

NEWSLETTER

Bank- und Kapitalanlagerecht

DIE THEMEN

Leasing-Ende für Airbus A380	–	Dr. Peters-Fonds in Turbulenzen	> S. 2/3		
Kosten- und Gebührenkalkulation	–	Banken und Sparkassen in der Kritik	> S. 3/4		
VW-Dieselskandal	–	Pkw-Wertverlust schadet Leasingnehmern	> S. 4		
EuGH-Urteil zu Fremdwährungskrediten	/	Lebenspolicen	/	Hotel-Aktie	> S. 4 ff.

EDITORIAL



Sehr geehrte Leser,

ob Immobilien oder Schiffe, ob Flugzeuge oder Patente – die Möglichkeiten, Geld in kostenintensive und hochriskante Fonds zu stecken, waren in den vergangenen zehn Jahren vielfältig. Ebenso vielfältig waren die Versprechungen – Investieren Sie in Innovation, Investieren Sie in die Zukunft der Luftfahrt, etc. – und die oft sehr optimistischen Prognosen der Fonds. Die Ernüchterung kam später, wie auch unsere ersten beiden Artikel in diesem Newsletter wieder zeigen.

So erweist sich der vor gut zehn Jahren angepriesene „Super-Jumbo“ A380 von Airbus für viele Tausende Fondsanleger offenbar als „Super-Flop“. Immerhin ist nicht immer das Geld verloren – wenn Anleger wissen, was sie tun können, um ihr Kapital zu retten. Und wie so oft, heißt es auch hier: Wenn einmal gewisse Fristen verstrichen sind, dann ist es (leider) zu spät.

Des Weiteren finden Sie unter anderem etwas zu einer Studie über fragwürdige Gebührenkalkulation von Banken und Sparkassen, zu einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs zu Aufklärungspflichten bei Fremdwährungskrediten sowie zum Verkauf oder Nicht-Verkauf bestehender Lebensversicherungsverträge durch große Versicherungsgesellschaften an Dritte. Viel Spaß beim Lesen wünscht

Herzlich, Ihr André Tittel

PatentPortfolio I: Absolute Verjährung droht!

Beim dem Fonds „PatentPortfolio I“ läuft die absolute Verjährung (zehn Jahre nach dem jeweiligen Zeichnungstag) ab. Bei manchen Anlegern ist sie bereits abgelaufen; bei anderen steht dies in den kommenden Tagen/Wochen noch bevor – sie können also noch handeln.

Der - im Verlauf des zweiten Halbjahres 2007 emittierte - geschlossene Fonds „Dritte Patentportfolio Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG“ (kurz: PatentPortfolio I) sollte Patente bewerten, erwerben, weiterentwickeln und vermarkten. Die Konstruktion als „Blind Pool“ bedeutete, dass die zu erwerbenden Patente und Exklusivlizenzen zum Zeitpunkt der Prospekterstellung zum ganz überwiegenden Teil noch nicht feststanden. Wesentlicher Vertragspartner des Fonds war die IP Bewertungs AG; sie sollte die Patente (vor)auswählen, bewerten sowie Vermarktungsstrategien entwickeln und umsetzen. Vertriebspartner der Fondsgesellschaft war die

Deutsche Bank. Als Treuhänderin fungierte die Neunzehnte Paxas Treuhand- und Beteiligungsgesellschaft mbH.

Im Laufe der Zeit zeichnete sich ab, dass die Partnergesellschaft, die IP Bewertungs AG, ihren Versprechungen nicht wie erhofft nachkam. Im Prospekt war sie noch als führende europäische Patentbewertungsgesellschaft gelobt worden, aber im Jahr 2010 musste sie Insolvenz anmelden! Dementsprechend blieb auch die „Performance“ des Fonds weit hinter den Erwartungen zurück.

Falschberatung: Klage auf Schadensersatz

Heute steht für die rund 6.400 Anleger des Fonds PatentPortfolio I der Totalverlust quasi fest. Gegen die Deutsche Bank AG und die Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG laufen wegen fehlerhafter Anlageberatung sowie wegen Prospekthaftung im weiteren Sinne Anlegerklagen auf Schadensersatz. Insbesondere wurden in der Beratung durch die Bank in der Regel die Risiken dieser Anlage nicht hinreichend erklärt und die Expertise der Patentbewertungsfirma im Prospekt falsch dargestellt. Die Mitarbeiter der IP Bewertungs AG waren bei Weitem nicht so erfahren und besonders qualifiziert gewesen wie im Prospekt behauptet.

