

TRENDS IN DER ANLAGEBERATUNG 3/8

Neue Regulierungen lösen Probleme nicht

Wichtiger Bundesgerichtsentscheid zum Verhältnis zwischen Bank und Kunde – was bringt das Finanzdienstleistungsgesetz?

Mit der Finanzkrise ist die Anlageberatung international in den Fokus von Politikern und Regulierern gerückt. Auch die Schweiz kann sich dem nicht entziehen.

MICHAEL FERBER

Die Verluste von Investoren mit Garantiezertifikaten der US-Bank Lehman Brothers sowie dem Schneeballsystem des New Yorker Finanzbetrügers Bernard Madoff haben auch in der Schweiz die Regulierer zum Handeln veranlasst. Sparer sollte es in Zukunft bei der Anlageberatung nicht mehr so ergehen wie 2008 den «Lehman-Omas», die mit Investitionen in die Zertifikate der genannten Bank Ersparnisse verloren hatten. Hinzu kamen Anlegerschutz-Regelwerke aus der Europäischen Union wie beispielsweise die Richtlinie «MiFid II», auf die die Schweiz mit dem Entwurf eines Finanzdienstleistungsgesetzes (Fidleg) reagierte. Neben dem Fidleg wurde auch mit den Urteilen des Bundesgerichts zu Retrozessionen sowie den Protokollierungspflichten für den Vertrieb von Anlagefonds das Ziel verfolgt, die Anleger und Sparer bei der Beratung besser zu schützen.

Vertrauensverhältnis als Faktor

Der auf Bankenrecht spezialisierte Anwalt Jean-Marc Schaller weist darauf hin, dass die Rechtsprechung des Bundesgerichts im Bereich der Anlageberatung eine viel einschneidendere Wirkung auf die Bankpraxis hat als die bisherigen Regulierungen. So geht es etwa im Urteil BGE 133 III 97 vom 4. Januar 2007 um Umstände, unter denen eine Bank über die Konto- bzw. Depotbeziehung hinaus Verpflichtungen als Anlageberaterin eingeht. In dem entsprechenden Fall kam das Bundesgericht zum Schluss, dass dies der Fall war, obwohl dafür keine Grundlage in Form eines ausdrücklich geschlossenen Anlageberatungsvertrags zwischen Bank und Kunde bestand. Wegen der andauernden Geschäftsbeziehung zwischen den beiden Parteien habe sich in dem Fall aber ein besonderes Vertrauensverhältnis entwickelt, aus welchem der Kunde nach Treu und Glauben auch unaufgefordert Beratung und Abmahnung habe erwarten dürfen, heisst es in dem Urteil. Die Vertragsbeziehung habe in dem entsprechenden Fall rund zweieinhalb Jahre gedauert, wobei Kunde und Bank einen intensiven und häufigen telefonischen Kontakt gehabt hätten.

Laut Schaller sind derzeit mehrere Rechtsfälle pendent, bei denen dieser



In der Anlageberatung ändert sich das regulatorische Umfeld kontinuierlich.

ILLUSTRATION ALEXANDER GLANDIEN

Bundesgerichtsentscheid eine wesentliche Rolle spielt. Bei den Fällen gehe es um Devisentransaktionen und die Folgen der Aufhebung des Mindestkurses des Euro zum Franken durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) am 15. Januar 2015. Banken könnten dabei bereits zuvor in eine solche Anlageberatungssituation «gerutscht» sein, in der eine Beratung und auch Warnung hinsichtlich Eignung, Komplexität und Risiken solcher Devisengeschäfte geschuldet sei, sagt der Anwalt.

Aus Sicht der Professorin und Advokatin Monika Roth hatte zudem ein Positionspapier der Finanzmarktaufsicht (Finma) einen wichtigen Einfluss auf das Verhältnis von Banken und externen Vermögensverwaltern (EVV) und damit wohl auch auf deren Beratungspraxis. In dem im Oktober 2010 publizierten «Positionspapier Rechtsrisiken» legt die Behörde die gestiegenen Risiken im grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungsgeschäft dar und fordert die Finanzinstitute auf, darauf zu reagieren. Darin heisst es, Finanzhäuser sollten bei der Auswahl auch potenzielle Risiken berücksichtigen, die durch die Auslagerung von Kundenbeziehungen an EVV entstehen könnten. Bei der Auswahl von Partnern sei sorgfältig vorzugehen. Gerade grosse Banken agier-

ten deshalb bei der Auswahl von EVV kompromisslos und stellten hohe Anforderungen, sagt Roth. Als Beispiel nennt sie einen fiktiven russischen Kunden, der bei einer Bank seinen Vermögensverwaltungsauftrag kündigt und zu einem EVV wechselt. In solchen Fällen frage die Bank nach, ob der Vermögensverwalter überhaupt die entsprechenden Kompetenzen und Kenntnisse der regulatorischen Vorgaben in Russland habe. Falls sie zu dem Schluss komme, dass dies nicht der Fall sei, könne dieser das Depot des russischen Kunden bei dieser Bank nicht verwalten.

