anlagemodells der beklagten Partei vorzunehmen. Offensichtlich war er der einzige, der abzuschätzen vermochte, dass seine Anlageprodukte (small und micro caps an der New Yorker Börse) nicht für den Kläger geeignet sind. Daraus ergibt sich aber auch die Glaubwürdigkeit der Aussage dieses Zeugen, dass er den Kläger als risikoscheu eingeschätzt hat. Dass nicht festgestellt werden konnte, ob dieser Zeuge den Kläger über die grundsätzlichen Risiken des „pro futura Vorsorgeplans“ aufgeklärt hat, ergibt sich daraus, dass der Zeuge aussagte, dass er sich an das konkrete Gespräch nicht erinnern kann, sondern im Zuge seiner Aussage vor Gericht lediglich den „Werbepot“ der beklagten Partei für dieses Produkt wiedergegeben hat.

Zum Zeugen [REDACTED] ist auszuführen, dass sich daraus zunächst ergibt, dass er die Kreditwürdigkeit des Klägers aufgrund der Angaben in Beilage ./3 geprüft hat, in der das Vermögen des Klägers mit rund € 267.000,-- ausgewiesen ist.

Auffallend waren auch die Ausführungen dieses Zeugen, dass er einräumte, dass er den Kreditvertrag nicht abgeschlossen hätte, wenn es irgendwelche Auffälligkeiten gegeben hätte. Zu diesem Zeitpunkt war der Kläger noch nicht einvernommen. Nach der Einvernahme des Klägers ist dieser Teil der Aussage des Zeugen vor einem ganz anderen Licht zu sehen. Es muss diesem jedenfalls aufgefallen sein, dass der Kläger bei der Beurteilung dieses Investments überfordert war und es nicht verstanden hat.

Jedenfalls ergibt sich aus der Aussage dieses Zeugen, dass der „Hypo Star“ jedenfalls Teil des Gesamtinvestments war, sodass sich auch das Vorbringen der beklagten Partei in diesem Punkt als schlicht falsch erweist.

Die Ausführungen dieses Zeugen, dass er den Kläger auf Basis der Beilage ./1 über die Risiken aufgeklärt hat, kann nicht den Feststellungen zu Grunde gelegt werden. Dies vor dem Hintergrund, dass der Zeuge ausführt, dass er sich an das konkrete Gespräch mit dem Kläger nicht erinnern kann. Wenn ihm dies aber nicht möglich ist, so können generelle Ausführungen, wie er immer beraten haben will, nicht den Feststellungen zu Grunde gelegt werden. In diesem Zusammenhang ist aber auch die Überforderung des Klägers bei diesem Investment, das schon bei seiner Befragung im gegenständlichen Verfahren offensichtlich war, zu berücksichtigen. Hätte dieser Zeuge tatsächlich versucht, dem Kläger die Risiken wie sie in Beilage ./1 aufscheinen (verständlich) zu erklären, so hätte er erkannt, dass dieser überfordert ist.

Rechtliche Beurteilung:

Zum Beweisantrag der beklagten Partei in der Verhandlung vom 17.6.2011 das Sachverständigengutachten zum Beweis dazu zu ergänzen, dass die beiden Lebensversicherungen entsprechende Kapitalgarantien im Ausmaß von 80 bzw 100 % zusichern, dies daher eine Risikoreduktion darstelle und beantragt werde, dem Sachverständigen den Auftrag zu erteilen, die Rücknahmemodalitäten sowie den bei Erfüllung der Gesamtvertragslaufzeit prozentuell zur Auszahlung gelangenden Betrag zu prüfen sowie eine Beurteilung dahingehend anzustellen, welche Risikoklassifizierung für die einzelnen Tilgungsträger bestehen, ist auszuführen, dass der Sachverständige zu diesem Antrag befragt angab, dass sich selbst unter der

Prämisse, dass derartige Kapitalgarantien bestünden, sich an der bisherigen Gesamteinschätzung nichts ändert, wenn sich nicht herausstellen würde, dass die im Akt erliegenden Urkunden unrichtig seien. Diesbezüglich gibt es weder Vorbringen noch Beweisergebnisse, sodass schon aus diesem Grunde dieser Antrag abzuweisen war.

