

Die Anleger müssen mehr Druck machen

Vor allem Banken sträuben sich dagegen, Rechenschaft über einbehaltene Provisionen zu geben. Kunden, die Auskunft verlangen, werden mit Ausreden abgewimmelt. Von Charlotte Jacquemart

Das Bundesgericht will, dass mit heimlichen Entschädigungen hinter dem Rücken der Kunden, wie Retrozessionen, Kickbacks und Provisionen, aufgeräumt wird. Die Finanzbranche will das Urteil nicht umsetzen. Wie wehren sich Kunden für ihre Rechte?

Wissen Sie, wer alles an Ihrem Vermögen mitverdient, wenn Sie dieses anlegen lassen? Die meisten Anleger tun es nicht. Wüssten sie es, würden sich ihnen die Nackenhaare sträuben. Mit anderen Worten: Es lohnt sich, Auskunft vom eigenen Vermögensverwalter oder von der Bank, welche diese durchführt, geben zu lassen. Das Bundesgericht hat im März 2006 entschieden, dass Auftraggeber (die Kunden) Anspruch auf alle heimlichen Entschädigungen haben, die im Zusammenhang mit der Verwaltung ihres Vermögens an Dritte fließen.

Milliarden-Beträge

Diese fließen reichlich – pro Million Vermögen können es schnell einmal zwischen 7000 und 8000 Franken pro Jahr sein – und an Orten, wo es die meisten nicht erwarten. So gibt es Produkte-Retrozessionen und Bank-Retrozessionen. Produkte-Retrozessionen werden nicht nur von Banken, sondern auch von Produkteanbietern bezahlt. Oft erhalten solche nicht nur Vermögensverwalter und Finanzberater, sondern auch Banken beim Einsatz von Fremdprodukten. Die gängigsten Beispiele haben die beiden Winterthurer Vermögensverwalter Damian Gliott und Florian Schubiger zusammengetragen und auf www.kickbacks.ch für alle Anleger zugänglich gemacht.

Einige Beispiele von Produkte-Retrozessionen sind:

Ausgabeaufschlag: Dieser fällt beim Kauf von Fondsanteilen an und fliesst mehrheitlich als Provision an die Vertriebsgesellschaft, Vermögensverwalter oder Finanzberater. Höhe: 0 bis 5%.

Bestandes-Retrozessionen: Der grösste Kostenfaktor von Finanzprodukten ist die jährliche Managementgebühr. Produkteanbieter leiten einen Teil davon an Vermögensverwalter oder Banken weiter wenn diese die Produkte in ihren Kundendepots halten. Solche Entschädigungen werden auf dem Gesamtbestand eines Finanzproduktes bezahlt, und fließen viertel-, halb- oder jährlich. Insbesondere bei kom-

plexen Produkten sind sie weit verbreitet. Höhe: Je nach Finanzprodukt bis 50% der Verwaltungsgebühr.

Abschlussprovisionen: Setzen Vermögensverwalter oder Banken Finanzprodukte ein, fließen auch einmalige Abschlussprovisionen. Diese sind vor allem bei strukturierten Produkten sehr beliebt.

Beispiele von Bank-Retrozessionen sind hingegen:

Courtage bei Wertschriftentransaktionen: Banken verrechnen den Kunden für den Kauf und Verkauf von Wertschriften Gebühren in Form von Courtagen. Einen Teil davon erhalten Vermögensverwalter im Hintergrund von der Bank als Rückvergütung. Sie wird oft als Umsatzbeteiligung oder Provision betrachtet. Höhe: 25 bis 50% der üblichen Bankgebühren.

Depotführungsgebühr: Unabhängige Vermögensverwalter erhalten einen Teil der den Kunden verrechneten Depotführungs- und Administrationsgebühren. Dies ist eine eigentliche Treueprämie der Bank. Je höher die Kundenvermögen eines Vermögensverwalters bei einer Bank, desto höher ist meist auch der prozentuale Anteil des Vermögensverwalters an den Gebühren. Höhe: 25 bis 50% der Depot-/Administrationsgebühren.

Devisengeschäfte: Bei Devisengeschäften profitieren Vermögensverwalter vom sogenannten Spread, der für den Kunden grösser ist als für den Verwalter. Die Differenz zwischen dem Kundenkurs und dem Kurs des Vermögensverwalters wird in Basispunkten vereinbart und als Retrozession ausbezahlt. Höhe: Variiert stark.