Die Chancen für einen (Klage-)Erfolg stehen gut, auch wenn jeder Fall individuell geprüft werden muss. Insbesondere drei Aspekte sind hier anzusprechen.

Erstens: Individuelle Falschberatung kam sehr häufig vor – u. a. mangelhafte Aufklärung über das Totalverlustrisiko, die hohen Weichkosten sowie über die von der Vertriebsbank erhaltenen Rückvergütungen.

Zweitens: Beim „PatentPortfolio I“ wird regelmäßig schon im Zeichnungsschein dokumentiert, dass der Langprospekt damals zu spät übergeben wurde. Das begünstigt unsere Beweislage hinsichtlich der fehlerhaften Risikoaufklärung.

Drittens: Es läuft schon ein Kapitalanleger-Musterverfahren wegen verschiedener Prospektfehler: u. a. ergibt sich aus dem Prospekt nicht, dass ein Interessenkonflikt zwischen der Vertriebsbank und wichtigen Schlüsselgesellschaften des Fonds (wie z. B. die Treuhänderin) bestand. Weitere Prospektmängel werden in der Klage angeführt, und es genügt schon, wenn nur ein Mangel vom Gericht bestätigt wird.

Flugzeug-Investments: A380-Fonds von Dr. Peters in schweren Turbulenzen

Den Anlegern einiger Flugzeugfonds drohen herbe Verluste: Betroffen sind vor allem Fonds, die - wie die vom Fondshaus Dr. Peters emittierten Fonds Nr. 129, 130 und 131 - Flugzeuge des Typs A380 von Airbus in ihrem Bestand haben. Technik- und Marktakzeptanz-Probleme – zu geringe Nachfrage seitens der Fluggesellschaften – bei dem doppelstöckigen Super-Jumbo für bis zu 850 Passagiere sind lange bekannt. Jetzt geht es um die Nichtverlängerung von Leasing-Verträgen durch Singapore Airlines.

Singapore Airlines hat angekündigt, ab Oktober 2017 fünf der Riesen-Jets mit Auslaufen der Leasing-Verträge an die Eigner zurückgeben zu wollen. Vier dieser Jets gehören dem Fondshaus Dr. Peters bzw. dessen Fondsanlegern. Es geht um die Dr. Peters-Fonds Nr. 129 sowie 130 und 131. Die drei Fonds, bei denen noch jeweils mehr als 30% der Kreditverbindlichkeiten offenstehen, hatten insgesamt etwa 260 Mio. Euro bei Anlegern eingesammelt. Ausschüttungen wurden bereits gekürzt. In diesen Wochen und Monaten stehen die Fondsanleger nun nicht nur vor der Frage, ob sie noch eine Rendite auf ihr Investment erhalten werden – sondern ob sie überhaupt ihren Kapitaleinsatz zurückbekommen oder herbe Verluste erleiden werden.

Wenig Hoffnung auf positive Lösung

Das Problem: Es fehlt an neuen Interessenten für die 2007 erstmals auf den Markt gebrachten Super-Jumbos. Das macht den Fonds schwer zu schaffen: Einnahmen brechen weg; Ausschüttungen wurden gestoppt. Währenddessen läuft der Kapitaldienst (Zins und Tilgung) an die kreditgebenden Banken weiter. Auch die Fondshäuser verdienen weiterhin nicht schlecht. „Wie das Fondshaus Dr. Peters einen A380 notlandet und trotzdem prächtig daran verdient“ titelte kürzlich (Anfang Oktober 2017) das „Manager Magazin“. Für die Anleger, die um ihr Ersparnis bangen, klingt das wie Hohn.

Laut dem Fondshaus gibt es drei Optionen: Entweder man findet einen neuen Leasingnehmer; dies ist bisher offenbar erfolglos geblieben und dürfte angesichts der mangelnden Marktakzeptanz des Jumbos weiterhin sehr schwierig bleiben. Oder man verkauft die Flugzeuge: Da stellt sich dann die Frage, zu welchem Preis dies geschehen wird; auch hier spricht nach unserer Einschätzung wenig für ein gutes bzw. positives Ergebnis. Die dritte Option heißt, Teile der Maschinen (z. B. die Triebwerke) als Ersatzteile zu vermarkten.

