

Retrozessionen

Jäger des verlorenen Geldes

Spezialisten versuchen, für Vermögenskunden Provisionen zurückzuholen, die Banken eingestrichen haben. Mit ziemlichem Erfolg.

TEXT: BERNHARD RAOS
FOTO: PASCAL MORA

Er hat sein Büro beim Münsterplatz, am Rand des Zürcher Bankenviertels. «So bin ich nahe der Höhle der Löwen», feixt der ehemalige Unternehmensberater Herbert Notz. Er hat sich darauf spezialisiert, für deutsche Landsleute nach Vertriebsentschädigungen zu fahnden. Das sind alle Provisionen, die Banken jahrelang eingesackt haben, wenn sie Finanzprodukte anderer Banken oder ihrer eigenen Fondsgesellschaften an Kunden verkauft haben. Heute ziehen sie alle Register, um die Provisionen nicht herausrücken zu müssen.

Diese Hinhaltetaktik stachelt Notz' Kampfeslust erst richtig an. «Vertriebsentschädigungen gehören klar den Kunden. Doch die Banken mauern und spielen ungeniert auf Zeit.» Sie seien «Weltmeister im Kassieren».

«Leider keine Auskunft erteilen»

Die meisten von Notz' Kunden hatten in der Schweiz Schwarzgeld gebunkert. Ihre Banken konnten deshalb schalten und walten, wie sie wollten. Notz lässt sich nun die Ansprüche auf Provisionen von den Kunden abtreten und versucht, sie bei den Banken einzutreiben – auf eigenes Risiko.

Notz zieht aus einem Stapel einige Briefe von Banken. Die UBS etwa schreibt, dass «unter der angeführten Stammmnummer kein Vermögensverwaltungsmandat» bestanden habe und für «Reproduktion und Versand weiterer Unterlagen ein Entschädigungsaufwand» fällig werde. Credit Suisse hingegen kann «leider keine Auskunft erteilen, weil das Vertragsverhältnis nicht mit uns, sondern mit CS Life Bermuda bestand». Man leite die Sache weiter. Dabei hatte der Kunde stets nur Kontakt zu seinem Berater in Zürich.

In einem anderen Fall bestätigt Credit Suisse zwar, dass ein Vertragsverhältnis bestanden hat, will aber mit Notz feilschen. Sie bietet in einem Ver-



«Das Geld gehört klar den Kunden. Doch die Banken mauern und spielen auf Zeit.»

Herbert Notz, Provisionenfahnder

gleich gut 10 000 Franken an. Das sei weniger als ein Drittel der kassierten Provisionen – das typische Vorgehen der Grossbank.

Banken haben sich abgesichert

Dabei spricht die Rechtslage für Notz. Das Bundesgericht hat 2012 entschieden, dass die Vertriebsentschädigung-

gen – auch Retrozessionen genannt – den Kunden und nicht der Bank gehören, wenn ein Vermögensverwaltungsmandat bestanden hat. Zum Teil haben sich die Banken gegen die Rückzahlung abgesichert. Die Kunden mussten unterschreiben, dass sie auf die Retrozessionen verzichten. Doch das gilt nur, wenn der Kunde abschätzen konnte, wie viel Geld er sich abschminkt. Das hat das Bundesgericht 2011 entschieden. Es sprach einer Pensionskasse rund 3,6 Millionen Franken aus verdeckten Kommissionen zu. Die Pensionskasse hatte einen Verzicht unterschrieben, ohne zu wissen, um welchen Betrag es ging.

Es geht um Milliarden

Der Streit um die Vertriebsentschädigungen dreht sich um sehr viel Geld. Schätzungen gehen für die Zeit vor 2012 von drei bis vier Milliarden jährlich aus. Genaue Zahlen fehlen aber. Auf Nachfrage erklären UBS, CS und Raiffeisen übereinstimmend, man gebe keine Zahlen bekannt. Jeder Fall werde einzeln geprüft. Statt zu sagen, wie hoch die Retrozessionen waren und wie viel sie an Kunden zurückbezahlt haben, verweisen sie darauf, dass nun bei Vermögensverwaltungsmandaten in der Regel nur noch retrozessionsfreie Produkte eingesetzt werden.

