

Versprechen geben und sie auch halten!

Erinnern Sie sich: Wir sind im Frühling 2013. Die UBS gab bekannt, sie werde ein retrozessionsfreies Geschäftsmodell einführen. Die Bank sah und feierte sich mit ihrem Entscheid als Vorreiterin in der Schweizer Bankenbranche und erhöhte in diesem Zuge ihre Gebühren. «Ein verwaltetes, ausgewogenes Fondsmandat Schweiz im Volumen von bis zu 0,5 Millionen Franken wird gemäss X (Sprecher der UBS) neu mit Gebühren in Höhe von 1,75 Prozent anstatt wie bisher mit 1,4 Prozent belastet. Bei einem Portfolio-Mandat Schweiz von bis zu 5 Millionen Franken ist der Preis von 1,3 Prozent auf 1,7 Prozent gestiegen.»

Bei der UBS hiess es dazu weiter, die Bank habe sich entschieden, bei ihren Vermögensverwaltungsmandaten nach Möglichkeit zu Anlageprodukten ohne Retrozessionen zu wechseln. Heute seien rund drei Viertel der Vermögensverwaltungsmandate frei von Retrozessionen. «Als grosser Einkäufer stossen wir hier eine Türe auf und bewegen Anbieter dazu, solche Produkte ohne Vertriebsentschädigungen anzubieten», sagte UBS-Sprecherin Dominique Scheiwiller auf Anfrage der Nachrichtenagentur SDA. Das tönte also interessant, und man muss doch davon ausgehen, dass die UBS auch bei Beratungsmandaten ihre Marktmacht als grosse Einkäuferin spielen lässt und deshalb Vertriebsentschädigungen gar kein Thema bilden.

Nun habe ich dieser Tage für einen Freund, der von Anlagen nicht viel versteht und darum der UBS AG ein Mandat gegeben hat, die Vermögensübersicht seines bei dieser Bank geführten Mandates geprüft. Er selbst war erstaunt, denn wie war das doch gleich mit Retrozessionen bei der UBS? Das

Portfolio setzt sich nur aus Liquidität und dem UBS-Anlagestrategiefonds UBS Suisse 25 zusammen. Das Modell ist die sogenannte instrumentbasierte Beratung, welche darin besteht, dass der Kunde ein Anlageprofil wählt und dass die Bank ihm die passende Modell-Anlagestrategie empfiehlt. Die Bank formuliert es so, dass der Fonds eine in der Schweiz verwaltete Komplettlösung sei. Das heisst, das Mandat ist faktisch eine Art «Mischling» zwischen Beratung und Verwaltung, recht-

lich so oder so den Regeln des Auftrags unterliegend – auch bezüglich Interessenwahrung.

Aus den Kundeninformationen ergab sich, dass die UBS weiter Vertriebsentschädigungen und auch nicht geldwerte Leistungen vollumfänglich einbehält, die sie sowohl von UBS-Konzerngesellschaften als auch von ihr unabhängigen Dritten erhält. Das Wort «Verzicht» des Kunden kommt nicht einmal vor, wohl aber der bedenkliche Hinweis, dass die Vertriebsentschädigungen ein der Bank zustehendes Entgelt bildeten. Das ist eine unwahre Information: Nach Artikel 400 Absatz 1 des Schweizerischen Obligationen-

einbehält. Ausgeliefert nimmt er «zur Kenntnis, dass diese Regelung von der vorgesehenen Erstattungspflicht in Artikel 400 des Schweizerischen Obligationenrechts oder von irgendwelchen anderen gesetzlichen Vorschriften mit ähnlichem Inhalt abweicht».

Mein Freund hat das durchgestrichen, aber das ist der Bank egal. Ebenso dem Kundenberater, der bei der Streichung dieses Passus anwesend war.

Glaubwürdigkeit erhält man, um Alfred Herrhausen, den früheren Vorstandssprecher der Deutschen Bank, zu zitieren, der 1989 ermordet wurde, «wenn man sagt, was man tut, und man tut, was man sagt».

In ihrem Verhaltenskodex schreibt die «neue UBS»: «UBS will Kundenbeziehungen aufbauen, die auf Vertrauen basieren und erstklassige Lösungen und Dienstleistungen anbieten. (...) Wir erkennen unsere gesetzlichen und ethischen Verantwortlichkeiten gegenüber unseren Kunden und handeln danach. Als Treuhänder vermeiden wir Interessenkonflikte mit unseren Kunden. Wir handeln daher im besten Interesse unserer Kunden und bevorzugen einen Kunden nicht auf unangemessene Weise gegenüber einem anderen.»

Tun Sie doch das, was Sie tun müssten, liebe UBS, und verzichten Sie tatsächlich auf Interessenkonflikte und Retrozessionen; das schafft verdientes Vertrauen. Herr Gähwiler, der Chef der UBS Schweiz, ist gegen das «Regulierungsdickicht». Ich auch – vielleicht sollte Herr Gähwiler es mal mit dem OR probieren – das würde schon reichen.

HINWEIS

Monika Roth (63) ist Professorin für Compliance und Finanzmarktrecht an der Hochschule Luzern – Wirtschaft.



AUSSICHTEN

rechts (OR) hat der Beauftragte (hier die Bank) dem Auftraggeber (also dem Kunden) alle Vermögenswerte herauszugeben, die in einem inneren Zusammenhang zur Auftragsausführung stehen. Vertriebsentschädigungen gehören ohne Wenn und Aber dazu.

Damit ein Verzicht eines Kunden gültig ist, muss er von der Bank zuvor wahrheitsgetreu informiert worden sein. Das scheitert hier schon daran, dass unwahr ist, dass das Entgelt der Bank zusteht. Das ist eine gezielte Verwischung der Rechtslage, um es noch freundlich zu formulieren – ein informiert erfolgter Verzicht sieht anders aus.

In den allgemeinen Depotbedingungen (Artikel 12) heisst es zu diesen Vergütungen nur lapidar: «Diese stehen ausschliesslich der UBS zu.» In den allgemeinen Bestimmungen (AGB) erklärt sich der hilflose Kunde damit einverstanden, dass die UBS das Geld