



Die Bank Sarasin weigert sich, den Willen des Bundesgerichtes in Sachen Retrozessionen umzusetzen. (Dominik Plüss/Keystone)

Bundesgericht ausgehebelt

Sarasin verweigert die Auskunft, Julius Bär kreierte neue Reglemente: Die Banken halten an Retrozessionen fest

Heimliche Provisionen und Kickbacks gehören den Bankkunden. Das hat das Bundesgericht letztes Jahr entschieden. Die Branche foutiert sich darum.

Charlotte Jacquemart

Ralf Kuster (Name von der Redaktion geändert) ärgert sich über die Bank Sarasin. Diese verweigert ihm Informationen darüber, wie hoch jene Entschädigungen (Retrozessionen) sind, die in der Vergangenheit hinter seinem Rücken von der hauseigenen Fondsgesellschaft an die Bank geflossen sind. Kuster hat zwischen 1999 und 2001 sein Vermögen von Sarasin verwalten lassen. Diese steckte seine knappe Million Ersparnis in hauseigene Fonds und kassierte dafür Retrozessionen. Das Bundesgericht hat in einem wegweisenden Entscheid im März 2006 entschieden, dass Retrozessionen dem Auftraggeber (Kunden) gehören (siehe Box).

Für Peter V. Kunz, Rechtsprofessor an der Universität Bern, ist die Verweigerung «ungeheuerlich»: «Das Bundesgerichtsurteil postuliert klar, dass Anleger Anspruch darauf haben, informiert und allenfalls entschädigt zu werden.» Sarasin ist der Ansicht, dem Bundesgericht Folge geleistet zu haben, wie Pressesprecher Harald Melzer auf Anfrage sagt: «Die Bank Sarasin gibt auf Kundenfragen jederzeit Auskunft. Sie besteht darin, dass die Bank dem Kunden ihre Auffassung zu den Folgerungen aus dem Bundesgerichtsurteil beziehungsweise zur Retrozessions-Problematik darlegt.»

Die Bank Sarasin sei kein Einzelfall, weiss der Zürcher Wirtschaftsanwalt Daniel Fischer. «Vor allem Kunden mit kleineren Vermögen werden von den Banken abgespeist, zum Beispiel mit der Begründung, das Bundesgerichts-

urteil treffe auf ihren Fall nicht zu. Andere klären ihre Kunden schlicht falsch auf.» Die Rechnung geht für viele Banken zurzeit noch auf, denn für kleine Anleger lohnt sich ein Gang vor Gericht aus finanziellen Gründen nicht. Das wissen die Banken – und nutzen es aus. Fischer empfiehlt den Anlegern, sich zusammenzuschliessen. «Damit machen wir gute Erfahrungen.»

Weil sich das Verdikt des obersten Gerichtes 2006 auf einen unabhängigen Vermögensverwalter bezogen hatte, schweigen vor allem Banken und Fonds die Problematik tot. Dabei fahren gerade die Banken eine widersprüchliche Doppelstrategie: Obwohl sie behaupten, das Bundesgerichtsurteil gehe sie nichts an, passen sie ihre allgemeinen Geschäftsbedingungen an.

Wider das Bundesgericht

Ein Beispiel ist die Bank Julius Bär. Gemäss einer neuen Gebührenordnung verzichten die Kunden darauf, dass «Retrozessionen von der normalen Vergütung der Bank für deren Dienstleistungen abgezogen werden. Die Bank ist nicht verpflichtet, die Form, Art und Höhe zugeflossener Retrozessionen offenzulegen.» Damit wird die Praxis der Retrozessionen zementiert – und nicht, wie es die Bundesrichter wollten, damit aufgeräumt.

Rechtsprofessor Kunz hält es für unzulässig, einen Verzicht auf die Retrozessionen in die allgemeinen Geschäftsbedingungen aufzunehmen. «Gemäss der Praxis des Bundesgerichtes darf dort nur stehen, was nicht ungewöhnlich ist. Ein Verzicht auf Retrozessionen in alle Zukunft, ohne deren Ausmass zu kennen, ist zweifelsohne etwas Aussergewöhnliches.» Die Bank Bär will zur neuen Gebührenordnung nichts sagen. «Als Privatbank entspricht es nicht unserer Praxis, Einzelheiten von vertraglichen Regelungen mit unseren Kunden in der Öffentlichkeit zu diskutieren.»