Ungeklärt ist, ob die Kunden die Vertriebsentschädigungen auf zehn oder nur auf fünf Jahre zurück einfordern können – und ob auch Kunden

mit einem Beratungsmandat entschädigt werden müssen. Dass zwischen Vermögensverwaltung und Beratung unterschieden wird, ist laut Stiftung für Konsumentenschutz «abstrus». Beide Male beeinflusse die Bank die Wahl des Anlageprodukts und kassiere Provisionen von den Anbietern.

Betroffene vertritt auch Rechtsanwalt Helmut Schwärzler mit Büros in Schaan (FL) und Zürich. Er zeigt sich optimistisch: «Die Nuss ist geknackt»,



«Die Nuss ist geknackt. Wir haben mehrere Verfahren gegen Banken

am Laufen.»

Helmut Schwärzler, Anwalt

sagt er. «Wir haben mehrere Verfahren für Bankkunden am Laufen, wo wir die Retrozessionen gerichtlich einklagen.» Nach dem ersten Urteil werde eine Welle ins Rollen kommen.

Bisher hätten viele Kunden noch davor zurückgeschreckt, ihre Bank einzuklagen. Schwärzler hat nun einen Hebel gefunden, der die Position der Kunden stärkt. Es gehe nicht an, dass die Banken hohe Entschädigungen dafür verlangen, dass sie die notwendigen Unterlagen bereitstellen. Laut Schwärzler sind sie aufgrund des

Datenschutzgesetzes verpflichtet, solche Belege gratis zur Verfügung zu stellen. Er ist überzeugt, dass es sich – je nach Anlageprodukt – schon ab einem verwalteten Vermögen von 200 000 Franken lohnt, die Vertriebsentschädigungen zurückzufordern.

Derzeit warten Bankkunden und ihre Vertreter auf den Entscheid der Staatsanwaltschaft Zürich. Ende 2015 hatte das kantonale Obergericht die Behörde angewiesen, eine Strafuntersuchung zu eröffnen, weil die Bank Coutts Retrozessionen zurückbehält. Ein Kunde, vertreten durch die Zürcher Anwälte Söhner und Partner, hatte sie darauf wegen ungetreuer Geschäftsbesorgung, Privatbestechung und Betrug verklagt.

Werden nun Strafverfahren möglich?

Wenn dieser Kunde gewinnt, besteht ein Präjudiz, das das Spiel grundlegend verändern dürfte. Bisher wurden nämlich die Kläger auf den zivilrechtlichen Weg verwiesen.

Wenn der Weg für Strafverfahren offen ist, würde das auch die Verhandlungsposition von Retro-Jäger Notz stärken. Aktuell hat er Forderungen von über 2,5 Millionen Franken angemeldet. Wegen des unkalkulierbaren Kostenrisikos bevorzugt er im Moment noch aussergerichtliche Lösungen mit den Banken. Im Erfolgsfall kassiert er dann die Hälfte der Retrozessionen als Honorar. Beim letzten Mal waren es gegen 15 000 Euro. ■

FOTO: PD

Feriengrüsse aus dem neuen Multivan Wave



Oder vom Lagerverkauf profitieren. Jetzt bei Ihrem offiziellen VW Nutzfahrzeuge Partner und auf vw-nutzfahrzeuge.ch/sales

Berechnungsbeispiele: Multivan Comfortline 2.0l TDI, 150 PS (110 kW), 7-Gang DSG, 4MOTION, 6.3l/100km, 163g CO₂/km, Energieeffizienz-Kategorie: D. Regulärer Preis: Fr. 60'460.-. Preis Sondermodell: Fr. 52'500.- (Kundenvorteil: Fr. 7'960.-). Abgebildetes Modell: Multivan Comfortline 2.0l TDI, 150 PS (110 kW), 6-Gang manuell, 6.2l/100km, 161g CO₂/km, Energieeffizienz-Kategorie: D. Regulärer Preis: Fr. 51'470.-. Preis Sondermodell: Fr. 43'800.- (Kundenvorteil: Fr. 7'670.-). Durchschnitt CO₂-Emission aller verkauften Neuwagen: 139g/km. Preisänderungen vorbehalten. Erhältlich nur beim offiziellen VW NF Partner. Unverbindliche Preisempfehlungen. Solange Vorrat, nicht kumulierbar mit weiteren Aktionen. Das Angebot ist gültig für Vertragsabschlüsse vom 1.7.-31.8.2016.



Volkswagen