

Wenn der Berater ein Verkäufer ist

Retrozessionen und Interessenkonflikte – Vermögensberatung ist vielfach eine Hommage an die bankeigenen Produkte – Honorarberatung wäre die Lösung

MONIKA ROTH

Private Banking ist ein Geschäft zwischen Banken, Vermögensverwaltern und wohlhabender in- und ausländischer Privatkundschaft. Governance im Private Banking ist die Gesamtheit der Grundsätze und Massnahmen, die auf die Kundeninteressen ausgerichtet sind und Effizienz, Sorgfalt, Treue sowie Transparenz für den Anleger sichern und besonders die Informations- und Rechenschaftspflichten umfassen.

Vorgaben belasten

Leider entpuppt sich die als Beratung und Vermögensverwaltungsangehiesene Dienstleistung vieler Banken als Hommage nicht an den Kunden, sondern an die hauseigenen Fonds und Zertifikate. Absatzvorgaben an die Kundenberater lauten entsprechend und richten sich weiter auf Fremdprodukte mit hohen Vertriebsprovisionen. Daher werden die Kundengelder wenn immer möglich entweder in hauseigene Produkte oder in solche von Dritten mit hohen Provisionen investiert. So ist das eine oder andere Erfordernis erfüllt, das dem Kundenberater vom Arbeitgeber auferlegt wird. Man muss keineswegs Jurist sein, um zu erkennen, dass das in der Anlageberatung und noch mehr in der Vermögensverwaltung von vielen Banken praktizierte geschilderte Geschäftsmodell einen gravierenden Interessenkonflikt enthält. Diese Feststellung ist kein «schwarzer Schwan», dessen Ankunft alle überrascht. Wer Produkte vertreiben will, kann schwerlich objektiv beraten.

Gerade die unabhängige, allein auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtete Beratung stellt aber in den Eigendeklarationen der Finanzinstitute eine ihrer massgeblichen Qualifikationen dar. Sie haben Strategien entwickelt, sich entsprechend zu vermarkten. Der Anleger wird über die Höhe der Kickbacks nicht aufgeklärt, der Interessenkonflikt banalisiert, und die Retrozessionen oder Vertriebsentschädigungen verbleiben bei der Bank.

Eine Studie der Bank Vontobel hat im Oktober aufgezeigt, dass ein bedeutender Faktor für die Marge bei Verwaltungs-

aufträgen der Anteil von eigenen Produkten sei, die den Kunden verkauft werden. Das deshalb, weil damit höhere Margen erzielt werden könnten als mit Produkten von Drittanbietern. Dies könne sich im Durchschnitt mit 5 Basispunkten in der Bruttomarge niederschlagen.

Und immerhin: Art. 398 Abs. 1 OR umschreibt in Verbindung mit Art. 321 a Abs. 1 OR die allgemeinen Sorgfalts- und Treuepflichten des Beauftragten. So haftet beispielsweise eine Bank für den ihr erteilten (Vermögensverwaltungs-)Auftrag gleich wie der Arbeitnehmer seinem Arbeitgeber gegenüber. Interessant ist in diesem Zusammenhang Art. 321 a Abs. 3 OR: Danach darf der Arbeitnehmer (und damit also auch der Auftragnehmer) «keine Arbeit gegen Entgelt für einen Dritten leisten, soweit er dadurch seine Treuepflicht verletzt». Es ist nicht vorstellbar, dass ein Arbeitgeber duldet, dass sein Arbeitnehmer die Interessen eines Dritten wahrnimmt und dies so nebenbei in seine Tätigkeit einfließen lässt.

Es bewegt sich wenig

Man ist sich grundsätzlich einig: Honorarberatung, das heisst eine Beratung ohne Provisionen aller Art, wäre die Lösung. Unabhängigkeit, Transparenz und das Kundeninteresse stünden im Vordergrund – in einem Geschäft notabene, bei dem die Interessenwahrung für den Kunden als die zentrale Dienstleistung verkauft wird. Und trotzdem bewegt sich wenig, was auch an den Kunden liegt, die wie schweigende Lämmer die Gepflogenheiten hinnehmen.

Und die Kundenberater? Die versuchen den Spagat zwischen Kundeninteressen und Umsatzvorgaben und drehen Pirouetten um sich selbst. Denn die Verantwortung gegenüber dem Kunden einerseits und dem Arbeitgeber (und damit dem Bonus für sich selbst) andererseits führt zu einem Dilemma, in dem die Banker ziemlich allein gelassen sind.

Man hat im Zug der Finanzkrise von vielen entsprechenden Praktiken gehört und sie kritisiert. Geändert hat sich nichts. Der nachstehend geschilderte Fall entspricht einer Ende 2009 gemachten Er-

fahrung. Ausgangslage ist folgender Sachverhalt: Der Beistand einer Person, die über ein Wertschriftenvermögen von 250 000 Fr. verfügt und deren laufende bescheidene Einkünfte die Lebenskosten nicht voll decken, bat vier Banken um Anlagevorschläge.

Ein Praxisfall

Die verbeiständete Person hat einen Kapitalverzehr von 40 000 Fr. pro Jahr. Für die nächsten drei Jahre kann dieser Mehrbedarf durch vorhandene Liquidität noch kompensiert werden. Das heisst, die Anlagen sollten ab dem vierten Jahr den Ausgabenüberschuss abdecken.

Nur eine der vier Banken erstellte überhaupt ein Anlegerprofil und gab darin die geschilderte Ausgangslage wieder. Worin ihre Beratung liegt, ist nicht erkennbar. Alle vier aber empfahlen nur und ausschliesslich haus- bzw. gruppeneigene Produkte. Ein Institut – ohne nachgewiesenermassen erstelltes Anlageprofil – verbietet dem Kunden sogar, den Vorschlag an Dritte weiterzugeben (der Vorschlag liest sich wie eine Menüliste für gruppeneigene Produkte, eine Individualisierung ist beim besten Willen nicht ersichtlich).

Die Mehrheit der Institute zeigte sich interessiert an einem Vermögensverwaltungsmandat. Sie priesen die aktive Verwaltung an, die in der Regel eine bessere Rendite gewährleiste.

Banken verdienen vor allem, wenn sie Produkte verkaufen. Die Kundenberater sind unter Druck und die «normalen» Kunden zum einen unbedarft beziehungsweise überfordert und zum andern gleichgültig. Was an diesem System überzeugend und vertrauensweckend sein soll, bedarf der Begründung.

Prof. Dr. iur. Monika Roth ist Rechtsanwältin in der Kanzlei roth schwarz roth in Binningen, Studienleiterin des DAS Compliance Management am IFZ Zug (Hochschule Luzern). Im Sommer 2010 wird ihr neues Buch «Compliance – Voraussetzung für nachhaltige Unternehmensführung» erscheinen. www.roth-schwarz-roth.ch.