

16. Feb. 2012

IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Bezirksgericht Leopoldstadt erkennt durch seine Richterin Mag. Susanne Bacher in der Rechtssache der klagenden Partei Blue Vest Equity Finanzmanagement GmbH, 4040 Linz, Leonfeldnerstraße 2-4, vertreten durch Emberger Rechtsanwälte GmbH, 1010 Wien, Plankengasse 2, wider die beklagte Partei [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] 1 [REDACTED] Wien, [REDACTED] vertreten durch Dr. Walter Reichholf, Rechtsanwalt in 1090 Wien, Universitätsstraße 6/2, wegen EUR 9.923,97 sA, nach öffentlicher, mündlicher Streitverhandlung zu Recht:

1. Das Klagebegehren des Inhalts, die beklagte Partei sei schuldig, der klagenden Partei einen Betrag von EUR 9.923,97 samt 4 % Zinsen seit 04.09.2010 zu bezahlen, wird **abgewiesen**.
2. Die klagende Partei ist schuldig, der beklagten Partei zH des BV die mit EUR 2.988,58 (darin enthalten EUR 498,10 USt und EUR 12,- Barauslagen) bestimmten Kosten des Verfahrens binnen 14 Tagen zu ersetzen.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE:

Mit Klage vom 16.09.2010 beehrte die Klägerin wie im abweislichen Spruch ersichtlich und brachte dazu im Wesentlichen vor, dass der Beklagte gemäß der Vermittlungsgebührenvereinbarung vom 24.09.2008, die er mit der Klägerin abgeschlossen habe, als sie ihm einen Lebensversicherungsvertrag bei der Atlanticlux Lebensversicherung S.A. vermittelt habe, die Vermittlungsgebühren schulden würde. Es seien am 24.09.2008 mit dem Beklagten die Einkommens- und Vermögensverhältnisse erhoben und besprochen worden und dieses Beratungsgespräch von Herrn [REDACTED] [REDACTED] durchgeführt worden. Es sei ein persönliches Anlegerprofil aufgenommen worden, in welchem sich ein monatliches Nettoeinkommen von rund EUR 2.500,- ergeben habe, wovon dem Beklagten ca EUR 2.000,- zur freien Verfügung gestanden seien. Als Veranlagungsziel habe dieser Vermögensaufbau

genannt. Da der Beklagte einen längerfristigen Anlegerhorizont geäußert habe, wären ihm mehrere Versicherungsprodukte angeboten worden; darunter auch jenes der Atlanticlux Lebensversicherung S.A.. Dem Beklagten wäre auch erläutert worden, dass bei der Atlanticlux anders als bei anderen Versicherungen die Provision des Maklers (also der klagenden Partei) vom Kunden (also der beklagten Partei) zu bezahlen wäre und im Gegenzug dafür die Klägerin von der Atlanticlux keine Provision erhalten würde. Sie stünden mit der Atlanticlux in keiner Vertragsbeziehung. In der Folge habe sich der Beklagte für das Produkt der Atlanticlux entschieden. Es wäre ihm auch auseinandergesetzt worden, dass der die Vermittlungsgebühr bezahlen müsse, wenn der Versicherungsvertrag aufgelöst werde. Dies sei auch in schriftlichen Urkunden festgehalten worden. Es sei demgemäß am 24.09.2008 die Vermittlungsgebührenvereinbarung abgeschlossen worden, mit welcher die Klägerin zur Vermittlung einer fondsgebundenen Lebensversicherung gegen Zahlung einer Vermittlungsgebühr von EUR 10.888,-, zahlbar in monatlichen Raten von EUR 181,48, beauftragt worden wäre. Die fondsgebundene Lebensversicherung wäre auftragsgemäß vermittelt worden und das Vertragsangebot wäre von der Atlanticlux angenommen worden und die Polizzae ausgestellt worden. Mit der Einziehung der Vermittlungsgebühren habe der Beklagte die FWU Payment Services GmbH in München beauftragt, die jeweils am Ersten eines Monats fälligen Raten von EUR 181,48 im Zeitraum 01.12.2008 – 01.02.2009 durch Einziehungsauftrag zu leisten. Der Einziehungsauftrag vom 01.03.2009 habe nicht mehr durchgeführt werden können. Mit Schreiben vom 20.07.2010 wären die rückständigen Raten eingemahnt worden, unter Terminsverlust angedroht. Mangels Reaktion wäre in der Folge Terminsverlust eingetreten, die Gesamtforderung fällig gestellt worden und würde sich diese aufgliedern wie folgt:

Teilzahlungspreis gemäß Vermittlungsgebührenvereinbarung EUR 10.888,80, abzüglich Zahlung EUR 362,96, abzüglich vorzeitiger Zinsertrag EUR 543,57, abzüglich Rückkaufswert EUR 58,30, Forderung daher EUR 9.923,97.

Es hieß dann, die auch hier vereinbarte Vermittlungsgebührenvereinbarung wäre Gegenstand eines von der Bundesarbeiterkammer angestrebten Verbandsklageverfahrens zu 1 Cg 136/08b des LG Linz geführt worden. Dieses Verfahren wäre mit Urteil des OGH vom 17.03.2010, 7 Ub 13/10b, rechtskräftig beendet worden und die Berufungsentscheidung des OLG Linz vom 13.10.2009, 1 R 59/09s, bestätigt worden. Die wesentlichen Aussagen dieser Entscheidung wären die Zulässigkeit des Systems der Nettopolizze, wäre auch für den österreichischen Rechtsbereich bestätigt worden, zumal § 30 Abs 1 MaklerG diese Möglichkeit ausdrücklich vorsehe. Unter Hinweis auf diese Bestimmung, sowie die deutsche Rechtslage, habe der OGH daher eine analoge Anwendung des § 176 Abs 5 und 6 VersVG auf das System der Nettopolizze ausgeschlossen, weil dieses System dem Gesetzgeber bei

der Einführung der zitierten Bestimmung bekannt gewesen wäre, welche er ausdrücklich nur für das System der Bruttopolizze vorgesehen wäre. Damit würde die vollständige Vermittlungsgebühr zustehen, auch für den Fall der vorzeitigen Auflösung des Versicherungsvertrages. Ferner habe der OGH ausgesprochen, dass für den durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmer leicht erkennbar sei, dass er mit der Klägerin eine gesonderte Vermittlungsgebührenvereinbarung abschließen würde, wobei auch deren Höhe leicht aus dem Formular nachvollzogen werden könne. Auch die Höhe der Vermittlungsgebühr selbst wäre vom OGH selbst nicht beanstandet worden.

Der OGH habe die Ausführungen des OLG Linz bestätigt, wonach dem Versicherungsmakler keine Verpflichtung gegenüber dem Versicherungsnehmer treffe, ihn über Vor- oder Nachteile des Systems der Bruttopolizze oder der Nettopolizze aufzuklären. Insoweit stünden sich Versicherungsmakler und Versicherungsnehmer mit entgegengesetzten Interessen gegenüber. Die Aufklärungspflicht des Versicherungsmaklers beziehe sich nur auch das vermittelte Versicherungsprodukt, nicht aber auf die Vermittlungsgebührenvereinbarung.

Es wäre unrichtig, dass dem Beklagten eine Zusage gemacht worden wäre, den Vertrag binnen drei Monaten lösen zu können. Es wäre ihm auch keine verbindliche Stornierung des Antrags zugesagt worden oder ihm zugesagt worden, die Angelegenheit werde aus der Welt geschaffen. Die Behauptungen des Beklagten seien auch mit der von ihm unterschriebenen Urkunde nicht in Einklang zu bringen.

Der Beklagte bestritt das Klagebegehren dem Grunde und der Höhe nach und beantragte kostenpflichtige Abweisung der Klage.

Er brachte dazu im Wesentlichen vor, dass ein Mitarbeiter der Klägerin, Herr [REDACTED] [REDACTED] Studienkollege von Frau [REDACTED] [REDACTED] gewesen wäre. Dieser habe dem Beklagten und Frau [REDACTED] den Abschluss einer Lebensversicherung der Atlanticlux Lebensversicherung S.A., mit Sitz in Luxemburg, empfohlen, deren Vertriebspartner die Klägerin in Österreich wäre. Da der Beklagte und seine Lebensgefährtin studiert hätten und kein fixes Einkommen gehabt hätten, hätten sie Bedenken gehabt, derartige Verträge abzuschließen. Nach mehreren Beratungsterminen noch immer zögerlich, habe sie Herr [REDACTED] [REDACTED] schließlich überredet, die Anträge teilweise blanko zu unterschreiben (es wären u.a. noch keine Beträge eingesetzt gewesen), damit sie dann eine Entscheidung treffen und ihm telefonisch bekannt geben könnten, welche monatlichen Verpflichtungen sie bereit wären, auf sich zu nehmen. Diese Unterschriftsleistungen dürften am 24.09.2008 erfolgt sein. Zirka 14 Tage später hätten die beiden dann telefonisch bekannt gegeben, dass der Kläger eine Monatsleistung von EUR 150,- und Frau [REDACTED] eine Monatsleistung von EUR 150,- einzugehen bereit wären. Dies auch nur deshalb, da ihnen [REDACTED] [REDACTED] versichert habe,

dass sie den Versicherungsvertrag innerhalb von drei Monaten jederzeit wieder kostenfrei stornieren könnten bzw in weiterer Folge auch nach Ablauf von ein oder zwei Jahren die Versicherung ohne finanzielle Nachteile kündigen könnten. Bereits ca zwei Wochen nach dem Telefonat hätten der Kläger und seine Lebensgefährtin Herrn [REDACTED] mitgeteilt, dass sie die Verträge stornieren würden wollen. Indies habe dieser zur Kenntnis genommen und erklärt, er werde die Durchführung des Storno veranlassen, die Verträge seien damit gegenstandslos und die Angelegenheit erledigt. Als trotzdem einige Zeit später die Versicherungspolizzen per Post zugestellt worden wären (Kopien der Versicherungsanträge hätten der Kläger und seine Lebensgefährtin nie erhalten), habe Herr [REDACTED] versichert, dass es sich dabei um ein Missverständnis handeln müsse, das er aufklären würde. Als dessen ungeachtet in weiterer Folge eine Mahnung gekommen sei, habe er gemeint, er sei bereits aus dem Unternehmen ausgeschieden, die Versicherungsnehmer müssten sich aber trotzdem keine Sorgen machen, er werde das alles aufklären. Tatsächlich habe aber dann die Klägerin die Klage eingebracht.

