Plädoyer

In Sachen

Hugo Rey, Bolligenstrasse 48A, 3006 Bern

Kläger

gegen

Credit Suisse AG, Paradeplatz 8, 8001 Zürich

Beklagte

betreffend **Forderung**

führe ich aus, was folgt:

Vorbemerkung:

Es ist nicht angängig, hier als Replik die Vorbringen jeder Klageantwortziffer einzeln zu bestreiten und auf jedes Vorbringen der Klageschrift erneut zu verweisen. Dieser Prozess dreht sich vielmehr im Wesentlichen um zwei, allenfalls drei miteinander zusammenhängende Themen. Diese sind: Hat der Kläger Anlagen mit Amerika-Bezug gewollt? Hat ihm die Beklagte bezüglich der Lehman-Anlage unmissverständlich den Amerika-Bezug erklärt? Hat der Kläger das Factsheet erhalten? Die Antworten auf diese drei Fragen lautet: nein. Das ist der sachverhaltliche Kern des Prozesses, und deshalb geht es nicht um Nebensächlichkeiten in der beklagtischen Behauptungsflut, sondern darum, das Wesentliche nicht aus den Augen zu verlieren. Damit ist zugleich gesagt, dass alle von der klägerischen Darstellung abweichenden Behauptungen bestritten sind, egal, wo sie in der Klageantwort stehen und wie sie variiert sind. Angesichts der dienenden Funktion des Prozessrechts ist es klar, dass er mit der klaren Formulierung des klägerischen Standpunkts seiner Behauptungslast genügt und die Beweisanträge auch schon praktisch gestellt sind.

1.
Dass der Kläger "geschäftserfahren" sei, wie die Beklagte in Ziffer 4 der KA ausführt, ist irrelevant: Das macht ihn nicht zu einem geschäftserfahrenen Anleger und nicht zu einem Kapitalmarktexperten. Geschäftserfahrenheit der Gegenseite ist kein Freipass für die Beklagte, ihre Kunden an der Nase herumzuführen.

Und damit sind wir beim Hauptproblem: Der Kläger wurde, wie man so schön sagt, beschissen. Das ist nicht Betrug im Sinne des Strafrechts, das hat nichts mit

Urkundenfälschung zu tun, aber mit Unehrlichkeit, mit Desinformation, und mit Unvollständigkeit: Bekanntlich kann man auch lügen durch Weglassen, und das hat die Beklagte in verschiedener Hinsicht getan. Nicht nur, aber auch gegenüber dem Kläger: Wer seinen eigenen Kunden erzählt, die Bank Lehman sei eine holländische Bank, der führt doch seine Kunden hinters Licht. Der will damit etwas sagen, das nicht einmal vordergründig wahr ist und wirtschaftlich gesehen gerade unwahr ist: Lehman BV Holland war keine Bank, sondern nur eine Finanzgesellschaft. Und selbst wenn sie in Holland Bankenstatus gehabt hätte, war sie doch die hundertprozentige Tochter einer US-amerikanischen Investmentbank. Und genau das wollte die Beklagte vor dem Kläger verheimlichen. Und deshalb kam Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx auf die grandiose Idee von der holländischen Bank. Nicht nur dem Kläger gegenüber, sondern auch Frau Xxxxxx gegenüber.

BO: Frau Xxxxxx und der Kläger seien dazu zu befragen.

Alle gegenteiligen Behauptungen der Beklagten werden bestritten. Wo auch immer in ihrer Klageantwort und nachfolgend in der Duplik die Beklagte behauptet, die klägerischen Behauptungen über Lehman als holländische Bank stimmen nicht, wird das bestritten.

2.
Wenn die Beklagte in Ziffer 6 auf zwei Dokumente verweist, gewinnt sie damit sowenig wie mit der Behauptung in Ziffer 7, wonach nicht massgebend sei, was der Kläger dachte, sondern allein das, was in der Geschäftsbeziehung gegolten habe. In der hat vor allem eines gegolten: Der Kläger wollte keine Anlagen in Amerika und keine Anlagen in US-Dollar. Daran ändern keine Formulare etwas, auch nicht die, welche die Beklagte auf S. 4 oben der KA aufzählt. Und hat der Kläger deutlich gesagt, was er nicht will. Und das hat die Beklagte a) verstanden und b) akzeptiert, aber c) nicht gemacht. Im Gegenteil: Sie hat den Willen des Klägers missachtet. Sie hat auch hier nur vordergründig getan, was sie sollte, und in Wirklichkeit den Kläger und seine Aufmerksamkeit auf die Probe gestellt. Schon das ist unredlich. Aber noch unredlicher ist es, sich auf das eigene wortbrüchige Verhalten dann auch noch zu berufen: Die Klageantwort listet Vorgänge auf, welche belegen sollen, dass der Kläger doch Anlagen mit US-Bezug hatte. Aber ändert das etwas an dem, was er erklärt hat? Ändert das etwas an dem, was er gewollt hat? Natürlich nicht. Die Beklagte hat ihn aber hereingelegt. Und sie beruft sich heute darauf, dass es ihr tatsächlich gelungen war, den Kläger hereinzulegen. Das ist unanständig. Und rechtlich unbeachtlich.

Richtig ist, dass es am 24. Februar 2005 ein Gespräch zwischen dem Kläger und Herrn Xxx xxx Xxxxxxxxx gab. Und an diesem Gespräch erklärte der Kläger, dass er

keine Anlagen mit US-Bezug wolle. Auch wenn die Beklagte das kontrafaktisch in Ziffer 9 bestreitet.

BO: Befragung des Klägers

Und ebenso unwahr ist die Bestreitung in Ziffern 10 und 16, dass eine Position aus dem Anlagevorschlag wegen USA-Bezug ersetzt werden musste.