Weitere Fonds von Dr. Peters betroffen

Beim Dr. Peters-Fonds Nr. 129 läuft das Leasing durch Singapore Airlines in diesem Oktober aus. Die Leasing-Verträge von weiteren Maschinen des Typs A380 in den Dr. Peters Fonds Nr. 130 und 131 laufen zwischen Dezember 2017 und Juni 2018 aus. Angesichts der geringen Nachfrage anderer Airlines nach dem A380 dürfte es auch hier schwierig werden, einen Anschlussmieter zu finden. Wenn zudem auch kein Käufer zu für die Fonds akzeptablen Preisen gefunden wird, wird dies die Verlustgefahr für die Fondsanleger deutlich erhöhen.

Wer als Anleger damals im Beratungsgespräch mit der Bank nicht hinreichend über die Risiken dieser Anlage oder über die verdeckten Vertriebsprovisionen (Kick-backs), die die Bank in diesem Zusammenhang von der Fondsgesellschaft erhielt, nicht richtig aufgeklärt wurde, kann Schadensersatz fordern; ebenso, wenn der Fondsprospekt nicht rechtzeitig übergeben wurde.

Studie: Banken und Sparkassen kalkulieren Gebühren in „Wild-West-Manier“

Große Mängel und Lücken bestehen in der Kostenberechnung bei vielen Geldhäusern: Das geht aus einer Studie der Unternehmensberatung Emporias hervor, für die 100 Entscheider auf der ersten und zweiten Führungsebene bei deutschen Banken und Sparkassen befragt wurden.

Das Ergebnis spricht Bände: In einem Drittel der Kreditinstitute existiert kein Schema zur Bewertung der Produktprofitabilität; 43 Prozent können die anfallenden Aufwände für einzelne Produkte oder Produktgruppen nicht benennen. Die Folge: Eine große Mehrheit der Banken kalkuliert Preise zum Teil losgelöst von den Kosten (79 Prozent).

Immerhin vier von zehn Bankmanagern räumten ein, dass in ihrem Haus überhaupt keine ernstzunehmende Produktkostenrechnung durchgeführt wird. In jedem dritten der Institute mit Produktkostenrechnung liefert diese nur einen mittelmäßigen oder schlechten Kostenüberblick. 14 Prozent der befragten Entscheider können die Qualität der Produktkostenrechnung in ihrem Zuständigkeitsbereich gar nicht einschätzen. Laut Emporias lässt das vermuten, dass die Produktkostenrechnung in dem Haus generell wenig Beachtung findet. Auch die Kosten der Prozesse bleiben in vielen Instituten eine „Blackbox“. Über die Hälfte aller Institute mit Prozesskostenrechnung bewerten diese als mittelmäßig oder schlecht. Und selbst wenn Kosten vollständig aufgeschlüsselt analysiert werden, finden die Ergebnisse längst nicht immer Anwendung für

Preisfindungsstrategien: So geben laut Emporias etwa zwei Drittel der befragten Führungskräfte an, dass es in ihrem Unternehmen kaum oder keine Zielkostenvorgaben für Produkte (65 Prozent) und Prozesse (70 Prozent) gibt.

Viele Banken und Sparkassen kalkulierten daher ihre Entgelte in „Wild-West-Manier“, sagt Carsten Jacobi, Geschäftsführer von Emporias: „Damit setzen sie ihre Zukunftsfähigkeit aufs Spiel“, so seine Mahnung. Die Konkurrenz durch Online- und Ein-Produkt-Banken sowie Fintechs werde immer stärker.

Quelle: Fonds professionell online

Wertverlust von Diesel-Pkw schadet Leasingnehmern

Leasingnehmern von VW-Dieselfahrzeugen steht möglicherweise ein kräftiger finanzieller Verlust ins Haus. Denn solche Fahrzeuge dürften aufgrund des Dieselskandals schlechtere Wiederverkaufspreise erzielen als ursprünglich kalkuliert; auch aufgrund der drohenden Fahrverbote in manchen Städten. Betroffen sind die Leasingnehmer, die einen so genannten „Restwertvertrag“ abgeschlossen haben: Bei einem solchen Vertrag ist der Leasingnehmer verpflichtet, bei Rückgabe des Fahrzeugs die Differenz zwischen ursprünglich kalkuliertem und tatsächlichem Zeitwert an die Leasinggesellschaft zu zahlen. Er trägt also das Risiko der Wertminderung des Pkw; die Restwerte der geleasten Fahrzeuge sind teils stark gesunken.