Es wäre dem Beklagten bei Vertragsabschluss die Möglichkeit eines kostenfreien Stornos binnen drei Monaten ab Vertragsabschluss eingeräumt worden. Er habe die Stornorechtsfrist gerecht ausgeübt, sodass er der Klägerin nichts schulden würde. Soweit ihm aber bei Vertragsabschluss nicht eine Stornomöglichkeit binnen drei Monaten ab Vertragsabschluss eingeräumt worden wäre, wäre er vom Berater der Klägerin jedenfalls unrichtig beraten worden. Die Falschinformation hätte einen für den Beklagten wesentlichen Vertragspunkt getroffen, der für den Vertragsabschluss ausschlaggebend gewesen wäre. Der Beklagte hätte den Vertrag gar nicht abgeschlossen, wenn er nicht aufgrund der unrichtigen Beratung davon ausgegangen wäre, dass er ohnehin die Möglichkeit habe, den Vertrag innerhalb der ersten drei Monate kostenfrei zu stornieren. Es liege daher eine eindeutige Verletzung der Informations- und Aufklärungspflicht nach § 3 und vor allem nach § 28 MaklerG vor, die nach § 3 Abs 4 MaklerG zum Provisionsverlust führe und den Makler schadenersatzpflichtig machen würde. § 3 Abs 4 MaklerG begründe eine Haftung für den Vertrauensschaden. Der Berater der Kunde sei daher so zu stellen, wie er bei korrekter Information stünde. Im Falle einer korrekten Information hätte der Beklagte dem Versicherungsvertrag nicht abgeschlossen, wodurch weder ein Provisionsanspruch des Maklers, noch eine Prämienzahlungspflicht des Beklagten entstanden wären. Weiters werde geltend gemacht, dass der Beklagte vom Makler nicht über die Möglichkeit einer Stornierung bzw Vertragsauflösung falsch beraten worden wäre. Vielmehr wäre der Beklagte von der Klägerin auch nicht über die möglichen nachteiligen Auswirkungen des von ihr empfohlenen Systems der Nettopolizze im Verhältnis zu einer Bruttopolizze informiert und aufgeklärt worden. Die Klägerin sei nämlich Versicherungsmakler und als solcher nach § 28 MaklerG verpflichtet, dem Versicherungskunden den für ihm an Versicherungsmarkt erhältlichen, bestmöglichen Versicherungsschutz zu verschaffen und ihn über alle wesentlichen Vor- und Nachteile des

vorgeschlagenen Versicherungsprodukts aufzuklären. Diese umfassende gesetzliche Interessenwahrungspflicht bedinge auch eine Auswahlentscheidung und einen Vergleich mit anderen infrage kommenden Versicherungsverträgen. Obwohl es sich bei dem vorgeschlagenen Lebensversicherungsvertrag und der Vereinbarung über die Vermittlungsgebühren formal um zwei getrennte Verträge handeln würde, würden diese eine wirtschaftlich und letztlich auch rechtliche Einheit bilden und sei die Vereinbarung über die Vermittlungsgebühren insofern ein Bestandteil des vermittelten Versicherungsprodukts. Diese wirtschaftliche und rechtliche Verknüpfung zeige sich eindeutig an den allgemeinen Bedingungen für die Vermittlungsgebührenvereinbarung ./2. In diesen Bestimmungen muss der Kunde seine Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag und damit auch seinen Anspruch auf Auszahlung eines Rückkaufswertes nach § 176 VersVG an die Beklagte abtreten. Dadurch werde der Rückkaufswert im Falle einer Kündigung nach § 165 VersVG nicht an den Kunden, sondern direkt an die Klägerin ausbezahlt, was bei Kündigungen in den ersten Jahren nach Vertragsbeginn zum vollständigen Verlust des Rückkaufswertes führen würde. Darin unterscheide sich die Nettopolizze grundlegend von einer Bruttopolizze, welche die Klägerin dem Beklagten als Alternative auch anbieten hätte können und diese in der Beratung aufgrund der sie nach § 28 MaklerG treffenden Pflichten als mögliche Alternative mit ihren Vor- und Nachteilen gegenüber stellen hätte müssen. Bei einer Bruttopolizze sei für den Kunden durch die Bestimmungen des § 176 Abs 5 und 6 VersVG auch im Fall einer Kündigung in den ersten fünf Jahren die Auszahlung eines angemessenen Rückkaufswertes gewährleistet. Bei der von der Klägerin vermittelten Nettopolizze würde der Versicherungsnehmer in den ersten Jahren aber im Ergebnis nicht nur seinen gesetzlichen Anspruch auf Auszahlung eines Rückkaufswertes vollständig verlieren, es bleibe für ihn trotz des Verlustes des Rückkaufswertes zusätzlich sogar auch noch eine beträchtliche Provisionsschuld offen. Da die Lebensversicherung erfahrungsgemäß sehr häufig vorzeitig beendet werden würde, weil der Versicherungsnehmer bei Vertragsabschluss die spätere Entwicklung seiner finanziellen Verhältnisse und Bedürfnisse eben nicht immer zuverlässig vorsehen könne, stellten die wirtschaftlichen Konsequenzen einer allfälligen vorzeitigen Kündigung bei einer Lebensversicherung einen ganz zentralen Vertragspunkt dar, der von einem Versicherungsmakler im Beratungsgespräch jedenfalls mit dem Kunden erörtert werden müsse und über den er den Kunden auch im Vergleich mit anderen zur Verfügung stehenden passenden Alternativen wahrheitsgemäß und vollständig aufklären müsse. Wesentlich sei, dass es dabei nicht um die Aufklärung über die Höhe der von anderen Versicherungsmaklern verlangten und verrechneten Provisionen gehe, wozu auch ein Versicherungsmakler grundsätzlich nicht verpflichtet ist, sondern alleine um eine Aufklärung über die grundsätzlichen Nachteile einer Netto- gegenüber einer Bruttopolizze im Hinblick auf den Rückkaufswert, der dem Versicherungskunden im Falle einer vorzeitigen Kündigung in den

ersten Jahren zur Verfügung stehen würde. Die Klägerin habe es somit unterlassen, den Beklagten im Beratungsgespräch darüber aufzuklären, dass er im Falle einer Kündigung in den ersten Jahren wegen der Vereinbarung in den Bedingungen für die Vermittlungsgebührenvereinbarung im Ergebnis seiner nach § 176 VersVG bestehenden gesetzlichen Anspruch auf Auszahlung eines Rückkaufswertes vollständig verlieren würde, dass trotz des Verlustes des Rückkaufswertes zusätzlich noch beträchtliche Verbindlichkeiten gegenüber der Klägerin offen bleiben würden und dass beide Nachteile im Falle einer Bruttopolizze nicht bestünden.

Dadurch habe die Klägerin ihre nach § 28 MaklerG bestehenden Aufklärungs- und Interessenswahrungspflichten verletzt, was dazu führen würde, dass sie nach § 3 Abs 4 MaklerG ihren Provisionsanspruch verlieren würde und dem Beklagten darüber hinaus schadenersatzpflichtig geworden wäre. Die Klägerin könne sich in diesem Zusammenhang auch nicht darauf berufen, dass der Beklagte diese Nachteile allenfalls durch eigene Überlegung aus dem Inhalt der Vermittlungsgebührenvereinbarung hätte ableiten können, da allenfalls übergebene schriftliche Informationsunterlagen dem Versicherungsmakler ebensowenig wie einen Anlageberater von seiner Verpflichtung befreien würden, dem Kunden auch im persönlichen Beratungsgespräch die wesentlichen Nachteile und Risiken des angebotenen Produkts klar und verständlich darzulegen. Abgesehen davon wären diese Nachteile in den Bedingungen für die Vermittlungsgebührenvereinbarung ohnehin nicht direkt angesprochen worden und es fehle in diesen Bedingungen auch jener Vergleich, mit dem als Alternative zur Verfügung stehenden Abschluss Kostentragungs- und Abschlusskostenverrechnungssystem der Bruttopolizze. Die Klägerin könne sich in diesem Zusammenhang auch nicht darauf berufen, dass sie im Falle einer derartigen Aufklärung gegen ihre eigenen Interessen beraten hätte müssen, weil sie eben als Versicherungsmaklerin, wie das auch bei einem unabhängigen Vermögensberater der Fall wäre, primär die Interessen ihres Kunden und nicht ihre eigenen Provisionsinteressen wahren müsse und weil der Punkt, über den sie den Beklagten nicht aufgeklärt habe, eben nicht die Höhe ihrer Provision im Verhältnis zu der anderer Versicherungsmakler betreffe, sondern nur die grundsätzlichen Auswirkungen, die das von ihr empfohlene und angebotene Nettopolizzenystem auf den dem Beklagten tatsächlich zur Verfügung stehenden Rückkaufswert die Lebensversicherung im Falle einer vorzeitigen Kündigung habe. Die unterlassene Aufklärung betreffe also eine wesentliche Eigenschaft des vermittelten Versicherungsprodukts, was ja auch bereits der Begriff Nettopolizze klar zum Ausdruck bringe. Auch das OLG Linz habe sich in seiner Entscheidung zu 1 R 59/09s die gegenständliche Rechtsfrage auch nicht abschließend beantwortet, sondern angemerkt, dass es im dortigen Verbandsklageverfahren nach § 28 KschG nur um die Inhaltskontrolle einer Vertragsklausel gehen würde, dass eine Aufklärung des Kunden über die Nachteile einer Nettopolizze