BO: Befragung des Klägers

Die Position Portfolio Fund Growth wurde nicht aus Performance-Gründen, sondern ausschliesslich wegen des US-Anteils vom Kläger abgelehnt. Die Beklagte, handelnd durch Herrn Xxx xxx Xxxxxxxxx, tat durch den Ersatz dieser Anlage kund, dass sie die Ablehnung von US-haltigen Anlagen verstanden hat.

Die Beklagte räumt erstaunlicherweise auf S. 4 unten der Klageantwort ein, der Kläger habe keine Direktanlagen in Aktien von US-Gesellschaften gewollt. Das ist so, wie es die Beklagte sagt, falsch. Wie überhaupt die Ziffer 11 der untaugliche Versuch ist, von der klaren Botschaft des Klägers abzulenken. Zugleich ist die Klageantwort aber der Beweis, dass der Kläger mit der Beklagten darüber gesprochen hat, dass er keine US-Anlagen wollte. Die Beklagte hätte zu beweisen, dass der Kläger einen Unterschied zwischen "Direktanlagen" und andere Anlagen gemacht hat. Das hat er nicht. Er wollte überhaupt keine Anlagen mit USA-Bezug, und genau das hat er dem Herrn Xxx xxx Xxxxxxxxx am 24. Februar 2005 gesagt. Das war die klare Ansage des Klägers. Alles andere hätte keinen Sinn gehabt. Die Beklagte gibt ja auch auf S. 5 oben zu, der Kläger habe sich negativ über Präsident Bush geäussert und gesagt, er wolle nicht von der US-Wirtschaft profitieren. Das hat doch nur dann einen Sinn, wenn der Kläger damit unterstrichen hat, er wolle keinerlei Anlagen mit USA-Bezug. Der Versuch der Beklagten, im Anschluss daran auf S. 5 oben irgendwelche Distinktionen zwischen der Herkunft von Emittenten und den Emittenten zu machen, ist reine Rabulistik. Das widerspricht nicht nur dem normalen Wortsinn dessen, was der Kläger gesagt hat. Es ist auch sachlich unlogisch. Wer keine Anlagen mit US-Bezug will, der will keine Anlagen mit US-Bezug, und der hat sich damit klar ausgedrückt. Und wer nicht von der US-Wirtschaft profitieren will, der will anlagemässig nichts mit den USA zu tun haben. Und wer die Politik von Präsident Bush ablehnt und deshalb nicht in US-Werte und nicht in Dollar investieren will, der hat sich klar ausgedrückt. Die Beklagte versucht, einen Unterschied dort zu erfinden, wo er nicht ist - nämlich zwischen "Direktanlagen" und Produkten, zwischen der Herkunft von Emittenten und Produkten mit USA-Bezug. Das ist alles ganz unsinnig, um es deutlich zu sagen. Das ist der durchsichtige Versuch der Beklagten, die klare Botschaft des Klägers unklar erscheinen zu lassen, das ist die verzweifelte Suche nach einer Hintertüre in der

massiven Betonwand. Auf der Betonwand stand, um im Bild zu bleiben: Null komma Null USA. Gegen diese klare Vorgabe hat die Beklagte bewusst verstossen. Nicht nur bezüglich der prozessgegenständlichen Note, sondern auch in anderer Hinsicht. Nur kann sie aus ihrem eigenen, unredlichen, unanständigen und rechtswidrigen Handeln nichts für sich ableiten. Und deshalb sind auch die auf S. 5 erwähnten Schreiben und die E-Mails völlig klar und stehen in völliger Übereinstimmung mit dem, was der Kläger schon 2005 und seither wiederholt gesagt hatte.

BO: Befragung des Klägers

Bestritten und in Ziffer 12 KA unbewiesen, dass der Kläger Anlage mit USA-Bezug gehabt hätte. Und bestritten, dass der Kläger - entgegen Ziffer 13 - nur Direktanlagen in US-Aktien abgelehnt hätte.

BO: Befragung des Klägers

Bestritten, was in Ziffer 14 der KA steht. Ausserdem belegt die KAB 9, dass der Kläger gar nie Aktien, sondern stets nur Fondsanteile hatte. Damit ist auch hinreichend klargestellt, dass der Kläger nie eine Unterscheidung zwischen "Direktanlagen" und anderen Anlagen getroffen hat. Der Kläger hatte auch kein komplexes Depot mit vielen Transaktionen, sondern er hatte ganz wenige, einfache Fondsanlagen und Obligationen. Deshalb ist der Versuch der Beklagten sinnlos, die klare Vorgabe des Klägers irgendwie in ihrer Klarheit in Frage stellen zu wollen. Wer das so wie die Beklagte tut, der hat etwas zu verbergen bzw. versucht, von seinem Problem abzulenken.

Es spielt für die hier zu entscheidende Frage überhaupt keine Rolle, wann der Kläger in welche Anlagekategorie gewechselt hat. Insoweit gehen die langfädigen Ausführungen der Beklagten in den Ziffern 8 bis 14 bzw. zwischen S. 4 und 6 an der Sache vorbei.

Entgegen der Beklagten erfolgte der Wechsel der Anlage "Portfolio Fund Growth" nicht aus Performance-Gründen, sondern wegen des USA-Bezugs dieser Anlage. Und der Kläger vertraute darauf, dass die EURO- und CHF-Anlagen amerikafrei waren, weil er sie nur unter diesem Aspekt gekauft hatte bzw. behalten wollte.

BO: Befragung des Klägers

Und die Factsheet, welche die Beklagte alle mit Ausdruckdatum Juli, August oder Oktober 2009 einreicht (KAB 10-13) hat der Kläger weder erhalten noch sind sie massgeblich.

BO: Befragung des Klägers

3.
Es kommt also nicht darauf an, was der Kläger am 24. Februar 2005 im Depot hatte.

Es kommt darauf an, was er wollte und was er erklärte.

3.1.
Dass die erste, in Ziffer 17 der KA genannte Anlage einen USA-Anteil haben könnte, und dass die Dritte von einer US-Fondsanbieterin war, verschwieg Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx dem Kläger.

