

Retrozessionen oder warum Elvis Presley Recht hatte

We can't go on together with suspicious minds», sang Elvis Presley. Das heisst frei übersetzt, wir können unsere Beziehung nicht auf Misstrauen aufbauen. Das gilt generell, speziell aber im Bankensektor.

Ein Fall nicht nur für Zivil- und Strafrichter sowie Finanzmarktaufsicht: Es ist ein Trauerspiel, das auch die Wettbewerbskommission (Weko) beschäftigen sollte: Im März 2006 fällt das Bundesgericht ein Urteil zum Thema der Retrozessionen. Das Gericht befasste sich mit einem Fall, in welchem ein externer Vermögensverwalter Kundenvermögen verwaltete, und beantwortete Fragen in Zusammenhang mit Vergütungen, welche diesem von der Depotbank zufließen. Zur Hauptsache stand nach dem Urteil klar fest:

1. Der Beauftragte soll durch den Auftrag (abgesehen von einem Honorar) weder gewinnen noch verlieren: Er muss daher dem Auftraggeber alle Vermögenswerte herausgeben, welche in einem inneren Zusammenhang mit der Auftragsausführung stehen.

2. Der Auftraggeber kann auf diese Herausgabe von Vergütungen, die der Beauftragte von Dritten erhält, nur rechtsgültig verzichten, wenn er vor dem Verzicht weiss, wie hoch die Beträge sind.

Das Recht gilt für alle, und doch tat «man» überrascht – eigentlich erstaun-

lich: Das Obligationenrecht, welches das Auftragsverhältnis regelt und damit die Rechenschaftspflicht und den Herausgabeanspruch, ist über 100 Jahre alt. In der Finanzbranche wusste man seit Jahren, dass die gängige Praxis der

Intransparenz und des Einbehaltens von solchen Vergütungen ein «accident waiting to happen» war.

Die grundsätzlichen Ausführungen zur Fremdnützigkeit des Auftrages, zur Vergütung des Beauftragten, zur Ver-

AUSSICHTEN

meidung von Interessenkonflikten und zum Gebot der Transparenz liessen sich auf andere auftragsrechtliche Verhältnisse anwenden. Gemeint ist auch der Fall, bei dem eine Bank als Anlageberaterin/Vertriebsträgerin dem Anleger Fonds empfiehlt und dafür Bestandespflegekommissionen einheimst. Hier berief sich die Branche darauf, dass diese Geldflüsse eine Entschädigung für die Aufwendungen seien, welche die Vertriebsträger hätten.

Vieles, aber nicht alles ist nun von Gerichten geklärt: In verschiedenen Urteilen unterschiedlicher Gerichte (nicht nur des Bundesgerichts) haben sich die Banken sagen lassen müssen, was Sache ist. Nämlich und unter anderem, dass es egal ist, ob die Zahlungsflüsse Retrokommissionen oder Vertriebsentschädigungen genannt werden, und dass Bestandespflegekommissionen auch Retrokommissionen sind und dass ein Herausgabeanspruch des Kunden dafür besteht.

Dies muss meines Erachtens im Besonderen gelten bei gruppeneigenen Produkten. Hier ist der Interessenkonflikt noch eklatanter: Der Verkaufsdruck auf den Beratern ist immens. Das ist ein Aspekt, mit dem sich das Bundesgericht noch befassen wird.

Warum die Weko? Es gab wohl Absprachen: Die Banken vertraten nämlich konsequent den Standpunkt, Vertriebskommissionen fielen nicht unter den Anwendungsbereich des vorerwähnten Bundesgerichtsentscheides, und die

« Die Weissgeldstrategie nützt nichts, wenn im Verhältnis zu den Kunden die Spielregeln verzerrt oder missachtet werden. »

MONIKA ROTH

auftragsrechtlichen Bestimmungen über Ablieferung bzw. Rechenschaft würden nicht gelten. Es sei riskant für die Branche, wenn einzelne Banken eine andere Auffassung vertreten und Fondsvertriebskommissionen offen legen oder

gar abliefern, war die Argumentation hinter der einhelligen Praxis.

Das erscheint wettbewerbsrechtlich problematisch. Es ist sehr heikel, wenn die Branche oder auch nur einzelne Fondsvertriebskommissionen diskutieren bzw. gemäss Abstimmung untereinander gewähren oder nicht. Das bildet eine horizontale Absprache zwischen Wettbewerbern bzw. Konkurrenten über Preis- bzw. Kostenbestandteile: eine Preisabsprache, die wohl kaum aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt werden kann. Daher besteht Klärungsbedarf durch die Weko und ein Bussenrisiko für die Akteure.

Misstrauen statt Vertrauen? In den vergangenen Jahren ist vieles passiert, was einen erstaunt und was vertrauenszerstörend wirkt. Der Finanzplatz will und muss nach vorne blicken. Weissgeldstrategie heisst das Zauberwort und soll die Welt des Vermögensverwaltungsgeschäfts zum Singen bringen. Es ist ein Lied in allen Dingen, und im Banking ist es die Melodie des Vertrauens. Die Weissgeldstrategie nützt nichts, wenn im Verhältnis zu den Kunden die Spielregeln verzerrt oder missachtet werden. Das ist kein Erfolgsrezept. Die Banken müssen hier über die Bücher. It's now or never, würde Presley singen.

HINWEIS

► Monika Roth (60) ist Professorin für Compliance und Finanzmarktrecht an der Hochschule Luzern – Wirtschaft und Studienleiterin am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ. ◀