Am dreitesten reagiert das Fürstentum Liechtenstein auf das Verdikt aus Lausanne. Im Ländle wird die Finanzmarktgesetzgebung auf den 1. November so angepasst, dass die Praxis der Retrozessionen quasi legalisiert wird.

Eine ähnliche Entwicklung hält Kunz in der Schweiz für unmöglich. «In Liechtenstein überrascht mich das nicht wirklich. Der Schweizer Finanzplatz aber kann sich Gleiches nicht leisten.»

Kurzsichtige Politik

Ob die Vogel-Strauss-Politik der Banken auf lange Frist aufgeht, ist fraglich. Die Haltung der Finanzbranche scheint mit Blick auf Europa äusserst kurzfristig. Im EU-Raum sind zwei Trends spürbar. Zum einen will man Retrozessionen zum Verschwinden bringen, weil sie einen Kostenfaktor für die Anleger darstellen, zum anderen will Brüssel die Transparenz in der Finanzindustrie erhöhen (Mifid-Richtlinien). Wohin die Reise in Europa geht, illustriert ein neues Urteil von Ende 2006: Das Oberlandesgericht Düsseldorf sprach einem Anleger nicht nur die vorenthaltenen Retrozessionen, sondern auch den entgangenen Gewinn darauf zu.

Kunz rechnet damit, dass sich auch die Eidgenössische Bankenkommission (EBK) ihre Gedanken über das Bundesgerichtsurteil macht. Die Basler Anwältin Monika Roth, spezialisiert auf Corporate Governance, fordert von der EBK, «sich dringend andere Gedanken zu dieser Problematik zu machen als die bisher publizierten». Das könnte für die Banken unangenehm werden, denn sie kassieren nicht nur Retrozessionen, sondern zahlen auch solche. Seit Juli 2006 gibt es eine neue Bestimmung im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), gemäss der sich auch jene der Privatbestechung schuldig machen, die unerlaubte Entschädigungen anbieten.

Weniger taub als die Banken stellen sich einzelne Vermögensverwalter. Oft kommt es zu Vergleichen – die wegen Geheimhaltung nicht bekannt werden. Erst wenige aber verpflichten sich vertraglich, sich nur von ihren Kunden zahlen zu lassen und, wo das nicht möglich ist, explizit alle Retrozessionen weiterzugeben. Solches tun die Winterthurer Vermögensverwalter Damian Gliott und Florian Schubiger. Gliott ist sich sicher: «Damit haben wir heute einen Wettbewerbsvorteil.»

Retrozessionen: Worum geht es?

Retrozessionen, Kickbacks, Bestandes-Provisionen, Finder's Fee: Das alles sind Entschädigungen, die im Hintergrund – meist ohne das Wissen der Kunden – zwischen Banken, Fondsgesellschaften, Produkte-Anbietern und Finanzberatern fliessen. Das Bundesgericht 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. Laut Bundesgericht haben Kunden Anspruch darauf, zu wissen, wie hoch die Retrozessionen etwa sind. Nur so ist es ihnen möglich, eventuell darauf zu verzichten. Experten schätzen die jährliche Summe an Retrozessionen in der Schweiz auf mindestens 5 Mrd. Fr. Bei unabhängigen Vermögensverwaltern machen solche «Entschädigungen» bis zu einem Drittel des Einkommens aus. (jac.)

Orange wird zum Ernstfall für Apples iPhone-Strategie

Orange und Apple liegen in Frankreich im Streit wegen des iPhone. Das hilft der Swisscom im Ringen um die Schweizer Lizenz für das Luxus-Handy.