Auch darf nicht übersehen werden, dass sich, wie der Sachverständige ausgeführt hat, zum Zeitpunkt seiner Beurteilung keinerlei Beweisergebnisse gefunden haben, die eine Kapitalgarantie tatsächlich bestätigen (Seite 3 der PA vom 17.6.2011). Derartige Beweise wurden auch nicht aus Anlass des Beweisantrages der beklagten Partei am 17.6.2011 vorgelegt, sondern nur die Beilage ./15, die aber für das Jahr 2007 in den Punkten „Wert des Vertrages“, „Auszahlung im Leistungsfall“ und „Auszahlungswert im Fall der Rückgabe (Kündigung)“ höhere Werte ausweist, als die bereits vom Sachverständigen für sein schriftliches Gutachten berücksichtigte Beilage ./K, die in diesen Punkten niedrigere Werte für das Jahr 2008 ausweist. Somit ist eine Ergänzung des Gutachtens auch aus diesem Grunde nicht vorzunehmen, da die beklagte Partei ihrer diesbezüglichen Beweispflicht nicht nachgekommen ist und es nicht Aufgabe des Sachverständigen ist, im Sinne eines Erkundungsbeweises derartige Urkunden beizuschaffen, aus denen sich eine Kapitalgarantie ergibt. Aus Beilage ./15 kann eine solche nicht abgeleitet werden.

Schließlich darf nicht übersehen werden, dass wenn eine Kapitalgarantie für einen der beiden Fonds von 80% des Höchststandes bestehen würde, noch immer ein Verlustrisiko von 20% bestehen würde, mit dem der Kläger nach den Feststellungen nicht einverstanden gewesen wäre. Es darf auch nicht übersehen werden, dass ausgehend von den Wünschen des Klägers eine derartig eklatante Fehlberatung vorliegt, dass auch eine derartige Kapitalgarantie nichts an diesem Umstand ändern könnte.

Wie sich aus den Feststellungen ergibt, bezieht sich das kausale, rechtswidrige und schuldhafte Verhalten der beklagten Partei auf eine mangelhafte Erhebung des Anlageziels der Kläger sowie auf die mangelhafte bzw. nicht erfolgte Aufklärung über die Wechselwirkungen von Fremdwährungsrisiko und Entwicklung des Tilgungsträgers.

Die Haftung des Anlageberaters knüpft bei einem Beratungsfehler an der Verletzung vorvertraglicher oder beratervertraglicher Aufklärungs- bzw.

Informationspflichten an (P. Bydlinski, Haftung für fehlerhafte Anlageberatung, ÖBA 2008, 159; Wilhelm, Zur Haftungs begründung und Haftungsausfüllung beim Anlegerschaden, ecolex 2010, 232). Ähnlich beruht die Prospekthaftung nach dem Kapitalmarktgesetz oder nach dem BörseG auf einer Weiterentwicklung der Haftung für culpa in contrahendo (RIS-Justiz RS0108218). Der Nachteil für den Anleger liegt bereits im Erwerb nicht gewünschter Vermögenswerte, die er bei richtiger Beratung nicht gekauft hätte (P. Bydlinski, aaO 160). Der Geschädigte ist so zu stellen, wie er stünde, wenn der Anlageberater pflichtgemäß gehandelt, ihn also richtig aufgeklärt hätte (6 Ob 110/07f mwN). Es gebührt demnach der Vertrauensschaden (RIS-Justiz RS0108267; vgl auch RS0016374; nach P. Bydlinski [aaO 164] führt eine Verletzung der Beratungspflicht als vertragliche Hauptpflicht zum Ersatz des Erfüllungsinteresses). Der Ersatz des Vertrauensschadens basiert auf dem Grundgedanken, dass bei richtiger Beratung das konkrete Wertpapier nicht gekauft bzw. das konkrete Effektengeschäft nicht abgeschlossen worden wäre (10 Ob 11/07a; vgl. auch RIS-Justiz RS0016377). Die Berechnung des Vertrauensschadens kann entweder konkret oder abstrakt erfolgen (RIS-Justiz RS0016376). Da der Anleger bei richtiger Beratung das Wertpapier nicht erworben hätte, besteht der Schaden nach der Judikatur jedenfalls in der Differenz zwischen dem Erwerbspreis einerseits und dem Kurswert des nicht gewollten Papiers bzw. den Zinszahlungen andererseits (8 Ob 123/05d; 10 Ob 11/07a), also dem rechnerischen Vermögensschaden (8 Ob 123/05d; vgl RIS-Justiz RS0030153; RS0108218).

