

manager-magazin.de, 04. August 2006, 08:34 Uhr
<http://www.manager-magazin.de/geld/artikel/0,2828,429548,00.html>

VERMÖGENSV ERWALTER

"Korrektes Verhalten ist die Ausnahme"

Von *Lutz Reiche*

Daniel Fischer, Wirtschaftsanwalt aus Zürich, sagt im Interview, weshalb das Provisionspraxis-Urteil den Nerv des eidgenössischen Finanzplatzes trifft und warum er deutschen Kunden rät, sich gegen Gebührenschneiderei auf Schweizer Konten zu wehren.

mm.de: Herr Fischer, das höchste Schweizer Gericht hat entschieden. Vermögensverwalter dürfen Provisionen, die sie von Banken oder Fondsgesellschaften kassieren, nicht einbehalten. Sie gehören grundsätzlich dem Kunden. Wissen die Kunden eigentlich von dieser Praxis?

Fischer: Nein. Das Problem besteht eben gerade darin, dass die Kunden von dieser Praxis nichts wissen. Das Gerichtsurteil betrifft indes nicht nur Vermögensverwalter, sondern auch die Schweizer Banken, welche Kick-backs von Fondsanbietern von bis zu 3 Prozent kassieren und nicht dem Kunden weitergeben.

mm.de: Wie weit ist diese Praxis verbreitet?

Fischer: Nach einer Studie des Swiss Banking Institute der Universität Zürich leiten 81 Prozent der Vermögensverwalter die auch als Retrozessionen bezeichneten Provisionen, die sie erhalten haben, nicht an ihre Kunden weiter. Diese Praxis ist demnach die Norm. Das korrekte Verhalten ist die Ausnahme. Ich schätze die Quote sogar auf 90 Prozent.

mm.de: Die Spielarten, wie Vermögensverwalter und Banken über ihr vertraglich zugesichertes Honorar hinaus kassieren, sind offenbar vielfältig. Nennen Sie bitte zwei Beispiele.

Fischer: Kauft eine Bank zum Beispiel fremde Fonds- oder strukturierte Produkte ein, erhält sie für den Vertrieb eine sogenannte Soft Commission, die in der Regel nie an den Kunden weitergegeben wird. Darüber hinaus ist es übliche Praxis, dass der Vermögensverwalter für das Zuführen eines Kunden zur Bank und das Auslösen einer Transaktion einmalige oder regelmäßige Gebühren erhält.

mm.de: Wonach richtet sich die Höhe einer Provision?

Fischer: Je exotischer und damit in der Regel riskanter das Produkt ist, desto höher sind die Retrozessionen. Dabei honorieren die Banken den Vertrieb von Produkten oder das Auslösen von Transaktionen unterschiedlich. In der Regel zahlt eine Bank 50 Prozent der Transaktionsgebühren an den Vermögensverwalter aus. Vielfach richtet sich die Höhe der Zahlung aber nach der Bedeutung des Vermögensverwalters für die Depotbank. So kann die Zahlung mitunter bei 30 Prozent oder sogar bei 60 Prozent der Gebühren liegen.

mm.de: Mit Blick auf die Provisionspraxis in der Schweiz ist in den Medien öfter auch von Schmiergeldern die Rede. Was hat es damit auf sich?



Daniel Fischer ist Wirtschaftsanwalt und Gründer der international ausgerichteten Züricher Advokatur Fischer & Partner. Grenzüberschreitende Rechtsfälle mit besonderer Gewichtung des Verhältnisses Schweiz, Deutschland und Österreich sind ein zentrales Tätigkeitsfeld der 16 Experten zählenden Kanzlei.

Fischer: In der Presse wird mitunter der Eindruck erweckt, dass im Schweizer Finanzgewerbe schrecklich kriminelle Menschen tätig sind. Da sollte man vorsichtig sein. In einem sehr weiten Sinne und aus einem böartigen Blickwinkel heraus kann man Provisionen vielleicht als Schmiergelder interpretieren. Fakt ist, viele Vermögensverwalter suchen sich jene Bank aus, bei der sie am meisten kassieren. Ein ganz wichtiger Punkt wird in der Diskussion aber immer wieder ausgeblendet: Die Verwaltungs- und Depotgebühren hierzulande sind deutlich niedriger als im Ausland, eben weil in der Schweiz Retrozessionen gezahlt werden.

mm.de: Zur rechtlichen Seite. Sind Vermögensverwalter bereits dann aus dem Schneider, wenn ihr Kunde zuvor unterschrieben hat, dass er teilweise oder ganz auf diese sogenannten Kick-backs verzichtet?

Fischer: Das ist der springende Punkt. Das Bundesgericht hat nämlich ausgeführt, dass nur der voll informierte Anleger auf die Retrozessionen verzichten kann. Verzicht bedingt das Wissen darüber, auf wie viel man verzichtet. Wenn keine quantitativen Angaben gemacht werden, ist der Verzicht ungültig.

mm.de: Welche Bedeutung hat das Urteil für den Schweizer Finanzplatz?



© Schweiz Tourismus

Fischer: Das Urteil trifft den Nerv des schweizerischen Finanzplatzes. Mit dieser Entscheidung wird auch dem Churning, der sogenannten Gebührenschilderei, ein Riegel vorgeschoben. Wir empfehlen den Kunden, das Portfolio und die damit zusammenhängenden Verträge einer Gesamtprüfung zu unterziehen. Vielfach kommen dann andere Unregelmäßigkeiten ans Tageslicht - wie zum Beispiel eine unterlassene Risikoaufklärung -, die bei erlittenem Verlust des Kunden zu vollem Schadensersatz führen.