BO: Befragung des Klägers

Auch die als Beilagen 14 bis 17 eingereichten Factsheet hatte der Kläger nicht. Das belegen schon die Daten.

BO: Befragung des Klägers

Und auch die weiteren, von der Beklagten auf S. 8/9 in den Ziffern 18-21 aufgezählten Transaktionen erfolgten nicht, weil der Kläger plötzlich USA-Bezug gewollt oder auch in Kauf genommen hätte, sondern weil er auf Grund der beklagtischen Aussagen davon ausging, diese Anlageempfehlungen erfolgten im Rahmen der Vorgabe, nämlich Null Komma Null USA. Den nunmehr in der Klageantwort offengelegten USA-Anteil verschwieg die Beklagte aber jeweils im Kaufzeitpunkt. Sie händigte dem Kläger auch keines der Factsheets aus, wie sie in der Klageantwort kontrafaktisch behauptet.

Völlig belanglos ist die Entwicklung des Titels "Pioneer Investments Total Return": Was die Beklagte aus diesen Ausführungen in Ziffer 22 KA ableiten will, ist unerfindlich. Die Kursangaben werden bestritten und sind ohne Beweisofferten. Es ist für den vorliegenden Fall völlig gleichgültig, wann der Kläger zu welchem Kurs welche Wertschriften verkauft hat. Wenn Anlagen, die er hielt, einen USA-Anteil hatten, dann deshalb, weil die Beklagte ihm diesen treuwidrig und absichtlich verschwiegen hat. Der Kläger wollte keine Anlagen mit US-Bezug, und er war bis zum Zusammenbruch der Bank Lehman überzeugt davon, dass es so sei. Die von der Beklagten ihm erteilten Anlagevorschläge verstand er stets, und durfte und musste sie nach Vertrauensprinzip so verstehen, als "amerikafrei". Deshalb ist auch die ausführliche Schilderung des Depotinhalts und der Transaktionen, welche die Beklagte macht, vorliegend unbehelflich. Massgebend ist allein, dass die Beklagte wusste, und zugibt, dass der Kläger keine Amerika-bezogenen Anlagen wollte und sich dabei auf die

Angaben der Beklagten verliess. Sie beruft sich indessen auf ihr eigenes, unrechtmässiges Verhalten. Soweit sie beweislos behauptet, der Kläger habe in Kenntnis und mit Zustimmung Amerika-Anlagen gemacht (insb. Ziffern 23 und 27), so ist das in jeder Variante der beklagtischen Behauptung bestritten und wahrheitswidrig.

BO: Befragung des Klägers

Und deshalb hat die Beklagte auch nicht nur dem Kläger, sondern auch der Zeugin Xxxxxx gegenüber "Lehman" als eine niederländische Bank verkauft. Entsprechend ist die beklagtische Behauptung in Ziffern 27 und 30 KA kontrafaktisch: Dem Kläger wurde jeder USA-Bezug in seinen Anlagen und bei seinen Käufen verschwiegen, und die Lehman-Anlage wurde ausdrücklich als die einer holländischen Bank empfohlen.

BO: Parteibefragung des Klägers, Frau Xxxxxx als Zeugin

Wieso sollten die Zeugin und der Kläger etwas erfinden? Der einzige, der ein Interesse an einer solchen Falschdarstellung haben konnte, war der Angestellte Xxx xxx Xxxxxxxxx der Beklagten, der nämlich nur auf diesem Weg die angebliche Einhaltung der klägerischen Vorgaben glaubhaft machen konnte. Und zwei Bankkunden erfinden nicht unabhängig voneinander die gleiche Erklärung. Vielmehr wurden diese beiden Bankkunden - Frau Xxxxxx und der Kläger - in gleicher Weise angelogen oder, um es eleganter zu formulieren, über den Amerika-Bezug der Lehman-Anlage durch bewusste Desinformation getäuscht. Denn sonst hätten weder Frau Xxxxxx noch der Kläger eine Lehman-Anlage gekauft.

3.2.
Gegen die beklagtische Behauptung sprechen auch Ereignisse auf der Zeitachse: Als die Beklagte am 2. November 2007 per Telefon dem Kläger die Lehman-Note anbot, waren 250 Freunde und Bekannte des Klägers unterwegs nach New York an den New York Marathon, der am 4. November 2007 aus bekannten Gründen ohne den Kläger stattfand. Auf die Frage des Herrn Xxx xxx Xxxxxxxxx, wie es ihm gehe, antwortete der Kläger nämlich, dass es ihm schlecht gehe - weil er eben nicht mit seinen Freunden und Kunden in den USA sei, aus den Gründen, die Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx schliesslich kenne. Die Beklagte wusste, dass der Kläger seit 2003 unter Inkaufnahme erheblicher wirtschaftlicher und persönlicher Einbussen auf alle Reisen in den USA und auf alle Teilnahmen an den grossen Marathonläufen von New York, Boston und Chicago verzichtete. Es ist also völlig ausgeschlossen, dass Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx an diesem 2. November 2007 hätte die USA, einen USA-Bezug oder ähnlich überhaupt nur erwähnen können, ohne auf den entschiedenen Widerspruch des Klägers zu stossen. Es ist deshalb völlig undenkbar, dass er bei seiner Empfehlung der Lehman-Note auch nur einen Ansatz von USA offengelegt hätte. Im Gegenteil

erzählte er das Märchen von der "niederländischen Bank", das die Beklagte in KS-Beilage 2 wiederholte - wenn auch dort ergänzt um die von Herrn Xxx xxx Xxxxxxxxx bewusst weggelassene wirtschaftliche Zugehörigkeit zu Lehman USA.

Und bei Erhalt der Abrechnung vom 5. November 2007 war der Kläger damit beschäftigt, die Resultate des New-York-Marathons vom Wochenende zu studieren. Es ist also auch deshalb ausgeschlossen, dass er nicht auf einen Hinweis "USA" reagiert hätte. Allerdings fehlt derselbe in der KS-Beilage 4 denn auch vollkommen, und deshalb schenkte der Kläger dieser Abrechnung - die ja keinerlei USA-Bezug offenlegt - auch keine weitere Bedeutung.