Chanchal Biswas

Das Rennen um die Lizenz, das iPhone-Handy von Apple exklusiv in der Schweiz vertreiben zu dürfen, ist in vollem Gang. Das würde man meinen, wenn man die Mobilfunkbetreiber Orange, Sunrise und Swisscom fragt. Sie weisen auf Anfrage darauf hin, dass die Verhandlungen mit Apple noch laufen. In den Antworten sind aber Zwischentöne zu vernehmen.

Sunrise: «Wir haben unser Interesse bei Apple angemeldet. Wenn wir das iPhone nicht bekommen, dann sehen wir das sehr entspannt. Wir haben einige gute Antworten vorbereitet.» – Diese Firma hat das Rennen wohl schon aufgegeben.

Am 9. Januar hat Apple-Chef Steve Jobs das iPhone präsentiert, das erste Mobiltelefon der ursprünglich auf Computer spezialisierten Firma. Für Technologie- und Lifestyle-Freaks gibt es seither nur ein Thema: Wann und wo wird das iPhone erhältlich sein? Heute bekommt man es nur in den USA. Das Handy, mit dem Jobs «Geschichte machen» will, kostet 399 \$. Zudem muss der Kunde einen Zwei-Jahres-Vertrag mit AT&T eingehen, der Monatsgebühren von mindestens 60 \$ vorsieht. Ab dem 9. November wird das iPhone auch in Grossbritannien (bei O2) und in Deutschland (bei T-Mobile) vertrieben. Und Apple schreibt tatsächlich Geschichte: Die Netzbetreiber bekommen das iPhone exklusiv, beteiligen Apple dafür aber

an ihren Umsätzen – mit einem Satz zwischen 10% und 30%, wie in der Branche kolportiert wird.

Swisscom: «Wir haben grosses Interesse am iPhone und denken, dass es auch gut zu unserer Positionierung passen würde.» – Beides stimmt. Swisscom ist mit einem Marktanteil von 65% der unangefochtene Marktführer im Schweizer Mobilfunk. Bis jetzt hat Apple noch in jedem Markt die iPhone-Lizenz an den nationalen Leader gegeben. Für Swisscom spricht zudem, dass ihre über 100 Filialen einer der wichtigsten Verkaufskanäle des iPod, des MP3-Players von Apple, sind.

Orange: Gibt keinen Kommentar ab, weist aber darauf hin, dass die Verhandlungen zwischen Orange und Apple noch laufen, und zwar auf Gruppenebene. – Das ist die brisanteste aller Antworten. Denn Orange gehört zu France Télécom, und die Zentrale in Paris liegt mit jener von Apple in Kalifornien im Streit, wie das Wirtschaftsblatt «Les Echos» berichtet. Ein Orange-Manager hatte bestätigt, dass man das iPhone exklusiv habe, bevor Apple eine Eigenheit des französischen Marktes auffiel: Das Konsum-Gesetz verbietet es, ein Produkt zu kaufen, das an einen Dienst gebunden ist. Apple müsste das iPhone in Frankreich auch nackt anbieten: Man bezahlt mehr für das Handy, geht dafür aber keinen Zwei-Jahres-Vertrag ein. Dies würde die Apple-Strategie «Exklusivität gegen Umsatzbeteiligung» aushebeln. Kommt es zwischen Apple und Orange in Frankreich zu einem Zerwürfnis, hätte auch der Schweizer Abnehmer schlechte Karten. Das führt zurück zur entscheidenden Frage: Wann und wo wird das iPhone erhältlich sein? Hoffentlich Anfang 2008, höchstwahrscheinlich im Swisscom-Shop.

ANZEIGE



ANZEIGE

Privatklinik
HOHENEGG

«Ich suchte Hilfe und fand professionelle Unterstützung, Ruhe und Diskretion.»

8706 Meilen am Zürichsee
Telefon +41 (0)44 925 12 12
www.hohenegg.ch

+ 41(0)41 798 16 22

NETJETSEUROPE.COM

NETJETS MANAGEMENT LTD. IST DER MARKETINGPARTNER VON NETJETS TRANSPORTES AÉROES S.A., EINER EU-LUFTFAHRTGESELLSCHAFT