jedenfalls auch außerhalb der Vertragsklausel erfolgen könne. Der Beklagte habe sich da als Student noch nicht längerfristig sicher habe planen können, jedenfalls nicht für die Nettopolizze entschieden, wenn ihm deren Nachteile gegenüber einer Bruttopolizze klar und verständlich vor Augen geführt worden wären. Die von der Klägerin im vorliegenden Fall empfohlene Nettopolizze wäre aber nicht nur für den Beklagten im konkreten Einzelfall nachteilig und ungeeignet. Sie sei auch für alle anderen Versicherungskunden grundsätzlich nachteilig; einerseits seien die von der Klägerin bei dem von ihr empfohlenen Nettopolizzenystem verrechneten Abschlusskosten weitaus höher als die Abschlusskosten, die bei den von den österreichischen Versicherern üblicherweise verwendeten Tarife bei einer Bruttopolizze anfallen würden. Andererseits habe das von der Klägerin empfohlene System aber auch nicht den Vorteil, dass in den ersten fünf Jahren ein höherer Anteil der monatlich vom Kunden bezahlten Beiträge zum Ansparen in der Lebensversicherung zur Verfügung stehen würde. Das von der Klägerin im Zusammenhang mit der Vermittlung von Lebensversicherungen angebotene Nettopolizzenystem sei daher objektiv grundsätzlich für jeden Kunden unpassend, und gegenüber einer Bruttopolizze nachteilig, weil es einerseits zu keinen höheren Ablaufleistungen als eine Bruttopolizze führen würde und es andererseits zum Verlust des Rückkaufwertes und zu einer Verschuldung im Falle einer Kündigung in den ersten Jahren führen würde. Begehrt werde auch die Vertragsaufhebung wegen Irrtums, da er von Seiten des Beraters der Klägerin bei Vertragsabschluss in Irrtum über die Möglichkeit einer kostenfreien Stornierung des Vertrages innerhalb von drei Monaten ab Vertragsabschluss geführt worden wäre und der Vertrag nicht geschlossen hätte, wäre ihm bekannt gewesen, dass eine derartige Stornomöglichkeit nicht vertraglich eingeräumt werde. Weiters werde hilfsweise für den Fall, dass das Gericht einen Verstoß der Klägerin gegen die Bestimmungen der §§ 3 und 28 MaklerG ebenso verneinen würde wie eine Irreführung im Sinne des Punktes 2.3. des Schriftsatzes geltend gemacht, dass im vorliegenden Fall zwar die Konstruktion als Nettopolizze gewählt worden wäre, es bestünde aber offensichtlich ein für eine Bruttopolizze typisches starkes Naheverhältnis zwischen Versicherer und Versicherungsmakler, was sich daran zeigen würde, dass Versicherungsprämie und Maklerprovision gemeinsam eingehoben würden und erst im Innenverhältnis aufgeteilt würden. Die gewählte Vertragskonstruktion diene also offenbar nur der Umgehung der für die Nettopolizze geltenden Bestimmungen des § 176 Abs 5 und 6 VersVG. Diese Vorgangsweise sei sittenwidrig und zumindest in diesem speziellen Fall die analoge Anwendung des § 176 Abs 5 und 6 VersVG geboten. Die Klägerin als Vermittlerin habe daher Anspruch nur auch jenen Teil der Provision samt Nebengebühren, der dem Verhältnis zwischen der tatsächlichen Laufzeit, Prämienzahlungsdauer und dem Zeitraum von fünf Jahren entsprechen würde. Wie auch der OGH in der Entscheidung 7 Ob 13/10b ausgeführt habe, würden die Vermittlungsgebühren der Klägerin insgesamt etwa im Extremfall einer Laufzeit von 35 Jahren

und Wahl der Prämiedynamik, sowie einer Sparzielabsicherung gängiger Wert von Vermittlungsprovisionen bei Lebensversicherungen ca um das dreifache übersteigen. Diese vom OGH als Extremfall umschriebene Charakteristik des Vertrags würde auch im gegenständlichen Fall vorliegen. Die beklagte Partei würde daher die Vermittlungsgebührenvereinbarung wegen *laesio enormis* anfechten. In der Lebensversicherung seien Vermittlungsprovisionen mit einem Satz von 60 % gedeckelt mit 120 % der Jahresprämie gängig. Ginge man im gegenständlichen Fall von einer Jahresprämie von EUR 3.187,20 (EUR 265,60 x 12) aus, so ergäbe sich bei einer Deckelung mit 120 % der Jahresprämie eine angemessene Vermittlungsprovision in der Höhe von maximal EUR 3.824,64. Die Prämie der Klägerin würde dagegen laut Polizze EUR 181,48 [(EUR 265,60 – EUR 84,12) x 60], das seien EUR 10.888,80, betragen. Damit würde die Prämie der Klägerin die gängigen Vermittlungsprovisionen für Lebensversicherungen um 185 % übersteigen. Es liege damit ein klarer Fall einer *laesio enormis* vor. Hilfsweise werde auch Wucher geltend gemacht und in diesem Zusammenhang vorgebracht, dass die Klägerin die Unerfahrenheit des Konsumenten beim Abschluss von Lebensversicherungsverträgen speziell beim Abschluss von Lebensversicherungsverträgen in Form einer Nettopolizze wie im vorliegenden Fall ausgenutzt habe, um ein überhöhtes Entgelt zu vereinbaren, das im auffallenden Missverhältnis zum Wert in der von der Klägerin erbrachten Gegenleistung stehen würde. Der Versicherungsvertrag werde daher auch wegen Wuchers angefochten. Bestritten werde auch ausdrücklich die Höhe des Klagebegehrens, da sich die Gesamtprämie laut Versicherungspolizze auf EUR 265,60 belaufen würde. Der Kläger habe sich jedenfalls nur zu einer Monatszahlung von EUR 150,- verpflichten wollen, jedoch da die Klageforderung offenbar auf Basis einer Monatszahlung von EUR 265,60 kalkuliert worden wäre, sei diese jedenfalls überhöht.

Beweis wurde erhoben durch Einsichtnahme in die wechselseitig vorgelegten Urkunden, Einvernahme der Zeugen [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] und des [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] als Partei.

Aufgrund dieser Beweise steht nachstehender entscheidungswesentlicher Sachverhalt fest und gilt als erwiesen:

Der Zeuge [REDACTED] vermittelte gemeinsam mit dem Zeugen [REDACTED] für die Klägerin Versicherungsverträge in einem Büro in 1190 Wien. Dazu hatte der Zeuge [REDACTED] von der Klägerin einen vierwöchigen Kurs erhalten und war auf einzelne, zu vermittelnde Produkte, von der Klägerin eingeschult worden. Die Zeugin [REDACTED] war mit dem Zeugen [REDACTED] befreundet und auch Studienkollegin und kam so der Kontakt auch mit dem Beklagten zustande, der mit der Zeugin eine Beziehung hat. Der Zeuge [REDACTED] war generell daran interessiert Versicherungsverträge zu vermitteln, insbesondere solche der Atlanticlux

Lebensversicherung s.A. (im weiteren Atlanticlux genannt). Er wollte daher sowohl der Zeugin [REDACTED] als auch dem Beklagten einen vermitteln und wirkte darauf hin, daß die Zeugin mit dem Beklagten zu einem Gespräch kommen sollte.

Die Zeugin und der Beklagte wollten grundsätzlich für die Zukunft ansparen, konkrete Vorstellungen davon hatten sie nicht.

Die Zeugin [REDACTED] war zum Zeitpunkt dieser Gespräche Studentin und bei ihrem Vater angestellt.

Der Beklagte wollte zu diesem Zeitpunkt studieren, es stellte sich aber heraus, dass sein Vater ihm das Studium nicht finanzieren konnte oder wollte, sodass er in einer Einzelfirma im Baugewerbe tätig war, zu deren Gründung ihm sein Vater das Geld borgte. Das Studium musste in der Folge gegenüber der Berufstätigkeit hinten anstehen. Monatlich konnte der Beklagte aus seiner Tätigkeit etwa EUR 1.000,- erwirtschaften; die Zeugin [REDACTED] erhielt aus der Tätigkeit von ihrem Vater etwa EUR 1.500,-, sodass ihnen ein gemeinsames Monatseinkommen von ca EUR 2.500,- als Haushaltseinkommen zur Verfügung stand. Es konnte nicht festgestellt werden, dass dem Beklagten alleine ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von EUR 2.500,- zur Verfügung gestanden wäre und ihm davon ein Betrag von € 2.000,- zur freien Verfügung gestanden wäre.

In der Folge fand am 24.9.2008 in den Räumlichkeiten der Klägerin in 1190 Wien ein Gespräch zwischen dem Beklagten, der Zeugin [REDACTED] und dem Zeugen [REDACTED] statt, an welchem sich der Zeuge [REDACTED] beratend nicht beteiligte. Dem Zeugen [REDACTED] stand zu den zu vermittelnden Versicherungsprodukten schriftliches Informationsmaterial zur Verfügung, welches er dem Kunden vorlas, so auch dem Beklagten. Es konnte jedoch nicht festgestellt werden, dass er darüber hinausgehend den Kunden über einzelne Versicherungsprodukte im Detail beraten konnte, positive und negative Seiten bezogen auf die Vermögensverhältnisse aufzeigte und dies auch gegenüber dem Beklagten tat. Der Zeuge [REDACTED] erachtete das Vorlesen der Unterlagen und ein eigenes Lesen durch den Kunden für ausreichend als Beratung. Er war in erster Linie darin interessiert ein Produkt der Atlantic Lux zu vermitteln und pries dies als besonders sicher an, weil die Firma ja ihren Sitz in Luxemburg hat und da nichts passieren könne.

Es konnte nicht festgestellt werden, daß der Zeuge dem Beklagten im Detail den Unterschied zwischen einer Brutto- und Nettopolizze erklärte und den Beklagten darüber aufklärte, daß er zusätzlich zum Versicherungsvertrag separat noch eine Vermittlungsgebührenvereinbarung abschloß, die ihn verpflichtete unabhängig vom Bestehen des Versicherungsvertrages dennoch die Vermittlungsgebühr zu bezahlen. Um den Abschluß des Vertrages dem Beklagten schmackhaft zu machen, sagte er diesem gegenüber zu, daß er auch nach

Unterzeichnung der Vertragsurkunden sich das Ganze noch überlegen könnte und ihm telefonisch mitteilen, über welchen Betrag er den Vertrag abschließen wolle, weil sich weder der Beklagte noch die Zeugin [REDACTED] sicher waren, welchen Betrag sie monatlich einbezahlen wollten und daß der Vertrag problemlos innerhalb von 3 Monaten gekündet werden kann.

Nach dem sogenannten Beratungsgespräch wollten sich der Beklagte und die Zeugin [REDACTED] noch zu Hause beraten und dem Zeugen dann bescheid sagen.

Sie unterzeichneten daher die ihnen vom Beklagten vorgelegten Vertragsurkunden an jenen Positionen, die mit einem „x“ gekennzeichnet waren, ohne diese im Detail gelesen zu haben und werden die Beilagen A, B, C, E, H, I als integrierter Bestandteil der Feststellungen dem Urteil angeschlossen.