Die Zeit um den New-York-Marathon herum ist sozusagen die sensibelste Zeit, um beim Kläger seine Amerika-Aversion auszulösen. Deshalb spricht alles gegen die Beklagte und alles für den Kläger, dass er weder am 2. November 2007 noch im Gefolge der Abrechnung über den Lehman-Kauf über den US-Bezug dieser Anlage informiert wurde. Im Gegenteil hat Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx konsequent alles unterlassen, was diesen Umstand offengelegt hätte. Insbesondere hat er auf die Zusendung des Factsheet verzichtet. Das Märchen von der niederländischen Bank durfte ja auch durch keine als Lüge enttarnenden Dokumente gefährdet werden.

4.
Entgegen der wie auch immer variiert vorgetragenen Behauptung, also insbesondere entgegen Ziffer 24 und 26 KA, hat der Kläger kein Factsheet erhalten - weder von der Lehman-Anlage noch von den andern. Er konnte deshalb auch keine - ihm bewusst verheimlichten - Amerika-Bezug in seinen Anlagen erkennen. Das gilt nicht nur, aber auch für die Anlage "Activest Ecotech". Auch bei J.P. Morgan war dem Kläger nicht bekannt, dass es sich bei der Muttergesellschaft um eine US-amerikanische Investmentbank handelte, vielmehr hat man auch diese ihm als europäische Anlage (eine Anlage in Schweizer Franken einer auf einer Kanalinsel ansässigen Gesellschaft) verkauft. Und deshalb war auch die Nachfolgeanlage ähnlich - nur war die dann wirklich europäisch. Was die Beklagte also in den Ziffern 31 und 32 der KA vorträgt, stimmt nicht - bzw. ist der Beweis, dass sie den Kläger wiederholt in die Irre führte, was sie bezüglich Lehman dann auch bei der Zeugin Xxxxxx tat.

5.
Als nächsten Beweis beruft sich die Beklagte auf einen Dauerauftrag, den der Kläger erteilt hat (KAB 33). Das Argument ist einfältig und beschämend für die Beklagten. Denn nicht der Kläger als Schuldner bestimmt, welche Bank sein Gläubiger wählt. Die Leasingraten für den Kopierer sind weder eine Geldanlage des Klägers noch haben sie etwas mit seinem Verhältnis zu Amerika zu tun. Eine Zahlungsanweisung zu Gunsten eines Dritten ist keine Vermögensanlage. Auf Anweisung des Gläubigers

waren die Raten an die schweizerische Tochter einer amerikanischen Bank zu bezahlen. Das ist kein Argument gegen den Kläger. Es ist sogar eines für ihn: Denn nach der Logik der Beklagten ist sie widerlegt: Die GE Money Bank ist eine schweizerische Bank gemäss Bankengesetz, wie die einschlägige FINMA-Dokumentation belegt:

Laufnummer	Name	Sitz	Bewilligung als Bank
208	GE Money Bank AG	Zürich	X

BO: http://www.finma.ch/D/BEAUFSICHTIGTE/Seiten/bewilligungstraeger.aspx

Sie müsste von der Beklagten damit auch als "Schweizerische Bank" bezeichnet werden - so wie sie Lehman Niederlande als holländische Bank bezeichnet hat. Die Beklagte kann jetzt wählen, ob sie ihr untaugliches Argument fallen lässt oder zurückzieht. Sie kann aber nicht zwei Dinge gegenteilig bewerten und dem Kläger bestreiten, was sie für sich in Anspruch nimmt - nämlich den Registersitz eines Finanzinstituts dann für massgeblich erachten, wenn es ihr hilft, und dann für unmassgeblich, wenn es ihr schadet. Bezüglich Lehman und GE verhält sie sich aber widersprüchlich, sonst hätte sie dem Kläger und der Zeugin Xxxxxx nicht das Märchen von der alteingesessenen niederländischen Bank erzählt.

Auch wenn man die GE Money Bank in Zürich richtigerweise als amerikanische Bank betrachtet, folgt daraus nichts gegen den Kläger: Die Zahlstelle für seine Schulden gegenüber Dritten bestimmt der Gläubiger, und daraus ist nichts gegen den Kläger und seine Ablehnung von US-bezogenen Anlagen abzuleiten. Der Kläger hat ja auch nicht abgelehnt, mit Menschen zu sprechen, die in Amerika waren, er hat seine sozialen Kontakte nicht mit denen abgebrochen, die in Dollar investierten oder Präsident Bush in Ordnung fanden. Der Kläger hat für sich entschieden, dass er keine Anlage mit USA-Bezug wolle, ohne daraus einen Religionsersatz zu machen. Deshalb konnte er auch Leasingraten, die er schuldete, einem Gläubiger bezahlen, ohne sich gegen dessen Zahlstellenvorschrift zu verwahren. Daraus ist vernünftigerweise nichts gegen den Kläger abzuleiten.