«Eher lästige Protokolle»

Ausserdem müssen Finanzberater seit Anfang 2014 die Bedürfnisse von Kunden und die Gründe für Empfehlungen schriftlich festhalten, wenn sie diesen Anlagefonds verkaufen. Das Protokoll erhalten anschliessend die Kunden. Diese Regelung basiert auf der Revision des Kollektivanlagengesetzes (KAG). In Deutschland, das bereits grössere Erfahrungen mit solchen Beratungsprotokollen hat, sind die Erfahrungen damit allerdings eher schlecht. An einem Anlass des Verbands Schweizerischer Kantonalbanken in Zürich im vergangenen Jahr berichteten Gäste des Deutschen

Sparkassen- und Giroverbands sowie einer deutschen Sparkasse, viele Kunden empfänden die Protokolle eher als lästig. Währenddessen sei bei den Finanzinstituten der bürokratische Aufwand deutlich gestiegen.

Trotz den genannten Regelungen und Gerichtsentscheiden geht Advokatin Roth davon aus, dass sich an der Beratungspraxis der Banken in den vergangenen Jahren wenig geändert hat. Da den Finanzhäusern an der Börse ein eisiger Wind ins Gesicht blase und sie unter grossem Ertragsdruck stünden, gehe es auch heute für die Berater darum, möglichst viele und obendrein hochmarginale Finanzprodukte zu verkaufen – möglichst solche der eigenen Bank. Bankberater seien auch heute noch in erster Linie Verkäufer. Da die Anreizsysteme gleich geblieben seien, änderten auch neue Ausbildungen für Berater daran wenig. Viele Banken betrieben das Anlagegeschäft heute «bewusster» als noch vor einigen Jahren, sagt Schaller. Würden Kunden in ungeeignete Geschäfte und Produkte geleitet, könne dies rechtliche Konsequenzen haben. Bankintern sei dieses Risiko durch ein entsprechendes Warnsystem zu begrenzen.

Roth äussert sich derweil enttäuscht über die Entwicklung im Bereich Retrozessionen. Dabei handelt es sich um Pro-

visionen, die Berater von Drittanbietern kassieren. Dafür verkaufen sie ihnen die Finanzprodukte der Anbieter, von denen sie die Zahlungen erhalten haben. Einige Banken hätten in der Vergangenheit damit geworben, auf Retrozessionen zu verzichten, sagt Roth. Konsequenz täten dies aber auch heute nur die wenigsten. Daran hätten auch die Entscheide des Schweizer Bundesgerichts wenig geändert. Ende Oktober 2012 hatte das Bundesgericht in einem dritten Entscheid zu dem Thema festgelegt, dass Finanzhäuser Retrozessionen, die sie in der Vergangenheit von Produktanbietern bekommen haben, an Kunden mit Vermögensverwaltungsmandaten zurückzahlen müssen.

Kunden scheuen Aufwand

Zum Teil seien die Kunden auch selbst schuld, dass sich in diesem Bereich nicht allzu viel geändert habe, sagt Roth. Viele scheuten den Aufwand, sich mit Finanzthemen zu beschäftigen und auf retrozessionsfreien Produkten zu beharren. Viele seien auch träge und wechselten ihr Finanzinstitut nicht, wenn sie unzufrieden seien. Viele Banken liessen heute die Kunden einfach unterschreiben, dass sie auf die Rückerstattung der Retrozessionen verzichteten, sagt Roth. Schweizer Banken haben derweil auch bei ihren Beratungsangeboten auf die Retrozessionsthematik reagiert. Dabei geht es darum, sich die Beratung vermöglicher Kunden direkt bezahlen zu lassen – und nicht mehr indirekt über Retrozessionen.

Neue Regelungen zur Anlageberatung wird auch das Fidleg bringen. Dessen Ziel ist es, Anleger besser zu schüt-

GELDANLAGE-SERIE

Der Text zum Einfluss des regulatorischen Umfelds auf das Anlagegeschäft ist der dritte Teil einer achteiligen Serie zum Thema Anlageberatung. Am nächsten Montag beschäftigt sich der vierte Teil mit dem Thema Robo-Advising, also der maschinellen Anlageberatung.

NZZ www.nzz.ch/finanzen

zen. Allerdings drohen auch bürokratischer Aufwand und Mehrkosten, die auf die Sparer umgelegt werden könnten. Positiv am Fidleg wertet Roth die darin vorgesehenen Eignungs- und Angemessenheitsprüfungen. Die Beziehung zwischen dem Kunden und dem Finanzdienstleister werde in diesem Bereich nun geklärt, das habe etwas Gutes. Allzu weitreichende Folgen für die Anlageberatung dürfte das Gesetz aber letztlich nicht haben, so ihre Erwartung.

Credit Suisse Invest – die neue Anlageberatung

Beste Kontrolle dank transparenten Leistungen.

Bei Credit Suisse Invest ist Exklusives inklusive: Sie wählen den Umfang an Beratung durch unsere Experten und profitieren dabei von umfassenden Services wie einer laufenden Portfolioüberwachung, regelmässigem Marktausblick oder von individuellen Anlageideen. Das alles zu attraktiven und transparenten Preisen.

credit-suisse.com/invest

CREDIT SUISSE

Jetzt testen!