Umstrittene versteckte Entschädigungen

Retrozessionen, Kickbacks, Bestandesprovisionen, Finder's Fee: Sie alle sind Entschädigungen, die im Hintergrund, meist ohne Wissen der Kunden, zwischen Banken, Fondsgesellschaften, Produkteanbieter und Finanzberater fließen. Das Bundesgericht (BG) hat im März 2006 entschieden, dass Retrozessionen den Auftraggebern gehören. Potenziell geschädigte Kunden haben das Recht, unwissend nicht erhaltene Retrozessionen für die letzten zehn Jahre zurückzufordern. Grundsätzlich können laut BG Kunden



Damian Gliott (rechts) und Florian Schubiger verkörpern eine neue Generation Vermögensverwalter. (Niklaus Spoerri)

Hypotheken: Werden Hypotheken an eine Bank vermittelt, erhalten die vermittelnden Finanzintermediäre eine einmalige Abschluss- und/oder eine regelmäßige Bestandesprovision. Höhe einer einmaligen Vermittlungsprovision: 0,5 bis 1% des Hypothekenvolumens.

Finder's Fee: Führen Vermögensverwalter Banken neue Kunden/neues Geld zu, werden sie einmalig entschädigt. Höhe: 0,5 bis 1% des Neugeldes.

Schubiger und Gliott gehören zu den wenigen Vermögensverwaltern in der Schweiz, die sich gegenüber ihren Kunden vertraglich verpflichten, sämtliche Retrozessionen offenzulegen beziehungsweise sie an die Kunden weiterzuleiten. Die Kunden ihrer Firma «VermögensPartner» können dabei wählen, ob sie die Produkte-Retrozessionen pauschal rückvergütet (0,4% des investierten Kapitals) erhalten wollen oder eine individuelle Rückvergütung vorziehen. Banken-Retrozessionen wer-

Kleine Anleger sollten sich zusammentun, wenn sie Retrozessionen von Banken zurückholen wollen.

den in jedem Fall direkt via Rabatt an die Kunden weitergegeben.

Für Gliott und Schubiger ist eine komplette Offenlegung der heimlichen Entschädigungen und die Rückführung derselben an die Kunden eine Selbstverständlichkeit. «Wir können nur neutral beraten, wenn wir uns nur von einer Interessengruppe, von unseren Kunden, bezahlen lassen. Fließen im Zusammenhang mit unseren Beratungs- oder Vermögensverwaltungsdienstleistungen Provisionen, leiten wir diese deshalb zu 100% an die Kunden weiter», erzählt Gliott. Diese Aussage findet sich in den Verträgen der VermögensPartner AG. Ihre Revisionsstelle kontrolliert jedes Jahr, ob das Versprochene auch eingehalten wird.

Banken weigern sich

Damit setzen die beiden Winterthurer genau das um, was die obersten Richter in Lausanne wollten. Im Gegensatz dazu stehen jene Banken und Finanzberater, die sich seit dem Entscheid des Bundesgerichtes an Kreativität überbieten, wenn es darum geht, den Willen des Bundesgerichtes auszuhebeln.

So verweigert beispielsweise die Bank Sarasin den Kunden Auskunft darüber, wie viel Retrozessionen in der Vergangenheit geflossen sind. Weil die Banken wissen, dass es sich für die

meisten Kunden nicht lohnt, gerichtlich vorzugehen, versuchen sie, anfragende Kunden mit fadenscheinigen Argumenten abzuwehren («das Bundesgerichtsurteil trifft auf Ihren Fall nicht zu») oder sie schlicht falsch zu informieren.

Die Bank Julius Bär hat ein neues Gebührenreglement kreiert, mit dem Kunden für immer darauf verzichten, über Höhe, Art und Form der fließenden Retrozessionen in Kenntnis gesetzt zu werden. Kaum besser das Vermögenszentrum VZ in Zürich, das folgenden Satz in die neue Gebührenordnung aufgenommen hat: «Der Kunde verzichtet heute und in Zukunft auf eine individuelle Rechenschafts-ablage.»

Rechtsprofessoren wie Peter V. Kunz von der Uni Bern halten solche Passagen in den allgemeinen Geschäftsbedingungen für unzulässig. Am dreitesten geht das «Ländle» vor: Im Fürstentum Liechtenstein hat der Gesetzgeber vor wenigen Wochen die Finanzmarktgesetze so geändert, dass Retrozessionen quasi legal werden.

Was aber können Kunden tun, die wissen wollen, wie viel ihre Bank oder ihr Verwalter an ihrem Vermögen im Hintergrund mitverdient (hat)? Gliott empfiehlt, als Erstes eine Offenlegung aller geflossenen Retrozessionen in den letzten zehn Jahren zu verlangen. «Hat man Zweifel an der Aufstellung, sollte man eine schriftliche Erklärung verlangen, dass die Aufstellung alle Entschädigungen umfasst, die es je gegeben hat.» Daniel Fischer, Zürcher Wirtschaftsanwalt, empfiehlt kleineren Privatanlegern, sich zusammenzuschliessen, wenn es darum geht, Retrozessionen zurückzufordern, um die Kosten tief zu halten: «Wir machen damit gute Erfahrungen.»