6.
Als Zwischenfazit steht - entgegen der Klageantwort - fest, dass der Kläger keine Anlagen mit US-Bezug wollte. Wenn er welche hatte, dann deshalb, weil ihm die Beklagte den US-Bezug verschwieg bzw. arglistig wie bei Lehman ihn desinformierte. Der Zahlungsauftrag, die Schulden gegenüber einem Dritten bei dessen Bank zu tilgen, ist kein Argument, sondern an den Haaren herbeigezogen. Es zeigt allerdings, wie bösgläubig die Beklagte argumentiert: Kein Sachverhalt ist ihr zu erbärmlich und

keine Verdrehung zu schändlich, um davon abzulenken, dass sie sich über die Weisung des Klägers hinwegsetzte und ihm vorsätzlich Anlagen mit Amerika-Bezug vorschlug. Wer aber aufgrund einer bewusst falschen bzw. unterschlagenen Information Anlageentscheidungen trifft, dem kann man nicht vorhalten, er sei nicht glaubwürdig. Nicht glaubwürdig ist einzig die Beklagte, die die Wünsche ihrer Kunden vorsätzlich missachtet hat und aus ihrer - leider erfolgreichen - Hinterlist jetzt Kapital zu schlagen sucht. Und deshalb ist eben richtig, was die Beklagte in Ziffer 36 bestreitet: Sie hat durch jahrelange Täuschungsmanöver den Kläger verführt, gegen seinen Willen hat sie ihm Anlagen mit USA-Bezug vorgestellt und ihn zu deren Kauf veranlasst. Auf dieses widersprüchliche Verhalten kann sie sich nicht zu eigenen Gunsten berufen.

7.
Die angebliche Risikolage seiner Anlagen interessiert überhaupt nicht. Erstens sind die Fonds des Klägers nicht von "eher hohem" Risiko, und zweitens ist daraus nichts abzuleiten: Der Kläger wollte keine Anlage mit USA-Bezug, die Beklagte hat ihm aber, was unbestritten ist, Lehman empfohlen, und damit treuwidrig eine Anlage mit USA-Bezug, welchen Bezug sie nicht nur verschwiegen, sondern auch noch verschleiert hat durch die Lüge von der angeblich alteingesessenen niederländischen Bank.

8.
Richtig ist, dass es über den Lehman-Kauf kein persönliches Gespräch gab, sondern nur ein Telefonat. Und entgegen der wiederholt vorgetragenen beklagtischen Behauptung hat der Kläger kein Factsheet erhalten und konnte er auch nicht ersehen, welche 50 Firmen den Basiswert der Lehman-Anlage bildeten. Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx hat dem Kläger lediglich erklärt, es sei eine amerika-freie und sichere Anlage, und damit schien den Vorgaben des Klägers denn auch Genüge getan. Insoweit ist alles, was in Ziffer 42 der KA steht, schlicht unwahr, wahr ist das Gegenteil: Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx hat den Amerika-Bezug verschwiegen und behauptet, Lehman sei eine niederländische Bank. Das hat er auch bei Frau Xxxxxx getan, und damit verfolgte Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx einzig und allein ein Ziel: Seinen beiden Kunden Rey und Xxxxxx gegenüber so zu tun, als habe er deren Vorgaben respektiert. In Wirklichkeit hat er seine beiden Kunden, vornehm formuliert, desinformiert und rechtlich gesehen absichtlich getäuscht.

9.
Entgegen der wiederholt und variiert vorgetragenen Behauptung hat der Kläger auch kein Factsheet über die Lehman-Anlage erhalten - wie übrigens auch die Zeugin Xxxxxx nicht. Die beklagtische Behauptung nicht nur, aber insbesondere in Ziffer 43 der KA ist falsch und wird bestritten.

10.
Die Abrechnung legt nicht dar, dass Lehman eine amerikanische Bank ist. Sie besagt auch nichts über das Emittentenrisiko.

Über dieses hat die Beklagte sowenig wie mit tausenden von andern Kunden gesprochen. Sonst hätte sie nicht mehr als 3'000, wohl an die 6'000 Vergleiche mit geschädigten Bankkunden geschlossen. Wer, wie die Beklagte, in mehreren tausenden von Fällen "ohne Anerkennung einer Rechtspflicht" und ganz und gar freiwillig Anlageschäden teilweise ausgleicht, der gibt damit zu, dass er ein gewaltiges Problem hat. Es gilt hier "falsa demonstratio non nocet": Eine Grossbank zahlt nicht freiwillig 150 Millionen Franken an ihre Kunden zurück. Das macht sie nur, wenn sie angesichts der Anzahl und der Gleichartigkeit von Fällen bzw. Fehlern erkennt, dass sie zumindest teilweise nachgeben muss. Die Beklagte hat nicht nur den Kläger und die Zeugin Xxxxxx, sondern viele Tausend ihrer Kunden geschädigt und getäuscht. Sie hat ihnen die Risiken, die mit einer Lehman-Anlage verbunden waren, entweder nicht oder falsch geschildert. Und deshalb hat sie sich, nach einer ersten Runde des arroganten Bestreitens, relativ schnell unter dem Druck einer drohenden Klagewelle zu abertausenden von Vergleichen mit geschädigten Bankkunden entschieden.

Die Beweggründe wären vom Zeugen Xxxxxxxxx zu erfragen. Und deshalb ist, entgegen der Beklagten und der Klageantwort, sehr wohl entscheidend, was Herr Xxxxxxxxx zu sagen hat. Denn es geht nicht darum, dass Herr Xxxxxxxxx nicht weiss, was Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx dem Kläger gesagt oder verschwiegen hat.

11.
Dabei ist auch entscheidend, dass die Beklagte sehr wohl wusste, wie es um Lehman steht. Auch wenn sie das offiziell ständig bestreitet: Die Beklagte hat ihre eigenen Ausstände gegenüber Lehman konsequent minimiert und dafür gesorgt, dass es bei einem Zusammenbruch weniger sie selbst als vielmehr ihre Kunden treffen würde. Das konsequente Minimieren ihrer eigenen Risiko-Exposition der Bank Lehman gegenüber ist einer von mehreren Punkten, der die Massenvergleiche begründet. Und weil es um die Haltung der Beklagten vielen tausend Kunden gegenüber geht, ist es eben auch im Einzelfall wie dem vorliegenden wichtig, dass das Geschäftsgebaren der Beklagten thematisiert wird: Ihre nachhaltige Empfehlung von Lehman war eine geschäftspolitische Entscheidung, die auf oberer Ebene getroffen und dann bis auf die unterste Ebene der Anlageberater umgesetzt wurde. Herrn Xxx xxx Xxxxxxxxxs Verkaufsanstrengungen waren deshalb kein Zufall. Das wird Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx vielleicht sogar bestreiten - aber die Vorgaben der Chefetagen kennt Herr Walter Xxxxxxxxx als Chef des Private Banking bestens - und deshalb ist seine Anhörung auch im vorliegenden Zusammenhang geboten. Zwischen der Einzelempfehlung des Xxx xxx Xxxxxxxxx an mindestens zwei bekannte Kunden - den Kläger und Frau