"Nerv getroffen": Anleger der Limmatboote, im Hintergrund das Züricher Grossmünster

Da die Schweizer Vermögensverwalter wegen der Retrozessionspraxis im Vergleich mit dem Ausland wie gesagt geringere Verwaltungshonorare verdienen, gehen wir davon aus, dass im Zuge des Urteils diese Honorare künftig ansteigen werden. Es ist auch gut möglich, dass Vermögensverwalter Mandate verlieren, weil viele Kunden sich künftig direkt an die Banken wenden werden.

mm.de: Nach Presseberichten wollen Sie gegen Schweizer Banken klagen. Was werfen Sie ihnen vor?

Fischer: Auch Banken haften, wenn sie Retrozessionen unbesehen an die Vermögensverwalter auszahlen, ohne sich vorher vergewissert zu haben, ob diese Provisionen vom Vermögensverwalter an die Kunden weitergeleitet werden. Für die für den Vertrieb von Fondsprodukten einkassierten Kommissionen besteht auf jeden Fall eine Haftung der Banken.

Die Berichte über mögliche Klageabsichten unsererseits sind indes nicht ganz korrekt. Wir haben jetzt zwar sehr viele Fälle, im Vordergrund steht für uns aber die außergerichtliche Einigung. Wir meinen, dieser Weg liegt im Interesse aller Beteiligten. Sollten sich die Banken allerdings querstellen, dann müssen wir ebenso über Klagen nachdenken.

mm.de: Also eine mögliche Sammelklage?

Fischer: In der Schweiz existieren Sammelklagen als "class action" wie in den USA nicht. Demgegenüber kennen wir aber die sogenannten Streitgenossenschaften. Das heißt, wenn alle Klagen sich gegen den gleichen Beklagten richten, können sich die Kläger in einer

Streitgenossenschaft sammeln. Dies führt dazu, dass sich die Anwaltskosten reduzieren.

mm.de: Für wie aussichtsreich halten Sie eine außergerichtliche Einigung mit Verwaltern oder Banken?

Fischer: Sofern das Vorgehen sachgerecht über einen Fachmann erfolgt, der die Gewohnheiten und das Pricing im Private Banking kennt, sind die Chancen sehr gut. Von Eigeninitiative raten wir ab. Die Materie mit den undurchsichtigen Gebührenstrukturen ist zu kompliziert.

mm.de: Sehr viele Deutsche lassen ihr Geld in der Schweiz verwalten. Wenn sie juristisch gegen diese Kick-back-Praxis vorgehen, könnte dies das Interesse der Finanzbehörden in Deutschland wecken. Was raten Sie diesen Kunden?

Fischer: Ich möchte vorausschicken, dass es nicht nur deutsche Kunden mit Schwarzgeld in der Schweiz gibt. Zudem gibt es andere gute Gründe, sein Geld in der Schweiz anzulegen. Darüber müssen wir an dieser Stelle eines klarstellen: Es trifft nicht zu, dass Deutsche die Retrozessionen von nicht deklarierten Geldern nicht einfordern können, ohne ihre Anonymität aufs Spiel zu setzen. Die Deutschen können sich wehren. Das Bankgeheimnis ist sowohl außergerichtlich als auch im gerichtlichen Verfahren vollumfänglich gewährleistet! Es handelt sich hierbei nicht um ein juristisches, sondern vielmehr um ein psychologisches Problem. Die eingeforderten Provisionen könnten vielmehr dazu dienen, die Kosten und Bußen einer Selbstanzeige zu decken und damit das Schwarzgeld zu legalisieren.

mm.de: Nun dürfte es sich bei vielen Kunden um sehr vermögende Anleger handeln, die Kapital in zwei- oder dreistelliger Millionenhöhe verwalten lassen. Sind die zu Unrecht einbehaltenen Provisionen aus diesem Blickwinkel nicht eher Peanuts?

Fischer: Kunden mit einem hohen Anlagevolumen wird die Provisionspraxis in der Schweiz vermutlich weniger stören. Fakt ist aber, dass sich diese Leute wehren, weil es unter dem Strich dann doch um immense Summen geht, weil es sich hier auch um eine Frage des Vertrauens handelt. Die Kunden fühlen sich schlicht betrogen.

mm.de: Wird der Ruf der Schweizer Vermögensverwalter und Banken unter den Folgen dieses Urteils leiden?

Fischer: Ich befürchte ja, auch wenn die Provisionspraxis in dieser oder ähnlicher Form in vielen anderen Ländern verbreitet ist. Letztlich wird es von dem einzelnen Kunden abhängen, inwiefern er vorenthaltene Provisionen als Vertrauensbruch bewertet und dies zum Anlass nimmt, die Geschäftsbeziehung unter Umständen zu beenden.

» [Deutsche Vermögensverwalter: Kleine Geschenke](#)

« [Schweizer Vermögensverwalter: Aufruhr in Zürich](#)

© manager-magazin.de 2006
Alle Rechte vorbehalten

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der SPIEGELnet GmbH

Mehr zum Thema

- **Vermögensverwalter:** Aufruhr in Zürich (04.08.2006)
<http://www.manager-magazin.de/geld/artikel/0,2828,429881,00.html>
- **Deutsche Vermögensverwalter:** Kleine Geschenke (04.08.2006)
<http://www.manager-magazin.de/geld/artikel/0,2828,429979,00.html>
- **Vermögensverwalter:** Die besten Geldmanager im Test (21.06.2006)
<http://www.manager-magazin.de/geld/artikel/0,2828,422509,00.html>
- **Berater-test:** Die "Mystery-Shopper" und die Superreichen (02.12.2005)

<http://www.manager-magazin.de/geld/geldanlage/0,2828,387714,00.html>