Es steht fest, daß beim konkreten Vertrag der Versicherungsnehmer in den ersten 60 Monaten von der zu bezahlenden Monatsrate von € 265,60 einen Betrag von € 181,48 an Maklerprovision an den Versicherer bezahlt und nur der Differenzbetrag in das Kapital fließt. Ab dem 61. Monat wird die Rate dann zur Gänze auf das Kapital einbezahlt.

§ 2 der allgemeinen Bedingungen zur Vermittlungsgebührenvereinbarung sagt:

Zur Sicherung berechtigter- sowohl gegenwärtiger als auch künftiger - Ansprüche des Versicherungsmaklers auf Zahlung der Vermittlungsgebühr tritt der Kunde seine gegenwärtigen und zukünftigen Ansprüche auf Versicherungsleistungen aus dem Versicherungsvertrag..... bis zur Höhe eines dem Teilzahlungspreis samt allfälliger Verzugszinsen und Mahnspesen (§ 1 dieser Allgemeinen Bedingungen) entsprechenden Betrages ab.

Beilage B konnte der Zeuge [REDACTED] nicht eigenständig ausfüllen, sondern benötigte dazu die Hilfe des Zeugen [REDACTED]

Zu keinem Zeitpunkt wollte der Beklagte sich zu einer monatlichen Zahlung von € 250.- verpflichten. Es wäre ihm nur möglich gewesen für sich alleine einen Betrag von maximal € 150.- pro Monat zu leisten und die Zeugin [REDACTED] einen Betrag von € 50.-, wovon sie den Zeugen [REDACTED] telefonisch ein paar Tage nach dem Gespräch in Kenntnis setzte. Dies fand in die Vertragsurkunden jedoch keinen Eingang.

Nach Unterzeichnung der Urkunden wurde dem Beklagten keine Vertragskopie ausgefolgt, weder für die Lebensversicherung noch für die Vermittlungsgebührenvereinbarung. Es wurde ihm nur in einer bunten Mappe Informationsmaterial mitgegeben.

In dem mit dem Zeugen [REDACTED] geführten Gespräch hatte der Beklagte diesem seine

persönlichen Daten gegeben.

Die Vertragsurkunden waren bei Unterzeichnung nur teilweise ausgefüllt, in welchem genauen Umfang konnte jedoch nicht festgestellt werden.

Nachdem sich der Beklagte und die Zeugin [REDACTED] zu Hause neuerlich beraten hatten, teilten sie dem Zeugen [REDACTED] wiederum einige Tage nach dem ersten Telefonat mit, bzw teilte ihm dies die Zeugin mit, weil sie die Gespräche immer auch für den Beklagten führte und er damit einverstanden war, daß sie jeweils den Vertrag würden stornieren wollen. Der Zeuge meinte, daß er das für beide regeln würde. Nachdem der Beklagte und die Zeugin Post von der Atlanticlux erhielten, nämlich eine Hinterlegungsanzeige und dies die Zeugin beim Zeugen [REDACTED] hinterfragte, beriet er sie dahingehend, daß sie beide diese nicht beheben sollten und dann wäre die Sache wieder erledigt, er würde sich überdies darum kümmern. Weiters sollten sie die Bankeinzüge stornieren, damit nichts passieren könnte und war der stete Tenor des Zeugen, daß er das regeln werde.

Zum Zeitpunkt dieser Aussagen hatte der Zeuge [REDACTED] der Klägerin bereits seine Kündigung geschickt. Von dieser hatte er keine Zahlungen für seine Tätigkeit erhalten und beschloß daher auch für diese nichts mehr zu arbeiten.

Es konnte nicht festgestellt werden, daß der Zeuge [REDACTED] die Zeugin darüber beriet, daß der Versicherungsvertrag schriftlich bei der Atlanticlux gekündigt werden muß.

Die Provisionszahlung für den Vertrag des Beklagten erhielt der Zeuge [REDACTED] der sie auch zurückzahlt.

Nachdem weder der Beklagte noch die Zeugin, die ihnen übersandten Polizzen behoben hatten, bekamen sie diese ohne Zustellnachweis mit normaler Post von einer Privatperson geschickt.

Am 3.11.2008 wurde dem Beklagten von der Atlantic Lux Post geschickt und konnte nicht festgestellt werden, wann diese angekommen ist und wurde neuerlich am 11.12.2008 Post an den Beklagten aufgegeben, wo ebenfalls nicht festgestellt werden kann, wann diese angekommen ist und was jeweils die Post beinhaltete.

Vom Konto des Beklagten wurde am 1.12.2008 und 1.1.2009 ein Betrag von € 265,60 eingezogen, eine Einziehung zum 1.2.2009 konnte nicht mehr durchgeführt werden.

Diese Feststellungen beruhen auf nachstehender Beweiswürdigung:

Die Feststellungen zu dem Gespräch, das der Zeuge [REDACTED] mit dem Beklagten und der Zeugin [REDACTED] führte, ergaben sich aus der glaubwürdigen Aussage des Beklagten und der Zeugin selbst.

Ausgehend davon, daß beide in ihrem Interesse für eine Ansparvariante und dem geplanten Abschluß eines Vertrages, dermaßen sorglos und geradezu naiv waren, waren sie für das Gericht auch wieder extrem glaubwürdig und machte keiner von ihnen den Eindruck nicht wahrheitsgemäß auszusagen.

Das Gericht schenkte ihnen daher darin Glauben, daß sie nicht davon ausgingen bereits einen konkreten Vertrag mit Unterzeichnung der Urkunden abgeschlossen zu haben und auch davon ausgingen, daß sie diesen innerhalb von 3 Monaten jederzeit stornieren könnten.

Hinsichtlich der Beraterqualität des Zeugen [REDACTED] kamen beim Gericht erhebliche Zweifel auf und entstand der Eindruck, daß es diesem primär um die Vermittlung eines Vertrages und insbesondere eines Vertrages der Atlanticlux ging und er eindringlich versuchte einen solchen dem Beklagten und der Zeugen einzureden und diesen mit dem absurden Argument anpries, daß eine Firma in Luxemburg als sicher anzusehen wäre.

Dieser Eindruck wurde noch durch die Aussage der Zeugin [REDACTED] erhärtet, die ganz offensichtlich vom Zeugen [REDACTED] ebenso wie der Beklagte und die Zeugin [REDACTED] enttäuscht war und davon überzeugt ist, daß der Zeuge es mit der Wahrheit nicht so genau genommen hat und im wesentlichen Leute werben wollte, die selbst bei der Atlanticlux Verträge vermitteln sollten bzw abschließen sollten. Die Zeugin selbst hatte er offensichtlich auch für die Klägerin engagieren wollen.

Nicht überzeugt war das Gericht davon, daß der Zeuge [REDACTED] den Beklagten und die Zeugin vor Unterzeichnung kompetent beraten hat.

Ausgehend von der eigenen Aussage des Zeugen [REDACTED] beinhaltete seine Beratung das Vorlesen von Informationsmaterial und die Ansicht, daß der Kunde den Rest nach weiterem Lesen von Informationsmaterial auch selbst verstehen kann. Der qualitative Inhalt der Beratung stellt sich daher als eher dürftig dar. Es war seiner Aussage nicht zu entnehmen, daß er über den Unterschied zwischen Brutto- und Nettopolizze aufgeklärt hat (was noch gar nichts mit einem Vor- oder Nachteil zu tun hat, aber ein wesentlicher Punkt ist, da am österreichischen Markt das System der Bruttopolizze üblich ist), denn auf die diesbezügliche Frage des Gerichtes war die Antwort ein „Ja“ und daß es in einer extra Beratungsmappe Informationsmaterial gegeben hat, was man dann scheinbar entweder vorlesen oder selbst lesen kann, dafür benötigt man aber keinen Versicherungsmakler. Eine Aufklärung über Vor- und Nachteile konnte der Aussage ebenfalls auch nicht ansatzweise entnommen werden und auch nicht, daß er darüber aufgeklärt hat, daß im konkreten Fall zusätzlich zum

Versicherungsvertrag noch eine Vermittlungsgebührenvereinbarung abgeschlossen werden soll, die dazu führt, daß der Kunde die Provision selbst bezahlt, dies unabhängig vom Schicksal des Versicherungsvertrages. Noch im Prozeß wußte der Beklagte den Unterschied nicht wirklich, was sich aus seiner Aussage ergab.

Nicht positiv konnte die Aussage des Zeugen dahingehend gewertet werden, daß er zum fertigen Ausfüllen der Beilage B, die die Vermittlungsgebührenvereinbarung enthielt, den Zeugen ██████ benötigte, weil er sich mit den Zahlen nicht ausgekannt haben will. Der Zeugen ██████ wiederum gab aber in seiner Aussage an, daß er die Ansicht vertreten hätte, daß der Zeuge ██████ bessere Kenntnisse gehabt habe als er. Im Ergebnis, wenn man bedenkt, daß hier langfristige Verträge vermittelt werden, die zu einer hohen finanziellen Belastung des Kunden führen, erschreckende Aussagen und bezeichnend für die dahinter stehende Beraterqualität.

Für das Gericht erklärte sich dadurch selbstredend die Aussage des Beklagten und der Zeugin, daß ihnen der Zeuge zusagte, daß er alles regeln werde und sie sich keine Sorgen zu machen brauchen und daß der Vertrag jederzeit problemlos storniert werden könne und sie noch überdies, damit nichts passieren kann, die Polizze gleich besser gar nicht annehmen. Die Realität ist nur völlig anders.

Auffällig war auch die Tatsache, daß die in den Urkunden ausgewiesenen Beträge in keiner Weise zu den Aussagen passen und auch teilweise die Urkunden nicht zueinander. Wenn der Beklagte eine Erklärung abgegeben haben soll, daß er sich € 250.- pro Monat leisten kann (Beilage I), dann ist nicht nachvollziehbar, wozu es diese Erklärung überhaupt gibt, wenn sie gar nicht in die Vertragsurkunden Eingang gefunden hat, denn der Versicherungsvertrag geht von einer monatlichen Rate von € 265,50 ab dem 61. Monat aus, das bedeutet, daß der Beklagte bestätigt hat, daß er sich die Raten für die Vermittlungsgebühr leisten kann, die er fast ausschließlich in den ersten 60 Monaten bezahlt, bevor er dann erst beginnt tatsächlich in den Versicherungsvertrag einzubezahlen. Ungeklärt bleibt, ob er sich denn die € 265,50 leisten können. Das Gericht ist daher im Zusammenhang dieser ganzen Beweisergebnisse davon überzeugt, daß von einer Aufklärung und fachlichen Beratung des Kunden keinesfalls ausgegangen werden kann und die Vertragsurkunden gar nicht vereinbarungsgemäß ausgefüllt wurden.