Xxxxxx - sowie der Vorgabe der Credit-Suisse-Anlagestrategien, Lehman-Anlagen zu empfehlen und durch Verkäufe der CS-Eigenbestände an die Anlagekunden das Risiko auszulagern, besteht ein Zusammenhang. Vergessen wir nicht: Alles, was die Beklagten ihren Kunden verkaufte, verkaufte sie aus fest übernommenen Eigenbeständen. Der Kunde kaufte nicht bei Lehman und von Lehman, sondern er kaufte der Beklagten ein Produkt ab, das sie selbst schon in den eigenen Büchern hatte und deshalb auf ihre Kunden gerne weiter übertrug. Sie hatte es billiger eingekauft als sie es weiterverkaufte. Denn Lehman wurde deshalb in grossem Masse von der Beklagten verkauft, weil die Bank damit den grössten Schnitt machte. Der Zusammenbruch von Lehman ist nicht umsonst kein Problem der UBS oder der Raiffeisenkasse oder der Migrosbank, sondern praktisch ausschliesslich ein Problem der CS gewesen: Sie hat wie keine andere Bank Lehman-Notes in die Depots ihrer Anlagekunden gedrückt. Und damit nicht nur verdient, sondern zugleich ihre Risiken minimiert: War einmal eine Lehman-Note im Depot eines Bankkunden, war das - der Beklagten bestens bekannte - Emittentenrisiko auf den Kunden verlagert.

Darüber hat Herr Xxxxxxxxx Ihrem Gericht Red und Antwort zu stehen.

12.
Die Beklagte verfügte im Herbst 2008 über einen qualifizierten Wissensvorsprung bezüglich der schlechten Lage, in die sich Lehman manövriert hatte.

13.
Der Kläger hat weder 2004 noch später die Broschüre "Risiken im Effektenhandel" bekommen. Der Nachweis des Gegenteils ist von der Beklagten zu führen. Sie behauptet selbst nicht, eine Empfangsquittung des Klägers oder wenigstens die Postaufgabequittung für den Versand an den Kläger zu haben. Womit sie mit dem Beweis und seiner Antretung gescheitert ist.

Zudem beweist die Broschüre nicht, was Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx anlässlich des Telefonats vom 2. November 2007 über die Risiken und über den Emittenten gesagt hat. Er hat dabei die Risiken falsch geschildert und über den Emittenten gelogen, wie schon bei Frau Xxxxxx.

Und - es ist zu wiederholen - das Factsheet über die Anlage wurde dem Kläger sowenig wie Frau Xxxxxx ausgehändigt.

14.
Der Ratschlag, Lehman zu kaufen, ging allein von Herrn Xxx xxx Xxxxxxxxx aus. Dass ein Verkauf dieser Fehlanlage unmittelbar vor dem Zusammenbruch der Bank Lehman technisch nicht mehr möglich war, soll nicht bestritten werden, ist aber nicht das

Problem des Klägers: Er hatte gar keine Lehman gewollt, weil er keine Anlage einer US-amerikanischen Bank wollte. Dass eine niederländische Bank im Zusammenhang mit der seit 2008 anhaltenden Finanzkrise zusammengebrochen sei, behauptet die Beklagte zu Recht nicht. Hätte der Kläger das Produkt einer alteingesessenen holländischen Bank (wie Amro oder Rabobank) gekauft, wäre ihm auch nicht der Totalverlust seiner Anlage passiert.

Deshalb ist auch völlig belanglos, wer aus welchem Grund der Lehman wie lange welches Rating gegeben hat. Der Kläger hätte auch keine Anlage mit einer - wenn es sie gäbe - viermal A-Qualität genommen, wenn sie US-Bezug gehabt hätte. Also ist völlig gleichgültig, was die Beklagte auf S. 18 bis 26 langatmig ausführt: Der einzige hier wichtige Punkt ist, dass der Kläger erklärt hatte, er wolle keine Anlagen mit USA-Bezug. Das wusste die Beklagte, empfahl aber trotzdem Lehman unter der - bewussten - Vorspiegelung einer falschen Tatsache, nämlich dem Spruch von der alteingesessenen holländischen Bank. Und deshalb kam der Kläger auch gar nicht auf die Idee, eine US-Anlage zu haben. Die Finanzkrise und der Zusammenbruch Lehmans sind zwar ungewöhnlich, aber keine Naturgewalten. Sie sind die Folge widerlicher Fehlspekulation und sinnloser Bankergier, aber nicht einmal das hilft der Beklagten: Hätte sie dem Kläger keine US-Anlage wie die Lehman-Podium Note angedreht, stünden wir heute nicht vor Ihrem Gericht. Welche Gründe und welche Folgen die Finanzkrise hatte, ob man mit dem Zusammenbruch von Lehman rechnen durfte oder musste, ob sich die Rating-Agenturen aus Dummheit oder Blindheit oder weil sie "gekauft" worden waren in der Einschätzung täuschten, spielt alles keine Rolle. Massgeblich ist allein, dass der Kläger eine Anlage einer Bank in seinem Depot hatte, die er gar nicht wollte: Er hätte auch keine Anlage einer heute noch aufrecht stehenden amerikanischen Bank oder gar eine solche der Krisengewinnler, wie Goldman Sachs gewollt. Der Kläger glaubte, eine holländische Anlage gekauft zu haben. Und darin hat ihn die Beklagte absichtlich getäuscht. Weshalb alles, was die Beklagte - richtig oder falsch, diligenzhalber aber in jeder Einzelheit bestritten - zu Lehman und der Finanzkrise sagt, gar nicht interessiert.