Bezieht sich der Vorwurf rechtswidrigen Verhaltens demgegenüber auf die Durchführung der Vermögensverwaltung, so betrifft der begehrte Schadenersatz nicht die Wurzel des Geschäfts, sondern dessen Abwicklung. Entsteht der Schaden in diesem Sinn durch Nichterfüllung einer gültig begründeten Hauptleistungsverpflichtung, so hat der Schädiger jenen Zustand herzustellen, der im Vermögen des Geschädigten bei gehöriger Erfüllung (positives Erfüllungsinteresse) entstünde (RIS-Justiz RS0016377; RIS-Justiz RS0018239; vgl auch RIS-Justiz RS0018463 und RS0018258).

Im vorliegenden Fall macht der Kläger infolge pflichtwidriger Anlageberatung geltend, dass er nicht die gewünschten risikolosen, sondern risikoträchtige Wertpapiere erworben hat. In diesem Fall ergibt sich der dem Geschädigten nach der Differenzmethode zu ermittelnde Schaden nicht aus einer Gegenüberstellung des aufgewendeten Veranlagungsbetrages zu den Kurswerten der vom geschädigten

Kläger nach wie vor gehaltenen Papiere zum Zeitpunkt des Schlusses der mündlichen Streitverhandlung, da die Wertpapiere mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit zukünftigen Kursschwankungen unterliegen. Mangels Bezifferbarkeit des dem Kläger endgültig entstandenen Schadens zum Zeitpunkt des Schlusses der mündlichen Verhandlung erster Instanz ist eine auf Geldleistung gerichtete Schadenersatzklage nicht möglich. Der Kläger ist - sofern er nicht entweder versucht, Naturalrestitution zu erlangen oder die Papiere verkauft - auf einen Feststellungsanspruch zu verweisen. Erst nach einem Verkauf der Wertpapiere kann der Geschädigte daher einen Geldersatzanspruch stellen, weil sich dann - durch Gegenüberstellung des Erwerbspreises zuzüglich der Erwerbskosten und des Veräußerungspreises - der rechnerische Schaden endgültig beziffern lässt (RS0120784). Es war daher das Hauptbegehren abzuweisen, aber dem Eventualbegehren voll inhaltlich statt zu geben.

Die Kostenentscheidung stützt sich auf § 41 ZPO, da der Kläger mit seinem Eventualbegehren voll durchgedrungen ist. Die beklagte Partei erhob insofern Einwendungen gegen das Kostenverzeichnis der klagenden Partei, als sie ausführte, dass weder die Vertagungsbitte vom 21.12.2009 noch der Fristerstreckungsantrag vom 13.12.2010 zu honorieren seien. Auch der Schriftsatz vom 8.6.2011 sei nicht zu honorieren, da sich dieses Vorbringen darauf beschränke, das Gutachten des Sachverständigen wiederzugeben. Auch die Vorlage der Beilage ./L hätte schon mit einem früheren Schriftsatz erfolgen können. Dazu ist auszuführen, dass weder die Vertagungsbitte noch der Fristersteckungsantrag zu honorieren sind, da diese die Sphäre der klagenden Partei betreffen. Zum Schriftsatz vom 8.6.2011 ist auszuführen, dass die beklagte Partei auf eine Honorierung soweit sie über eine Urkundenvorlage hinausgeht, verzichtet hat. Auch als Urkundenvorlage ist diese Eingabe jedoch nicht zu honorieren, da diese Vorlage bereits im Zuge einer davor erfolgten Urkundenvorlage hätte erfolgen können.

Landesgericht für Zivilrechtssachen Graz, Abteilung 12
Graz, 27. September 2011
Mag. Günther Korner, Richter

Elektronische Ausfertigung
gemäß § 79 GOG