Die nach Schluß der Verhandlung vorgelegten Urkunden nach § 193 ZPO gaben nur Aufschluß darüber, daß der Beklagte Post erhalten hat, was er nicht bestritten hat und darüber, daß zweimal von seinem Konto abgebucht wurde, was aber für die Frage der Beratungsqualität nicht wesentlich war.

Rechtlich folgt daher:

§ 3 MaklerG lautet:

Der Makler hat die Interessen des Auftraggebers redlich und sorgfältig zu wahren. Dies gilt auch, wenn er zugleich für den Dritten tätig ist (Abs 1).

Der Auftraggeber hat den Makler bei der Ausübung seiner Vermittlungstätigkeit redlich zu unterstützen und eine Weitergabe von mitgeteilten Geschäftsgelegenheiten zu unterlassen (Abs 2)

Makler und Auftraggeber sind verpflichtet einander die erforderlichen Nachrichten zu geben (Abs 3).

Bei Verletzung der Pflichten nach Abs 1 bis 3 kann Schadenersatz verlangt werden. Soweit dem Makler ein Provisionsanspruch zusteht, kann der Auftraggeber wegen Verletzung wesentlicher Pflichten auch eine Mäßigung nach Maßgabe der durch den Pflichtverstoß bedingten geringeren Verdienstlichkeit des Maklers verlangen (Abs 4).

§ 27 MaklerG lautet:

Der Versicherungsmakler hat trotz Tätigkeit für beide Parteien des Versicherungsvertrages überwiegend die Interessen des Versicherungskunden zu wahren (Abs 1).....

Auf Grund der Feststellungen hat der Zeuge █████ den Beklagten nicht darüber aufgeklärt was eine Netto- und was eine Bruttopolize ist. Er hat ihn auch nicht darüber aufgeklärt, daß im Unterschied zu der in Österreich üblichen Bruttopolize der Kunde bei der Nettopolize die Provision des Maklers selbst bezahlen muß und dies im konkreten Fall unabhängig vom Schicksal des Versicherungsvertrages. Über die Tatsache, daß in den ersten Jahren der Vertragslaufzeit kein nennenswerter Rückkaufwert entsteht, wurde ebenfalls nicht aufgeklärt. Weiters hat ihn der Zeuge über sein Rücktrittsrecht falsch beraten und ihm ein solches für die Dauer von 3 Monaten ohne negative Folgen zugesagt.

Er hat auch nicht darüber beraten, daß zusätzlich zum Versicherungsvertrag ein eigener Vertrag über die Vermittlungsgebührenvereinbarung geschlossen wird. Jedenfalls steht aber die Vermittlungsgebührenvereinbarung in einem wirtschaftlichen Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag, sodaß die Klägerin nicht erfolgreich einwenden kann, in keinerlei Beziehung zur Atlanticlux zu stehen, weil die Vermittlungsgebühr an den Versicherer bezahlt wird und überdies gemäß § 3 der allgemeinen Bedingungen zur Vermittlungsgebührenvereinbarung Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag abgetreten

werden.

Der Zeuge hat auch im wesentlichen nur das Versicherungsprodukt der Atlantik Lux angeboten und war ausschließlich an der Vermittlung dieses Vertrages interessiert.

Bei der vom Beklagten und der Zeugin gewünschten Kündigung (bzw Stornierung) des Vertrages hat sie der Zeuge weder bei der Einhaltung einer Frist noch bei der Kündigung selbst unterstützt.

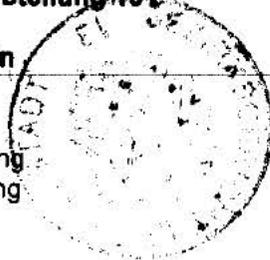
§ 28 Zif 5 MaklerG besagt, daß der Makler den Versicherungskunden bei der Abwicklung des Versicherungsverhältnisses vor und nach Eintritt des Versicherungsfalles, namentlich bei der Wahrnehmung aller für den Versicherungskunden wesentlichen Frist zu unterstützen hat.

Das Beweisverfahren hat ergeben, daß sich die Unterstützung des Zeugen [REDACTED] darauf beschränkt hat mitzuteilen, daß er das alles regeln werde, was er nicht getan hat. Eine Unterstützung bei einer schriftlichen Kündigung hat der dem Beklagten nicht gegeben.

Zusammengefaßt ist der Zeuge [REDACTED] in seiner Funktion als Makler nicht verdienstlich tätig geworden, hat den Kunden schlecht und falsch beraten, sodaß der Klägerin auch kein Provisionsanspruch zusteht und die Klage abzuweisen war.

Bezirksgericht Leopoldstadt, Abteilung 13
Wien, 14.2.2012
Mag. Susanne Bacher, RichterIn

Für die Richtigkeit der Ausfertigung
die Leitung der Geschäftsabteilung



Personliches Anlegerprofil für [REDACTED]

VORGELEGT DURCH [REDACTED]

Gemäß § 75 Abs. 2 Z. 1 Versicherungsaufsichtsgesetz ist der Versicherer verpflichtet, vor Abschluss des Versicherungsvertrages Angaben über Ihre Erfahrungen oder Kenntnisse auf dem Gebiet der Veranlagung in Wertpapieren und über Ihre finanziellen Verhältnisse Erfahrung zu bringen

Über welche Kenntnisse bzw. Erfahrungen verfügen Sie bei folgenden Veranlagungsformen? 17/17

Anlagetyp	Kenntnisse						Erfahrungen					
Sparbuch, Bausparen, Geldmarktfonds	<input checked="" type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input checked="" type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6
Anleihen, Anleihefonds	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input checked="" type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input checked="" type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6
Gemischte Fonds	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input checked="" type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input checked="" type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6
Aktien, Aktienfonds	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input checked="" type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input checked="" type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6
Optionen, Optionsscheine	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input checked="" type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input checked="" type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6
Investments in Fremdwährung	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input checked="" type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input checked="" type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6

(1 = sehr gut / ausgehend)

Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihrer Anlage?

hohe Liquidität
 laufender Ertrag
 Vermögensaufbau
 Vorsorge
 Tilgungsträger
 Sonstiges: _____

An welchen Anlagehorizont denken Sie?

5 - 10 Jahre
 über 10 Jahre
 über 20 Jahre

Welche Strategie verfolgen Sie mit Ihrer Anlage? Wie ist Ihre Risikobereitschaft?

Risikoklasse I (Aktieninvestment / Sicherheitsorientierte Anlage):
 Im Vordergrund steht die Sicherheit der bezahlten Prämien zum Laufzeitende des Versicherungsvertrages. Das Verlustrisiko der Prämien zum Laufzeitende soll minimiert werden, dafür werden geringere Renditen des Investments in Kauf genommen. Die Wertschwankungen (Kursrisiken) eines Aktieninvestments während der Laufzeit werden in Kauf genommen.

Risikoklasse II (Gleiches Aktieninvestment):
 Im Vordergrund steht die Aussicht auf hohe Ertragsmöglichkeiten. Für langfristig hohe Ertragschancen eines Investments in internationale Aktienfonds werden hohe Wertschwankungen (Kursrisiken) während der Laufzeit und hohe Verlustrisiken akzeptiert. Die theoretische Möglichkeit eines vollständigen Kapitalverlustes kann nicht ausgeschlossen werden.

Risikoklasse III (Globales Aktieninvestment / Anlage- und Themenorientiertes Aktieninvestment):
 Im Vordergrund steht die Aussicht auf sehr hohe Ertragschancen. Für langfristig sehr hohe Ertragschancen eines Investments in internationale Aktienfonds werden sehr hohe Wertschwankungen (Kursrisiken) während der Laufzeit und hohe Verlustrisiken akzeptiert. Die theoretische Möglichkeit eines vollständigen Kapitalverlustes kann nicht ausgeschlossen werden.

Welches Investitionsvolumen und sonstige Vermögenswerte stehen Ihnen zur Verfügung?

Ich verfüge über Vermögenswerte in Form von:

<input type="checkbox"/> Immobilien	im Wert von _____ €	<input type="checkbox"/> Lebensversicherungen	im Wert von _____ €
<input type="checkbox"/> Wertpapieren	im Wert von _____ €	<input type="checkbox"/> Sonstigem	im Wert von _____ €
<input type="checkbox"/> Sparbüchern	im Wert von _____ €		

Gesamtverbindlichkeiten (Kredite, Bauspardarlehen, Bürgschaften etc.)

Ich verfüge über ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Höhe von 2.500,- €
 davon steht mir ein Betrag von 2.000,- € zur freien Verfügung

Die Leistungen dieser fondsgebundenen Lebensversicherung hängen von der Wertentwicklung der gewählten Anlagestrategien. Auf die Wertentwicklung der in diesen Anlagestrategien gehaltenen Vermögenswerte, die im Wert sowohl steigen als auch fallen können, und deren Wert gegebenenfalls auch durch schwankende Wechselkurse beeinflusst werden kann, haben wir als Versicherer keinen Einfluss. Bisher in Anlagestrategien erzielte Erträge lassen keine direkten Rückschlüsse auf zukünftig erzielbare Erträge zu. Es gibt weder eine garantierte Ablaufleistung (mit Ausnahme der bedingungsgemäßen Leistungen im Todesfall) noch eine garantierte Mindestverzinsung.

Erklärung

Ich bin nicht bereit, Ihnen die verlangten Informationen zu geben. Mir daraus entstehende Nachteile fallen nicht in die Verantwortung der ATLANTICLUX Lebensversicherung S.A., insbesondere kann im Hinblick auf die Freigabe des Anlagevermögens eine bestmögliche Beratung und Information nicht erfolgen.