15.
Die Beklagte bestreitet weiter, Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx hätte am 15. September 2008 eine höhere Entschädigung in Aussicht gestellt, wenn der Kläger Kunde der Beklagten bliebe. Diese Bestreitung erfolgt wider besseres Wissen. Und der Sprechende hat viele Kunden der CS bei sich im Büro gehabt, die ihm genau dasselbe erzählt haben: In den ersten Tagen nach dem Zusammenbruch von Lehman haben die Kundenberater flächendeckend behauptet, wer der Bank als Kunde erhalten bliebe erhalte mehr als der, der sich jetzt verärgert und getäuscht von ihr abwende.

Auch über dieses Phänomen, das weit über den Einzelfall des Klägers hinausgeht, wäre Herr Xxxxxxxxx als Zeuge zu hören: Denn es ist ausgeschlossen, dass ein kleiner Anlageberater wie Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx solche Dinge nicht ohne Weisung von oben verkündet. Aber es gilt auch hier: Wer einmal lügt, dem glaubt man nicht - und nachdem Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx schon bezüglich der niederländischen Bank zwei Kunden belogen hat (Frau Xxxxxx und den Kläger) kann es natürlich sein, dass er auch in diesem Punkt von sich aus gelogen hat. Dagegen spricht indessen, dass andere Anlageberater bei andern Filialen dieselbe Unwahrheit ihren Lehman-geschädigten Kunden auftischten.

16.
Der Kläger bleibt bezüglich alles dessen, was sich ab dem 12. September 2008 an Korrespondenzen ergibt, bei seiner Darstellung. Dass die Beklagte bestreitet, den Kläger falsch informiert zu haben - nämlich sowohl über die Herkunft der Anlage als einer wirtschaftlich amerikanischen wie über die Risiken - ist nicht erstaunlich und nicht neu, aber inhaltlich falsch: Die Beklagte hat nicht nur den Kläger und die Zeugin Xxxxxx, sondern tausender ihrer Kunden bezüglich Lehman falsch informiert. Mit dem Hinweis auf die angeblich versandte Broschüre über die Risiken im Effektenhandel ist sie ihrer Aufklärungspflicht natürlich nicht nachgekommen. Alleweil interessiert das vorliegend gar nicht, weil der Hauptpunkt der unterlassenen Aufklärung in etwas ganz Anderem besteht - nämlich der Verschleierung des Amerika-Bezugs und der Behauptung, es gehe um die Note einer holländischen Bank; mithin liegt gezielte Desinformation vor, die allein vor dem Hintergrund verständlich ist, dass die Beklagte bzw. Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx genau wusste, wie er am Telefon den Kläger falsch unterrichten müsse, um schnell eine Note für 50'000 CHF verkaufen zu können.

17.
Egal, ob sich die Beklagte als "Beraterin" des Klägers oder doch nur als "Verkäuferin" von Fremdprodukten sieht - sie hat den Kläger über einen ihm wesentlichen, und ihr als ihm wesentlich bekannten Umstand nicht informiert, sondern gegenteils getäuscht - nämlich über den Amerika-Bezug der Lehman-Podium Note. Entgegen der arroganten Ziffer 92 der Klageantwort war darüber selbstverständlich gesondert aufzuklären - welche Aufklärung die Beklagte natürlich bewusst unterlassen hat, wäre doch sonst, wie auch Herrn Xxx xxx Xxxxxxxxx völlig klar war, sein Anlagevorschlag abgelehnt worden.

Und daher geht auch die beklagtische Behauptung fehl, man habe über das Emittentenrisiko ausdrücklich gesprochen. Das stimmt schlicht und ergreifend nicht und reiht sich in die von der Beklagten verkündeten Unwahrheiten ein, mit denen sie sich im konkreten Fall ihrer Haftung zu entschlagen versucht. Es lag auch nicht am

Kläger, nach allfälligen Unwahrheiten, Unklarheiten oder sonstigen Lücken der beklagtischen Information zu forschen.

18.
Die rechtlichen Ausführungen der Beklagten werden durchgehend als unzutreffend bestritten. Sie beruhen auf der Prämisse, die Beklagte habe umfassend und wahrheitsgemäss den Kläger als Käufer über die Produkteigenschaften aufgeklärt. Das hat sie unterlassen.

Auch der ständige Hinweis auf das Emittentenrisiko geht fehl. Natürlich hat jede Anlage ein Grundrisiko - die Frage ist allerdings, wie dem Bankkunden dieses Grundrisiko geschildert wird oder gerade verschleiert. Vorliegend tut die Beklagte so, als hätte sie den Kläger aufgeklärt. Genau das hat sie nicht getan. Sie hat gerade nicht, wie in Ziffer 97 steht, "nach bestem Wissen und Gewissen" gehandelt - oder dann sind die Vorstellungen des Klägers darüber, was "nach bestem Wissen und Gewissen" sei unvereinbar mit dem, was die Beklagte darunter versteht. Die Beklagte hat sowohl den Emittenten wie das Emittentenrisiko verschwiegen. Sie kann sich auch für die konkrete Podium-Note nicht darauf berufen, was in der angeblich versandten Broschüre steht. Selbst wenn sie beweisen könnte, dass sie dem Kläger diese Broschüre zugesandt hätte, ist doch damit nicht die Fehl- bzw. Falschinformation korrigiert, welche sie bezüglich der streitgegenständlichen Podium-Note nachträglich begangen hat: Wenn Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx davon spricht, die Anlage sei 100% kapitalgeschützt, dann ist das massgeblich. Denn entscheidend war, was Herr Xxx xxx Xxxxxxxxx am 2. November 2007 am Telefon sagte - nicht das, was auf dem Factsheet gemäss Beilage 22 zur Klageantwort steht, das der Kläger gar nie erhalten hat (sowenig wie die Zeugin Xxxxxx). Der Kläger wäre nur deshalb gehörig aufgeklärt worden, wenn die Beklagte mindestens die folgenden vier Aussagen gemacht hätte:

1. Herr Rey, sie kaufen ein strukturiertes Produkt, dessen Risiken komplex sind.
2. Herr Rey, der Emittent dieses Produkts ist Lehman. Formell ist es eine holländische Finanzierungstochter, wirtschaftlich ist es die US-amerikanische Investmentbank Lehman.
3. Herr Rey, dieses Produkt ist zwar 100% kapitalgeschützt, aber Achtung: Wenn Lehman pleite geht, ist dieser Schutz auch nichts mehr wert.
4. Herr Rey, bitte, dass das klar ist: Wir, die Credit Suisse, wir haften für gar nichts - weder für Lehman noch für dieses Produkt noch für die Rückzahlung noch für den Kapitalschutz.