Leasingnehmer müssen sich auf entsprechend hohe Nachzahlungen an die Leasinggesellschaften einstellen. Doch sie können sich wehren. Denn sie haben diese Wertverluste nicht zu verantworten, sondern die Volkswagen AG, gegen die entsprechende Schadensersatzansprüche gestellt werden können. VW hatte die Manipulationen bei den Abgaswerten jahrelang verschwiegen. Somit wurde bei Leasing-Vertragsabschluss der jeweilige Fahrzeugrestwert unter völlig falschen Annahmen kalkuliert. Betroffene – ob Privatkunden oder Unternehmer – sollten sich über ihre rechtlichen Möglichkeiten informieren bzw. sich beraten lassen.

Fremdwährungskredite: EuGH-Urteil könnte für Banken folgen haben

Laut einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) sind Bankkunden vor Abschluss eines Fremdwährungskredits alle relevanten Informationen zu übermitteln. „Vergibt ein Kreditinstitut einen Kredit, der auf eine Fremdwährung lautet, muss es dem Kreditnehmer Informationen zur Verfügung stellen, die ausreichen, um ihn in die Lage zu versetzen, eine umsichtige und besonnene Entscheidung zu treffen“, erklärte der EuGH in seiner Entscheidung vom 20. September. Im vorliegenden Fall hatten die Bankkunden zur Finanzierung einer Immobilie Kredite in Schweizer Franken aufgenommen. Ihre Einkommen bezogen die Bankkunden hingegen in rumänischer Währung (Rumänischer Lei).

Wechselkursrisiko muss klar dargestellt werden

Der Kreditnehmer muss also laut EuGH klar darüber informiert werden, dass er sich durch den Abschluss eines auf eine ausländische Währung lautenden Kreditvertrags einem Wechselkursrisiko aussetzt. Dieses Risiko im Falle einer Abwertung der Währung, in der er sein Einkommen erhält, würde er eventuell nur schwer tragen können.

Generell muss das Kreditinstitut die möglichen Änderungen der Wechselkurse und die Risiken des Abschlusses eines Fremdwährungskredits insbesondere dann darlegen, wenn der den Kredit aufnehmende Verbraucher sein Einkommen nicht in dieser Währung erhält.

Schließlich habe der nationale Richter in dem Fall, dass das Kreditinstitut seinen Pflichten nicht nachkommt, zum einen die mögliche Missachtung des Gebots von Treu und Glauben durch die Bank und zum anderen das Vorliegen eines erheblichen und ungerechtfertigten Missverhältnisses zwischen den Vertragsparteien zu bewerten. Für diese Bewertung ist laut EuGH auf den Zeitpunkt des Abschlusses des betreffenden Vertrags abzustellen. Dabei sind unter anderem die Expertise und die Fachkenntnisse der Bank zu den möglichen Wechselkursschwankungen und den mit der Aufnahme eines Fremdwährungskredits verbundenen Risiken zu berücksichtigen.

EuGH verschärft Aufklärungspflichten

Damit hat der EuGH die Aufklärungspflichten bei Fremdwährungskrediten insbesondere hinsichtlich des Wechselkursrisikos verschärft. Die Rechte der Verbraucher werden hingegen gestärkt; diese müssen besser informiert werden, damit ihnen die finanziellen Risiken von Wechselkursschwankungen in Bezug auf den Kredit deutlich werden. Eine unzureichende Information kann Anspruchsgrundlage dafür sein, dass die Bank das Wechselkursrisiko zu tragen hat bzw. der Kreditnehmer Schadensersatz fordern kann. *Quelle: Fonds professionell online*

Kein Verkauf von Lebensversicherungen: Allianz und Nürnberger schließen „Run-off“ aus

Die Allianz Lebensversicherung schließt eine Abwicklung von Altverträgen und den Verkauf an Dritte aus – ein im Fachjargon „Run-off“ genannter Schritt. „Für die Allianz ist das kein Thema“, erklärte Allianz-Leben-Chef Markus Faulhaber laut der Nachrichtenagentur Reuters in einer Stellungnahme an Vertreter und Kundenberater. „Wir möchten weiter Kunden gewinnen, nicht loswerden“, zitierte Reuters Faulhaber weiter.

Der oberste Manager von Deutschlands größtem Lebensversicherer reagiert damit auf die Ankündigungen der Konkurrenten Ergo und Generali. Ergo (eine Tochter der Münchener Rück) prüft einen Verkauf der rund sechs Millionen Verträge von Ergo Leben und der ehemaligen Victoria Leben an einen professionellen Abwickler. Der Versicherungskonzern Generali stellt das Neugeschäft von Generali Leben ein und sucht ebenfalls einen Käufer für ihre vier Millionen Altverträge. Und Axa überlegt eigenen Angaben zufolge zumindest, ob sie einen solchen Schritt vollziehen soll. „Solche Diskussionen können die Vorsorgesparer in Deutschland verunsichern“, so Faulhaber.