3008 Atlanticlux

WIEN, 24.09.09
Ort / Datum

[REDACTED]
[REDACTED]

Vermittlungsgebührenvereinbarung

BC-Nr. [REDACTED]

zwischen **Blue Vest Equity Finanzmanagement GmbH, Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten,**
 Ferihumerstraße 15, A-4040 Linz, Gewerbelegitimation 401/29524 (im Folgenden Versicherungsmakler)

und
 Anrede/ Titel/ Name/ Vorname Herr Frau [REDACTED] (im Folgenden Kunde)

Straße/ Hausnummer [REDACTED] **BEILAGE 1/B**

Land/ Postleitzahl/ Wohnort [REDACTED] **VORGELEST DURCH
 EMBERGER RA-GMBH**

- Der Versicherungsmakler wird vom Kunden entgeltlich beauftragt, ihm die nebenstehende fondsgebundene Lebensversicherung mit wählbaren Zusatzversicherungen gemäß dem am heutigen Tage vom Kunden gestellten Antrag zu vermitteln. Der Versicherungsmakler unterhält zum Versicherungsunternehmen kein Auftragsverhältnis.
- Die vom Versicherungsmakler zu erbringende Leistung ist auf die Vermittlung des Versicherungsvertrages gemäß dem heute vom Kunden gestellten Antrag und auf die hiermit in Zusammenhang stehende erforderliche Beratung, Aufklärung und Betreuung im Sinne der §§ 28 bis 32 des Maklergesetzes beschränkt; eine darüber hinausgehende, nach der Erbringung der Vermittlungsleistung fortbestehende Beratungs-, Aufklärungs- oder Betreuungspflicht ist nicht Gegenstand dieser Vereinbarung und wird vom Versicherungsmakler nicht geschuldet.
- Der Versicherungsmakler erhält vom Kunden für die Vermittlung die in Punkt 4. vereinbarte einmalige Vermittlungsgebühr. Der Versicherungsnehmer erhält keine Abschlusskosten; der Versicherungsmakler erhält deshalb weder vom Versicherungsunternehmen noch von sonstigen Dritten eine Provision oder sonstige Vergütung für seine Tätigkeit.

4. Vermittlungsgebühr.

4.1. Die Vermittlungsgebühr beträgt 40.057,30 €, das sind 7,195 % der Gesamtprämiensumme des vermittelten Versicherungsvertrages (siehe Ziffer 4.3.). Diese Vermittlungsgebühr ist fällig bei Beginn des vermittelten Versicherungsvertrages.

4.2. Sie haben die Wahl, diese Vermittlungsgebühr in 60 monatlichen Raten zu zahlen (Teilzahlung).
 Die monatliche Rate beträgt: 2.594,58 €
 Der Teilzahlungspreis beträgt damit insgesamt 40.828,80 €, das sind 7,794 % der Gesamtprämiensumme (siehe Ziffer 4.3.).
 Der effektive Jahreszinssatz im Falle der Teilzahlung beträgt gemäß § 1 Verbraucherkreditverordnung 3,38 %.

Ich wähle die Teilzahlung der Vermittlungsgebühr.

5.3. Zum Zweck der Ermittlung der Vermittlungsgebühr wird die Gesamtprämiensumme des vermittelten Versicherungsvertrages wie folgt berechnet:

Prämiensumme Fondsgebundene Lebensversicherung (max. 35 Jahre)	57.409,30 €
Bei Wahl der Prämien dynamik erhöht sich die Prämiensumme pauschal um 35%, das sind:	3.903,75 €
Prämiensumme Zusatzversicherung Unfallinvalidität (max. 35 Jahre)	132.502,09 €
Zwischensumme	194.815,14 €
Bei Wahl der Sparzielabsicherung erhöht sich die Zwischensumme um 6,24%, das sind:	12.056,74 €
Gesamtprämiensumme	206.871,88 €

- Der Anspruch des Versicherungsmaklers auf Zahlung der Vermittlungsgebühr entsteht mit dem nachfolgend beschriebenen Zustandekommen des vom Kunden beantragten Versicherungsvertrages. Der Versicherungsvertrag kommt zustande, wenn das Versicherungsunternehmen die Annahme des Versicherungsvertrages durch Zugang der Versicherungspolize erklärt und der Kunde keines seiner gesetzlichen Rechte auf Rücktritt vom Versicherungsantrag oder vom Versicherungsvertrag fristgerecht ausgeübt hat.
- Wegen der rechtlichen Unabhängigkeit dieser Vermittlungsgebührenvereinbarung vom Versicherungsvertrag ist der Kunde zur Zahlung der Vermittlungsgebühr auch im Falle der Änderung oder vorzeitigen Beendigung des Versicherungsvertrages verpflichtet. Die Vermittlungsgebühr ist jedoch bei wirksamer Anfechtung oder Aufhebung des Versicherungsvertrages infolge eines wirksamen Rücktritts nicht geschuldet.
- Zur Sicherung berechtigter Ansprüche des Versicherungsmaklers auf Zahlung der Vermittlungsgebühr mit der Kunde seine gegenwärtigen und zukünftigen Ansprüche auf Versicherungsleistungen aus der vermittelten fondsgebundenen Lebensversicherung und der ggfs. abgeschlossenen Zusatzversicherungen gemäß den umseitigen, unter § 2 aufgeführten Bedingungen an den Versicherungsmakler ab, über diese Attritionsgläter annimmt.
- Es gelten die umseitigen Bedingungen.

Eine Zustimmung des Kunden zur Datenverwendung

[REDACTED] 2.903,08 €
 Datum Unterschrift

Belehrung über Rücktrittsrechte

Ihre gesetzlichen Rücktrittsrechte sind auf der Rückseite dieser Vermittlungsgebührenvereinbarung abgedruckt. Die Rücktrittserklärung ist jeweils zu richten an:

Blue Vest Equity Finanzmanagement GmbH, Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten,
 Ferihumerstraße 15, A-4040 Linz.

Die Ausfertigung der Vermittlungsgebührenvereinbarung
 Datum/ Ort/ Unterschrift des Kunden 2.903,08 €

Allgemeine Bedingungen für die Vermittlungsgebührenvereinbarung

§ 1 Fälligkeit der monatlichen Raten und Fälligkeitstellung noch nicht entrichteter Raten bei monatlicher Zahlung der Vermittlungsgebühren

1. Bei Vereinbarung von Ratenzahlungen sind die monatlichen Raten – zahlbar über 80 Monate – jeweils am 1. oder am 15. eines jeden Monats zur Zahlung fällig, entsprechend der im Versicherungsvertrag vereinbarten Fälligkeit der Versicherungsprämien.
2. Gerät der Kunde mit der Zahlung einer Rate der Vermittlungsgebühr seit mindestens sechs Wochen in Verzug, ist der Versicherungsmakler berechtigt, ihm schriftlich eine Frist von zwei Wochen zur Zahlung der rückständigen Raten zu setzen, verbunden mit der Androhung, nach fruchtlosem Ablauf dieser Frist die künftig fälligen Raten sofort fällig zu stellen. Solcherart fällig gestellte Raten sind binnen 14 Tagen nach Fälligkeitstellung zu bezahlen.
3. Im Verzugfall hat der Kunde Verzugszinsen in Höhe von 5 Prozentpunkten pro Jahr und für jede zur zweckentsprechenden Rechtsverfolgung notwendige Mahnung pauschalierte Mahnspesen in Höhe von 7,- € an den Versicherungsmakler zu bezahlen. Die Geltendmachung von weiterem Schadenersatz bleibt vorbehalten.

§ 2 Betragsmäßig begrenzte Abtretung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag bei monatlicher Zahlung von Vermittlungsgebühren

1. Zur Sicherung berechtigter – sowohl gegenwärtiger als auch künftiger – Ansprüche des Versicherungsmaklers auf Zahlung der Vermittlungsgebühr tritt der Kunde seine gegenwärtigen und zukünftigen Ansprüche auf Versicherungsleistungen aus dem Versicherungsvertrag (Leistungen aus der Fondgebundenen Lebensversicherung einschließlich der ggfs. abgeschlossenen Zusatzversicherungen) bis zur Höhe eines dem Teilzahlungsbetrag samt allfälliger Verzugszinsen und Mahnspesen (§ 1 Abs. 2 dieser Allgemeinen Bedingungen) entsprechenden Betrages an den Versicherungsmakler ab.
2. Diese Abtretung wird dem Versicherungsunternehmen vom Versicherungsmakler angezeigt.

Rücktrittsrechte

1. Gemäß § 3 des Verbraucherschutzgesetzes kann der Kunde von seinem Vertragsantrag oder vom Vertrag zurücktreten, wenn er seine Vertragserklärung weder in den vom Versicherungsmakler für seine geschäftlichen Zwecke dauernd benützten Räumen noch bei einem von diesem dafür auf einer Messe oder einem Markt benützten Stand abgegeben hat. Dieser Rücktritt kann bis zum Zustandekommen des Vertrages oder danach binnen einer Woche erklärt werden, die Frist beginnt mit der Ausfertigung einer Urkunde, die zumindest den Namen und die Anschrift des Versicherungsmaklers, die zur Identifizierung des Vertrags notwendigen Angaben sowie eine Belehrung über das Rücktrittsrecht enthält, an den Kunden, frühestens jedoch mit dem Zustandekommen des Vertrages zu liefern. Diese Belehrung ist dem Kunden anlässlich der Entgegennahme seiner Vertragserklärung auszufolgen.

Dieses Rücktrittsrecht besteht auch dann, wenn der Versicherungsmakler oder ein mit ihm zusammenwirkender Dritter den Kunden im Rahmen einer Werbefahrt, einer Ausflugsfahrt oder einer ähnlichen Veranstaltung oder durch persönliches, individuelles Ansprechen auf der Straße in die vom Versicherungsmakler für seine geschäftlichen Zwecke benützten Räume gebracht hat.