Eine solche, wahrheitsgemässe und klare Aufklärung ist nicht erfolgt. Sie ist sicher nicht beim Kläger erfolgt, sie ist wohl auch bei den vielen tausend Lehman-geschädigten Kunden der Beklagten nicht erfolgt. Die Beklagte redet sich damit

heraus, was "Grundrisiken" seien, was ein Bankkunde wissen müsse, was in einer Broschüre steht und was sich aus dem Funktionieren der Kapitalmärkte ergebe. Das ist ja alles gut und recht, aber lenkt davon ab, wo das tatsächliche und damit das rechtliche Problem liegt: Darin, dass die Beklagte im Einzelfall, und zwar hier im Falle des Klägers Hugo Rey, die Dinge anders dargestellt hat: Durch Weglassen, durch Verschweigen und durch Vorenthalten. Nicht nur, aber auch des Factsheets, von dem die Beklagte wahrheitswidrig behauptet, der Kläger habe es bekommen. Er hat es von der Beklagten nicht bekommen, weder vor dem Kauf noch nach dem Kauf. Die Beklagte wusste sehr wohl, warum sie nach dem telefonisch erfolgten, erfolgreichen Verkauf der Note den Kläger nicht mit einem Factsheet, sondern nur der Abrechnung über den Kauf bediente.

Deshalb gehen alle Überlegungen der Beklagten darüber, was das Bundesgericht gesagt hat, an der Sache vorbei: Massgebend kann immer nur sein, was der Anlageberater im konkreten Einzelfall gesagt hat. Wenn er, wie Xxx xxx Xxxxxxxxx, in einem dem Kläger wichtigen Punkt gelogen hat, oder, um es etwas weniger unfreundlich zu sagen, sich in bewusst missverständlicher Weise über einen subjektiv wichtigen Umstand, der ihm bekannt war, so geäussert hat, dass er den Kläger täuschen musste bzw. der Kläger sich nur täuschen konnte, dann hat das nichts mit der Frage von erfahrenen und unerfahrenen Kunden oder börsengesetzlicher Informationspflicht zu tun. Standardisierte Information ist im Einzelfall unbeachtlich, wenn die konkrete Einzelinformation der Standardinformation widerspricht. Im Falle der Podium Note und des Klägers war das aber so.

Und keine noch so bankenfreundliche Interpretation des Auftragsrechts erlaubt es, in einem dem Kunden wichtigen Punkt zu lügen. Man mag die Bush-Phobie des Klägers für vernünftig halten oder nicht, man mag seine Entscheidung, keine Anlagen mit USA-Bezug zu wollen, für sinnvoll halten oder nicht - aber man muss sie als Bank respektieren. Vor allem dann, wenn man das zugesagt hat - und das hat die Beklagte schon im Jahre 2005. Die Beklagte hat in der Folge vor allem etwas gemacht - nämlich sorgfältig vermieden, die dem Kläger wichtige Wahrheit über die wirtschaftlichen Hintergründe ihrer Anlageempfehlungen zu sagen. Und deshalb ist das Gegenteil dessen wahr, was sie zwischen Seite 29 und 32 ihrer Klageantwort bzw. in deren Ziffern 97 bis 111 ausführt. Rechtlich ist es gerade umgekehrt: Die Beklagte hat treuwidrig wesentliche Dinge verschwiegen, und weil sie das mit Erfolg dem Kläger gegenüber verschwiegen hat, kann sie sich auch nicht auf ihre Handlungsweise berufen. Der Konsens des Klägers zu Amerika-bezogenen Anlagen war gerade keiner, weil er gar nicht erfolgte und auch aus der Sicht des Klägers nicht erfolgt sein konnte. Dass der Kläger deutsch und deutlich, unumwunden und jeden Zweifel aufhebend gesagt hatte, er sei von seinen Anti-Amerika-Vorgaben von 2005 abgerückt, behauptet die Beklagte zu Recht nicht. Eine konkludente Zustimmung kann

aber nicht erschlichen und nicht ertrogen werden - aber so argumentiert die Beklagte: Sie leitet einen Konsens aus Umständen ab, die der Kläger nicht erkennen konnte und an deren Erkennen sie ihn gehindert hat.

Deshalb sind die Ansprüche des Klägers begründet.

Ich bestätige also den

Klageantrag

> "Die Beklagte sei zu verpflichten, dem Kläger Zug um Zug gegen Abtretung der "4-jährigen CHF Podium Note auf Aktien Lehman Brothers Treasury BV 2007-09.11.2011" ex Depot 0094-370495-15-1 des Klägers bei der Beklagten (Filiale Bern) den Betrag von 50'500.-- CHF nebst Zins zu 5% seit 22. Februar 2009 zu bezahlen,
>
> es sei der Rechtsvorschlag der Beklagten vom 26. Februar 2009 in der Betreibung Nr. 36022 des Betreibungsamtes Zürich 1 (Zahlungsbefehl vom 24. Februar 2009) zu beseitigen,
>
> unter Kosten- und Entschädigungsfolgen (zuzüglich MWSt.-Zuschlag) zu Lasten der Beklagten."