

Streit um Provisionen

Vermögensverwalter müssen Belohnungen an Kunden weitergeben

Von Judith **Raupp**

Zürich – Ausgerechnet ein Wirtschaftskrimineller könnte zahlreichen Anlegern in der Schweiz zu ihrem Recht verhelfen. Manfred Schmider, Ex-Manager des badischen Technologieunternehmens Flowtex und überführter Betrüger, unterhielt eine Stiftung in Liechtenstein. Sie ließ ihr Vermögen über ein Finanzunternehmen in St. Moritz betreuen. Dieser Vermögensverwalter behielt Provisionen ein, die ihm die Bank dafür bezahlte, dass die Stiftung Geld bei ihr anlegte. Die Stiftung klagte, weil sie der Ansicht war, dass diese so genannten Kickback-Zahlungen ihr und nicht dem Vermögensverwalter gehörten. Das Schweizer Bundesgericht gab der Stiftung in einem Urteil von diesem März Recht (4C.432/2005). Erste Anleger fordern jetzt ihre Provisionen ein.

In der Schweiz arbeiten etwa 2600 unabhängige Vermögensverwalter. Sie betreuen Kundengeld von 500 Milliarden Franken (325 Milliarden Euro). Offenbar war die Praxis, Kickback-Zahlungen einzukassieren, bisher weit verbreitet. Eine Studie der Universität Zürich schätzt, dass zwei Drittel der Vermögensverwalter diese Provisionen behielten. Diese Zahlungen machen bis zu 26 Prozent der Einnahmen eines Vermögensverwalters aus. In vielen Verträgen seien die Provisionen nicht erwähnt, sodass die Kunden gar nicht wissen, dass es solche Kickbacks überhaupt gibt, sagt der Wirtschaftsanwalt Enzo Caputo vom Züricher Advokaturbüro Fischer & Partner. Er sollte es wissen, denn früher war er Geschäftsführer des Verbands der unabhängigen Vermögensverwalter.

Morys Cavadini, der jetzige Geschäftsführer des Verbands, verweist auf die Standesregeln. Sie besagten klar, dass die Vermögensverwalter ihre Kunden über diese Provisionen informieren müssten, betont er. Allerdings gehört dem Verband nur ein knappes Drittel der Schweizer Vermögensverwalter an. Caputo sagt, es meldeten

sich in der Kanzlei immer mehr Anleger aus der Schweiz und dem Ausland, die von den Vermögensverwaltern die Provisionen zurückfordern wollten. Zahlen nennt er aber nicht. Die Verjährungsfrist beträgt zehn Jahre.

Manche deutschen Anleger schrecken vor einer Auseinandersetzung mit ihrem Vermögensberater allerdings zurück. Jene, die Schwarzgeld in die Schweiz gebracht haben, fürchten, der deutsche Fiskus könne im Zuge eines juristischen Streits Wind davon bekommen. Der Züricher Wirtschaftsanwalt Daniel Fischer hält das für ein rein psychologisches Problem: „ Wir kennen genug Mittel und Wege, dass die Diskretion gewahrt bleibt“ . So werde zunächst ein außergerichtlicher Vergleich angestrebt.

Franz Braun, Anwalt bei der Münchner Kanzlei CLLB, zeigt sich skeptischer. Wenn es um steuerhinterzogenes Geld gehe und der Vermögensverwalter darüber Bescheid wisse, liege es „ in der Natur der Sache“ , dass die Kooperationsbereitschaft bei einem Vergleich leiden könne. Nach Auffassung von Braun gebietet es im Übrigen auch die deutsche Rechtsprechung, dass die Vermögensverwalter die Provisionen an die Kunden weitergeben müssen.

Sein Schweizer Kollege Caputo fasst das Anwendungsgebiet noch weiter. Seines Erachtens erhalten auch Banken Provisionen, die sie eigentlich an die Kunden weitergeben müssten. Dies sei zum Beispiel der Fall, wenn die Bank Vermittlungsbühren von einer Fondsgesellschaft erhalte, wenn sie dort für einen Kunden ein Produkt kaufe.

Eine Sprecherin der Schweizer Großbank UBS sieht das allerdings anders: „ Das ist eine Vergütung für unsere Vertriebsleistung. Diese steht nicht in direktem Zusammenhang mit dem Auftrag des Kunden“ . Wessen Auffassung zutrifft, müssen wohl eines Tages die Gerichte klären.