Dieses Rücktrittsrecht steht dem Kunden nicht zu,

- 1.1. wenn er selbst die geschäftliche Verbindung mit dem Versicherungsmakler oder dessen Beauftragten zwecks Schließung dieses Vertrages angebahnt hat,
 - 1.2. wenn dem Zustandekommen des Vertrages keine Besprechungen zwischen den Beteiligten oder ihren Beauftragten vorausgegangen sind oder
 - 1.3. bei Verträgen, bei denen die beiderseitigen Leistungen sofort zu erbringen sind, wenn sie üblicherweise von Unternehmen außerhalb ihrer Geschäftsräume geschlossen werden und das vereinbarte Entgelt 15 Euro, oder wenn das Unternehmen nach seiner Natur nicht in ständigen Geschäftsräumen betrieben wird und das Entgelt 45 Euro nicht übersteigt.
2. Der Kunde kann ferner von seinem Vertragsantrag oder vom Vertrag zurücktreten, wenn der Versicherungsmakler gegen die gewerbrechtlichen Regelungen über das Sammeln und die Entgegennahme von Dienstleistungen, über das Aufsuchen von Privatpersonen sowie Werbeveranstaltungen oder über die Entgegennahme von Bestellungen auf Waren (§§ 54, 57 und 59 der Gewerbeordnung 1994) verstoßen hat. Dieses Rücktrittsrecht steht dem Kunden auch in den Fällen der Punkte 1.1 bis 1.3 zu.
 3. Der Rücktritt bedarf zu seiner Rechtswirksamkeit jeweils der Schriftform. Es genügt, wenn der Kunde ein Schriftstück, das seine Vertragserklärung oder die des Versicherungsmaklers enthält, dem Versicherungsmakler oder dessen Beauftragten, der an den Vertragsverhandlungen mitgewirkt hat, mit einem Vermerk zurückstellt, der erkennen lässt, dass der Kunde das Zustandekommen oder die Aufrechterhaltung des Vertrages ablehnt. Es genügt, wenn die Erklärung innerhalb des im ersten Absatz des Punktes 1. genannten Zeitraums abgesendet wird.

Bestätigung

BETLAGE / E

VORBELEBT DURCH
EMBERGER RA-GMBH

Ich bestätige hiermit:

- a) zur Unterfertigung des Antrags auf eine fondsgebundene Lebensversicherung nach dem Tarif LARA 2:
 1. eine Durchsicht des Erhebungsbezugs über meine Vermögensverhältnisse und -erfahrungen in Wertpapieren und über meine finanziellen Verhältnisse,
 2. die Verbraucherinformationen der fondsgebundenen Lebensversicherung, die der Rentenoption und die der Zusatzversicherung(en), samt Informationen zu den Vermögensanlagen,
 3. die Allgemeinen Versicherungsbedingungen der fondsgebundenen Lebensversicherung und die der Zusatzversicherung(en), die Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Rentenversicherung sowie die Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Erhöhung von Prämien und Leistungen (Dynamik) und die Allgemeinen Versicherungsbedingungen über den vorläufigen Versicherungsschutz und
 4. eine individuelle Modelrechnung, die meine Vertragsdaten berücksichtigt,
- b) sowie unmittelbar nach Unterfertigung des Antrags auf eine fondsgebundene Lebensversicherung nach dem Tarif LARA 2:

[Redacted]

[Redacted]

Zahlungsverkehr-Treuhandauftrag

zwischen Treuhänder:

FWU Payment Services GmbH
Boschetsrieder Straße 67, D-81379 München

und

Treugeber
(Titel, Name, Vorname)

Herr/Frau [Redacted]

Straße/Hausnummer

[Redacted]

Land/Postleitzahl/Wohnort

[Redacted]

Fondsgebundene Lebensversicherung mit Zusatzversicherung(en) und Vermittlungsgebührenvereinbarung

mit Antrags-
datum vom

[Redacted]

Die Zahlungen von Versicherungsprämie und Vermittlungsgebühr können im Wege des Lastschriftinzugsverfahrens erfolgen. Aus diesen Gründen ermächtigt hiermit der Treugeber den Treuhänder bis auf Widerruf, die jeweils fälligen Beträge vom nächstnennig genannten Konto einzuziehen und an die Vertragspartner des Treugebers weiterzuleiten. Um die rechtzeitige Weiterleitung der Beträge zu gewährleisten, erfolgt der Einzug jeweils einige Tage vor Fälligkeit der Beträge.

Kontonummer/Bankleitzahl

[Redacted]

Geldinstitut

IBAN/BIC

Name und Vorname des
Kontoinhabers (zweckgebunden,
falls abweichend vom Treugeber)

Straße/Hausnummer

Land/Postleitzahl/Wohnort

[Redacted]

Ist in der Vermittlungsgebührenvereinbarung die Barzahlung der Vermittlungsgebühr vereinbart, erfolgt dies durch:

Überweisung: „FWU-Treuhandkonto“ bei Deutsche Bank AG, Wien.

Kontonummer 40 21 30 00, BLZ 19100

IBAN: AT421910000040213000, BIC: D [Redacted]

Verwendungszweck, Kundenname, A [Redacted]

beiliegenden Scheck

Lastschrift

Ort/Datum

[Redacted]

Eine Zustimmung des Kunden zur Datenverwendung wird gesondert erteilt.

Belehrung über Rücktrittsrechte

Ihre gesetzlichen Rücktrittsrechte sind auf der Rückseite dieses Zahlungsverkehr-Treuhandauftrages abgedruckt.

Die Rücktrittserklärung ist jeweils zu richten an:

FWU Payment Services GmbH, Boschetsrieder Straße 67, D-81379 München.

Ort/Postleitzahl/Wohnort

[Redacted]

Ort/Postleitzahl/Wohnort

[Redacted]

Ag 2010/01

B 2011

allgemeine Bedingungen für den Zahlungsverkehr-Treuhandauftrag der FWU Payment Services GmbH

Treuhandauftrag

Nach der FWU das Zustandekommen eines der unten benannten Vertrages vom jeweiligen Vertragspartner des Treugebers benötigt wird, ist sie zur Durchführung des Treuhand-Zahlungsverkehrs verpflichtet. Der Treuhand-Zahlungsverkehr beinhaltet den Einzug sämtlicher fälliger Zahlungsverpflichtungen des Treugebers auf ein gesondert geführtes Treuhandkonto sowie die Freiliegung und Weiterleitung der auf die einzelnen Empfänger fallenden Beträge.

Durchführung des Treuhandauftrags

Die FWU legt für die Ermittlung der einzulegenden Beträge die Bestimmungen der jeweils angeführten Verträge über Höhe und Fälligkeit der einzelnen Beträge zugrunde. Die FWU darf geänderte Einzüge auf Grund von Vertragsänderungen nur durchführen, wenn der Vertragspartner des Treugebers deren Richtigkeit bestätigt. Für die Richtigkeit dieser Angaben übernimmt die FWU - außer in den Fällen von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit - keine Haftung.

Die FWU verpflichtet sich, soweit verschiedene Zahlungsverpflichtungen zum selben Zeitpunkt fällig sind, diese möglichst in einem Betrag anzuleihen. Zur Entgegennahme von Teilzahlungen oder gestückelten Zahlungen ist die FWU nicht verpflichtet. In diesen Fällen steht es der FWU zu, die Weiterleitung der Zahlung zu verzögern und diese an den Treugeber rücküberweisen, oder aber die Zahlung nur in Höhe oder teilweise an einen oder mehrere der Vertragspartner des Treugebers nach Ermessen der FWU weiterzuleiten. All dies gilt auch, sofern sich die Zahlungsverpflichtungen aus verschiedenen Aufträgen mit demselben Treugeber ergeben.

Der Einzug kann im Wege des Lastschriftverfahrens erfolgen.

Die FWU wird den jeweiligen Gesamtbetrag auf ein Treuhandkonto einbezogen, das ausschließlich zur Abwicklung des Treuhand-Zahlungsverkehrs dient und dann beim kreditführenden Institut gesondert vom übrigen Vermögen der FWU geführt wird.

Unterbrechung des Treuhandauftrags

Kann die FWU aus einem nicht von ihr zu vertretenden Grund die Beträge nicht einziehen, ist die FWU nicht verpflichtet, sich weiterhin um den Einzug der rückständigen und künftigen Beträge zu bemühen. Sie wird dies dem Treugeber mitteilen und ihn um Anweisung der rückständigen Beträge auf das Treuhandkonto bitten. Kommt der Treugeber dieser Bitte nach, wird die FWU den Treuhand-Zahlungsverkehr wieder aufnehmen.

2. Weist der Treugeber die rückständigen Beträge nicht an, darf die FWU die Vertragspartner des Treugebers davon unterrichten. Kommt der Treugeber einer Zahlungsaufforderung durch seine Vertragspartner nach, oder kommt zwischen diesen eine neue Vereinbarung zustande und erhält die FWU hiervon Kenntnis, wird sie den Treuhand-Zahlungsverkehr ebenfalls wieder aufnehmen.

3. Der FWU durch Rückbuchungen und nicht eingeloste Schecks entstehende Bankkosten hat der Treugeber der FWU in voller Höhe zu ersetzen.

§ 4 Vergütung

Für ihre Tätigkeit erhält die FWU keine Vergütung vom Treugeber. Sie ist jedoch berechtigt, sich ihre Tätigkeiten von den Vertragspartnern des Treugebers vergüten zu lassen.

§ 5 Inkrafttreten, Laufzeit und Kündigung

1. Der Auftrag ist für die Dauer von 12 Monaten fest geschlossen. Sofern ein Vertrag des Treugebers mit seinem Vertragspartner erst nach Beginn des Auftrags wirksam wird, gilt auch für den Zahlungsverkehr aus diesem Vertrag eine Dauer von 12 Monaten ab Zustandekommen dieses Vertrags.

2. Nach Ablauf der Laufzeit für den Treuhand-Zahlungsverkehr jeweils eines Vertrags verlängert sich der Auftrag jeweils um ein weiteres Jahr, sofern er nicht von einer Partei mit einer Frist von zwei Monaten gekündigt wird.

3. Die Kündigung aus wichtigem Grund bleibt hiervon unberührt. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere dann vor, wenn der Treugeber während der Laufzeit dieses Auftrags seine Einzugsmachtigung widerruft.

§ 6 Übertragung der Treuhänderfunktion

1. Die FWU ist berechtigt, die Treuhänderfunktion ganz oder teilweise oder für einen bestimmten Zeitraum auf einen Dritten zu übertragen.

2. Sofern die FWU von ihrem Recht gemäß Abs. 1 Gebrauch macht, ist sie verpflichtet, dem Treugeber dies schriftlich mitzuteilen. In diesem Fall hat der Treugeber das Recht, den Treuhandauftrag mit sofortiger Wirkung zu kündigen.

§ 7 Schlussbestimmungen

Die Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen dieser Bedingungen und / oder der unseitigen Vereinbarung berührt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen und / oder der unseitigen Vereinbarung nicht.

