

Wem Vermittlungsprovisionen gehören

PROVISIONEN Retrozessionen und Finder's Fee stehen grundsätzlich dem Kunden und nicht dem Vermögensverwalter zu.

THIERRY SPANIOL

Die Bezahlung von Vermittlungsprovisionen und das Gewähren von Rabatten für das Zuführen von Kunden sind im täglichen Geschäftsleben weit verbreitet. Vermittlungsprovisionen werden beispielsweise von Banken an Vermögensverwalter, von Versicherungen an Versicherungsbroker oder von Fondsleitungen an Banken bezahlt. Für Dienstleister, die auf diese Weise zusätzlich an ihren Kunden verdienen, stellt sich die Frage, ob sie solche Vergütungen dem Kunden offen legen oder gar weiterleiten müssen.

Ablieferungspflicht besteht

Im Bereich der Vermögensverwaltung ist es üblich, dass Banken dem Vermögensverwalter bei der Zuführung neuer Kundengelder eine einmalige Gebühr (so genannte Finder's Fee) entrichten und diesem auch einen Anteil an ihren Kommissionseinnahmen (so genannte Retrozession) überlassen. Gemäss dem zwischen dem Kunden und dem Vermögensverwalter massgebenden Auftrags-recht, muss der beauftragte Vermögensverwalter dem auftraggebenden Kunden alles erstatten, was ihm aufgrund der Ausführung des Auftrages zugekommen ist. Von dieser Ablieferungspflicht erfasst sind auch indirekte Vorteile wie Provisionen und Rabatte, soweit deren Einnahme in einem direkten Zusammenhang mit der Ausführung des Auftrages steht. Dies trifft nicht nur für Retrozessionen zu, sondern gilt auch für die Finder's Fee, falls der Vermögensverwalter dem Kunden geraten hat, die zu verwaltenden Vermögenswerte bei einer bestimmten Bank zu deponieren. Retrozessionen und Finder's Fee stehen demnach grundsätzlich dem Kunden und nicht dem Vermögensverwalter zu. Der Vermögensverwalter darf die im Zusammenhang mit dem Auftrag erhaltenen Provisionen behalten, falls der Kunde auf die Weiterleitung dieser Gelder verzichtet. Voraussetzung für einen gültigen Verzicht des Kunden ist gemäss einem neueren Bundesgerichtsurteil (Urteil 4C.432/ 2005 vom 22. März 2006) indessen, dass dieser vollständig und wahrheitsgetreu über die zu erwartenden Retrozessionen informiert wurde. Wie diese Aufklärung genau erfolgen soll, lässt das Bundesgericht allerdings offen.

Rückforderung schwierig

Bedeutet das nun, dass alle Kunden, die ihrer Ansicht nach nicht ausreichend über den Umfang der Retrozessionen informiert wurden, ohne weiteres die Herausgabe solcher Provisionen verlangen können? Dies darf mit Fug bezweifelt werden. Zum einen lässt sich die Höhe der Retrozession bei Vertragsbeginn oftmals noch nicht feststellen. Das trifft jedenfalls dann zu, wenn die Höhe der Entschädigung vom Gesamtvolumen aller Kunden eines bestimmten Vermögensverwalters abhängt. Oder sich nach Massgabe eines Durchschnittswertes bemisst. Zum anderen begründet eine rechtswidrig unterlassene Offenlegung der Retrozessionen grundsätzlich lediglich einen Schadenersatzanspruch. Die Durchsetzung dieses Schadenersatzanspruches hängt nebst anderem auch vom Nachweis des Kunden ab, dass dieser bei gehöriger Aufklärung über die Höhe der Retrozessionen nicht darauf verzichtet hätte. Unklar ist weiter auch, ob die neueste Rechtsprechung des Bundesgerichtes ebenfalls anwendbar sein soll, falls der Kunde dem Beauftragten nebst der Überlassung der Vermittlungsprovision kein Honorar bezahlt, wie dies etwa bei den Versicherungsbrokern der Fall ist.

Klare Bestimmungen nötig

Spätestens seit dem neuesten Entscheid des Bundesgerichtes zur Ablieferungspflicht von Retrozessionen ist wenigstens aber immerhin klar, dass insbesondere die Vermögensverwalter, aber auch andere Dienstleister, die Vermittlungsprovisionen einkassieren, hierzu über eine eindeutige vertragliche Grundlage verfügen müssen. Dabei ist die Transparenz der Regelung von zentraler Bedeutung. Nur wenn ein Vermittler so umfassend wie möglich informiert und dies anhand eines schriftlichen Vertrages belegen kann, ist er gut gegen Rückforderungsansprüche seiner Kunden gerüstet.