Bisher hatte nur eine Handvoll kleinerer Versicherer Bestände verkauft. Doch der Druck auf die Unternehmen steigt, weil die langfristigen Zinsgarantien angesichts der niedrigen Zinsen viel Kapital binden. Ähnlich wie die Allianz hat auch die Nürnberger Versicherung reagiert – sie wird nach eigenen Angaben keine Lebensversicherungsbestände an Dritte übertragen.

BdV spricht von „Erdbeben“

Die Ankündigungen der Ergo und der Generali hatten in der breiten Öffentlichkeit eine Diskussion über die Sicherheit der Kundenbelange ausgelöst. Der Bund der Versicherten (BdV) etwa sieht darin „ein Erdbeben in der deutschen Versicherungslandschaft“ und große Gefahren für das grundsätzliche Kundenvertrauen. „Wenn ein Investor diese Bestände kauft, dann tut er das mit dem Ziel, möglichst viel Rendite zu erwirtschaften. Das geht aber nur, wenn er den Versicherten möglichst viele Überschüsse vorenthält und in die eigene Tasche steckt“, erklärte Axel Kleinlein, Vorstandssprecher des BdV, vor wenigen Wochen.

Quelle: Fonds professionell online

Deutschen Privatanlegern drohen bei Bankpleiten hohe Verluste

Wer haftet, wenn eine Bank in die Insolvenz rutscht? Nicht mehr der Steuerzahler, so das Credo der Politik nach der Finanzkrise – künftig müssen die Gläubiger ran. Doch unter diesen Gläubigern finden sich viele normale Sparer, auch in Deutschland. Darauf wies Felix Hufeld, der Chef der Finanzaufsicht BaFin, jüngst auf einer Fachtagung der Bundesbank in Frankfurt hin.

Privatkunden hielten in erheblichem Umfang Anlagen, die im Falle einer Schieflage eines Instituts ganz oder teilweise abgeschrieben werden müssten, sagte Hufeld laut der „Süddeutschen Zeitung“ (SZ). Diese Anlagen, die anders als Spareinlagen oder Investmentfonds nicht vor einer Bankenpleite geschützt sind, heißen „Bail-in“-Kapital. „Deutschland liegt bei Bail-in-fähigem Material in der Hand von Retail-Kunden nach Italien auf Platz zwei in Europa“, sagte Hufeld laut SZ. Konkret gehe es zum Beispiel um Zertifikate und so genannte Nachranganleihen. Eine genaue Summe nannte Hufeld nicht. Zahlen des Deutschen Derivate Verbandes zeigen jedoch, dass allein das Volumen der Retail-Zertifikate hierzulande bei 69,5 Milliarden Euro liegt.

Hufeld ist nicht der einzige Aufseher, der sich zu diesem Thema geäußert hat. „Die Bail-in-Instrumente sind oft in den falschen Händen“, sagte unlängst auch Hufelds Vorgängerin Elke König, die inzwischen die Bankenabwicklungsbehörde SRB leitet.

Quelle: Fonds professionell online

BaFin warnt vor Kauf von Hotel-Aktie

Die Finanzaufsicht BaFin mahnt zur Vorsicht beim Kauf von Aktien der Al Hamra Hotels + Resorts Ltd., die über telefonische Werbeanrufe (Cold Calls) Unbedarften unaufgefordert empfohlen werden. Die Behörde hat nach eigenen Angaben Anhaltspunkte, dass im Rahmen der Kaufempfehlungen unrichtige oder irreführende Angaben gemacht und/oder bestehende Interessenskonflikte pflichtwidrig verschwiegen werden.

Die in Australien gelistete Aktie (AU000000AHH3) der Hotelkette ist in Deutschland an der Börse Frankfurt am Main in den Freiverkehr einbezogen.

Quelle: Fonds professionell online

Bildquellen: Bild auf Seite 1 sowie auf der letzten Seite: Kanzlei Kälberer & Tittel.

KONTAKT | IMPRESSUM



Rechtsanwälte Kälberer & Tittel
Partnerschaftsgesellschaft
Knesebeckstr. 59-61
10719 Berlin

Tel. 0049 (0)30 887178-0
Fax 0049 (0)30 887178-111
www.kaelberer-tittel.de

Redaktion: Bernd Frank (ViSdP)
frank@kaelberer-tittel.de