Rücktrittsrechte

1. Gemäß § 3 des Konsumentenschutzgesetzes kann der Treugeber von seinem Vertragsantrag oder vom Vertrag zurücktreten, wenn er seine Vertragsklärung weder in den vom Treuhändler für seine geschäftlichen Zwecke dauernd benutzten Räumen noch bei einem von diesem dafür auf einer Messe oder einem Markt benutzten Stand abgegeben hat. Dieser Rücktritt kann bis zum Zustandekommen des Vertrags oder danach binnen einer Woche erklärt werden; die Frist beginnt mit der Ausfolgung einer Urkunde, die zumindest den Namen und die Anschrift des Treuhändlers, die zur Identifizierung des Vertrags notwendigen Angaben sowie eine Belehrung über das Rücktrittsrecht enthält, an den Treugeber, frühestens jedoch mit dem Zustandekommen des Vertrags zu laufen. Diese Belehrung ist dem Kunden anlässlich der Entgegennahme seiner Vertragsklärung auszuliegen.

Dieses Rücktrittsrecht besteht auch dann, wenn der Treuhändler oder ein mit ihm zusammenwirkender Dritter den Kunden im Rahmen einer Werbefahrt, einer Ausflugsfahrt oder einer ähnlichen Veranstaltung oder durch persönliches, individuelles Ansprechen auf der Straße in die vom Treuhändler für seine geschäftlichen Zwecke benutzten Räume gebracht hat.

Dieses Rücktrittsrecht steht dem Treugeber nicht zu,

1.1. wenn er selbst die geschäftliche Verbindung mit dem Treuhändler oder dessen Beauftragten zwecks Beteiligung dieses Vertrages angebahnt hat,

1.2. wenn dem Zustandekommen des Vertrages keine Besprechungen zwischen den Beteiligten oder ihren Beauftragten vorangegangen sind oder

1.3. bei Verträgen, bei denen die beiderseitigen Leistungen sofort zu erbringen sind, wenn die üblicherweise von Unternehmen außerhalb ihrer Geschäftsräume geschlossen werden und das vereinbarte Entgelt 15 Euro, oder wenn das Unternehmen nach seiner Natur nicht in ständigen Geschäftsräumen betrieben wird und das Entgelt 45 Euro nicht übersteigt.

1. Der Treugeber kann ferner von seinem Vertragsantrag oder vom Vertrag zurücktreten, wenn der Treuhändler gegen die gewerberechtlichen Regelungen über das Sammeln und die Entgegennahme von Dienstleistungen, über das Aufsuchen von Privatpersonen sowie Werbeveranstaltungen oder über die Entgegennahme von Bestellungen auf Waren (§§ 54, 57 und 59 der Gewerbeordnung 1994) verstößt hat. Dieses Rücktrittsrecht steht dem Treugeber auch in den Fällen der Punkte 1.1. bis 1.3. zu.

1. Da der Treuhändler weder das Erzielen steuerlicher Vorteile, noch sonstige, für die Einwilligung des Treugebers maßgebliche Umstände in Aussicht gestellt oder im Zuge der Vertragsverhandlungen als wahrscheinlich dargestellt hat, wird das Rücktrittsrecht gemäß § 3a des Konsumentenschutzgesetzes nach Aushandlung im Einzelfall einvernehmlich ausgeschlossen.

Wien, am 24. 09. 2008

Sehr geehrte Damen und Herren!

1217

Ich, [REDACTED] b. am [REDACTED] bestätige hiermit, dass ich mir die Gesamtprämie des Vertrages bei der Atlanticlux Lebensversicherungs AG in der Höhe von 250,- Euro mtl. leisten kann und es keine finanzielle Gefahr für mich darstellt.

[REDACTED]



1/11

Persönliches Beratungsprotokoll

Name:	[Redacted]	Vorname:	[Redacted]
Strasse:	[Redacted]	PLZ - Ort:	[Redacted]
Telefon:	[Redacted]		

1. Einkommenssituation / Vermögenswerte

Ich verfüge über ein mtl. Haushaltsnettoeinkommen von EUR 2.500,- keine Angaben

<input type="checkbox"/> Sparbank	<input type="checkbox"/> Lebensversicherung	<input type="checkbox"/> Aktienfonds
<input type="checkbox"/> Anleihenfonds	<input type="checkbox"/> Immobilien	<input type="checkbox"/> Sonstiges
<input type="checkbox"/> Kredite	<input type="checkbox"/> Bausparvertrag	<input type="checkbox"/> Sonstiges

Ich (Wir) bin (sind) nicht bereit, die in Punkt 1 vorliegenden Informationen zu geben. Eine möglichen (unseren) Bedürfnissen entsprechende Beratung ist daher nicht möglich. Alle (Ihnen) daraus entstehende Nachteile fallen nicht in die Verantwortung der Blue Vest Equity bzw. des Beraters.

Unterschrift(en) des (der) Kunden

2. Bisherige Erfahrungen

<input checked="" type="checkbox"/> Sparbank	<input checked="" type="checkbox"/> Lebensversicherung	<input type="checkbox"/> Anleihenfonds	<input checked="" type="checkbox"/> Aktienfonds
<input type="checkbox"/> Kreditversicherungen	<input type="checkbox"/> Immobilienfonds	<input type="checkbox"/> Futures / Optionen	<input type="checkbox"/> Sonstiges

3. Anlagehorizont / Ziele / Risikobereitschaft / Produktwahl

A) Anlagehorizont:

<input type="checkbox"/> Kurzfristig bis 5 Jahre	<input type="checkbox"/> Mittelfristig (5 bis 10 Jahre)	<input checked="" type="checkbox"/> Langfristig über 10 Jahre
--	---	---

B) Ziele:

<input type="checkbox"/> fixe Erträge	<input checked="" type="checkbox"/> Vermögensaufbau	<input type="checkbox"/> Vorsorge	<input type="checkbox"/> Altersmittel
<input type="checkbox"/> variable Erträge	<input type="checkbox"/> Vermögensschutz	<input type="checkbox"/> Sicherheit	<input type="checkbox"/> keine Angaben

C) Risikobereitschaft:

<input type="checkbox"/> Moderate Ertragschancen bei verhältnismäßig geringen Kurschwankungen (z.B. Anleihenfonds etc.)	<input checked="" type="checkbox"/> Ertragsstarke Vermögenslage bei eventuell ausgeprägten Kurschwankungen (z.B. Aktienfonds, Einzelaktien, Immobilienaktien, Geschlossener Fondk. etc.)
<input type="checkbox"/> Mittlere Ertragschancen bei eventuell erhöhten Kurschwankungen (z.B. Aufwachen von Unternehmen oder Schmelzförder gestrichelte Fonds, etc.)	<input type="checkbox"/> Spekulative Vermögenslage mit hohen Kurschwankungen und erhöhtem Totalverlust Risiko (z.B. Optionen, Hedgefonds, etc.)

Bei Garantiesparprodukten kommen Schwankungen nur bei vorzeitiger Depotauflösung bzw. bei Veranlagungsgründungen zu, welche über der Garantiefestlegung liegen. Die Rückkehr eines Garantiesparproduktes wird durch einen vorzeitigen Verkauf durch die jeweilige Bank/die Bank bestimmt. Ich (Wir) bin (sind) darüber aufgeklärt worden, dass es sich bei **geschlossenen Fonds** um eine längerfristige Veranlagungsform handelt, welche das eingesetzte Kapital bindet und ein vorzeitiger Verkauf über den Sekundärmarkt - falls ein solcher überhaupt durchgeführt wird - mit hohen Verlusten verbunden und nur möglich ist, wenn dies im Kapitalmarktperspektive vorgesehen ist.

Produktwahl

AVL wurden mir zu jeder genannten Sparte mehrere Produkte von verschiedenen Gesellschaften erklärt und angeboten

Produkt	Gesellschaft	Typ	Zw.	Betrag	Einseitig	A (Dauer)	B (Ziele)	C (Risiko)
FLV	AVL	TOP	Macht	255,00	/	3	7	5

4. Produktinformationen

Ich wurde über folgende Punkte ausführlich und vollständig informiert und habe diese auch vollständig verstanden:

<input checked="" type="checkbox"/> Risikoprüfung	<input checked="" type="checkbox"/> Wertschwankungen	<input checked="" type="checkbox"/> Kosten und Gebühren	<input checked="" type="checkbox"/> Liquidität / Verfügbarkeit
<input checked="" type="checkbox"/> Verlustrisiko	<input checked="" type="checkbox"/> Zahlungsrisiko	<input checked="" type="checkbox"/> Risiken bei vorzeitiger Beendigung	<input checked="" type="checkbox"/> Sonstiges

5. Haftungsausschluss

Die Haftung der Blue Vest Equity Finanzmanagement GmbH und ihrer Mitarbeiter für Schäden aufgrund leichter Fahrlässigkeit wird ausgeschlossen.

6. Risikohinweis / Bestätigung des Kunden

Prospektangaben, Vertragsformulare und Gremienprotokolle für das jeweilige Programm hat mir der Berater der Blue Vest Equity vollständig in Kopie angefordert. Über den Prospektinhalt hinaus oder zur Vertiefung der Produktangaben ist der Berater nicht berechtigt. Es besteht keine Einflussnahme seitens des Beraters, die nachgehende werden direkt an den Produktgeber überwiesen. Es wurde ausdrücklich der Absicht einer Fehlerübernahme nachgegangen. Hiermit bestätige ich die, dass mich die Blue Vest Equity nach Kenntnis und schriftlich bestätigen darf. Der Berater hat mich der Berater über die mir gesetzlich zustehende Rücktrittsfrist aufgeklärt, wonach ich berechtigt bin, schriftlich innerhalb von 7 Tagen - ab Vertragsabschluss - vom Vertrag zurückzutreten. Ich wurde ausdrücklich darüber aufgeklärt, dass ein Leistungsanspruch aus dem geschlossenen Vertrag nur mit dem von mir gewünschten Vertragsgegenstand besteht, der dem Umfang der Haftung bei mir und die Bezahlung der ersten Prämie durch mich voraussetzt. Ich bestätige, dass mir diese, wird persönliche Aussagen, insbesondere Angaben nicht gemacht wurden. Mündliche Absprachen werden nicht getroffen. Ich bestätige die Richtigkeit des obigen Textes.

