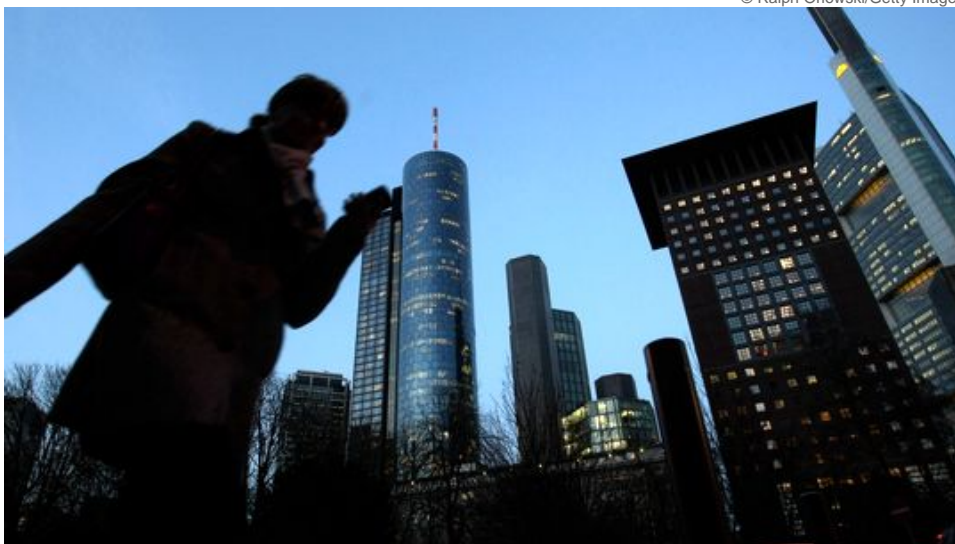


Bei Risiken und Nebenwirkungen...

...lesen Sie den Beipackzettel. Bankberater müssen künftig besser über Risiken aufklären. Tricksen können sie aber auch weiterhin.

VON Daniel Schönwitz | 13. Januar 2011 - 07:00 Uhr

© Ralph Orlowski/Getty Images



Ein Fußgänger vor Bankentürmen von Frankfurt am Main

Wenn Sie 10.000 Euro einzahlen, bekommen wir davon 500 Euro an Provision. Der Rest Ihres Geldes fließt in einen Fonds, wo noch einmal Gebühren anfallen.« Haben Sie solche Sätze schon mal von Ihrem Kundenbetreuer bei der Bank gehört? Nein? Dann geht es Ihnen wie den meisten Anlegern in Deutschland. Trotz eindeutiger Rechtslage weigern sich viele Bankberater noch immer hartnäckig, über Provisionen aufzuklären, die ihr Institut für den Verkauf von Anlageprodukten kassiert. Lieber sprechen sie vom »Agio« oder von »Emissionskosten«. Oder sie verweisen auf einen 200 Seiten langen Fondsprospekt.

Die Verschleierungstaktik ist aus Sicht der Berater nachvollziehbar. Sie haben oft strenge Verkaufsvorgaben, und gerade Produkte, die der Bank hohe Einnahmen bescheren, würden sich bei voller Transparenz deutlich schwerer verkaufen lassen. Der Verdacht drängt sich auf, dass es in erster Linie am sogenannten **Kickback** von zehn Prozent oder mehr liegt, dass der Berater den riskanten Schiffsfonds anpreist und nicht den konservativen Aktienfonds oder gar das provisionsfreie Spargbuch.

KICKBACK

Hat ein Anleger Fonds im Depot, bezahlt er dafür jedes Jahr eine Gebühr an die Verwaltungsgesellschaft. Diese reicht einen Teil davon weiter an den Fondsverkäufer. Häufig ist das der persönliche Bankberater des Kunden. Solche Rückprovisionen heißen Kickbacks. Eigentlich ist das nichts anderes als Schmiergeld. Juristen sprechen vornehmer von Rückvergütungen, die vom Geld des Kunden abgezwickelt werden und an die Bank fließen

Da bisher weder strengere Gesetze noch Urteile des Bundesgerichtshofs daran etwas ändern konnten, will Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner nun mit einem neuen Instrument Transparenz erzwingen: dem Beipackzettel. Wenn Bankberater Wertpapiere wie Aktienfonds oder Zertifikate als Anlage empfehlen, müssen sie Kunden künftig »ein kurzes und leicht verständliches Informationsblatt« präsentieren, das über Chancen, Risiken und Kosten aufklärt. So sieht es ein Gesetz vor, das demnächst verabschiedet werden soll. Ähnliches soll künftig auch für Mitarbeiter von Finanzvertrieben gelten.

Das Ziel der Aufklärung: Wenn Anleger auf einen Blick erfahren, wie viel die Bank für den Verkauf von Wertpapieren kassiert, können sie die Motivation hinter einer Empfehlung besser einschätzen. Fälle wie im Herbst 2008, als Tausende deutsche Anleger nach dem Zusammenbruch der US-Bank Lehman Brothers auf dem Schaden sitzen blieben, soll es künftig nicht mehr geben. Berater und Vermittler hatten damals das Risiko dieser provisionsträchtigen Produkte immer kleingeredet.

Aber können zwei- oder dreiseitige Infoblätter provisionshungrige Berater tatsächlich ausbremsen? Bei näherem Hinsehen wird deutlich: Die Papiere sind nur ein kleiner Fortschritt. Schon jetzt ist absehbar, dass Finanzinstitute erneut Wege finden werden, um die Vorschriften zu umgehen.

Wie viel Raum für Trickereien bleibt, hängt zunächst davon ab, ob die Bundesregierung detaillierte Vorgaben macht, wie die Beipackzettel auszusehen haben. Ministerin Aigner hatte im Sommer strenge Vorschriften angekündigt. Doch der Gesetzentwurf enthält nur grobe Richtlinien, die Details sollten ursprünglich in einer Rechtsverordnung geregelt werden. Der Bundesrat drängt jedoch darauf, das Gesetz zu ergänzen und genau festzulegen, in welcher Reihenfolge die Angaben aufzulisten sind.

Parallel zu den Debatten in Berlin bereitet auch die EU neue Regeln vor: Binnenmarkt-Kommissar Michel Barnier hat Ende November verkündet, dass er zweiseitige »Key Investor Information Documents« für sämtliche Geldanlagen zur Pflicht machen will – mit einheitlichen EU-Standards. Bis Ende Januar können sich Finanzlobbyisten und Verbraucherschützer dazu äußern.

Sowohl auf Aigners Musterzettel als auch auf dem EU-Entwurf sind Chancen, Risiken und Kosten zwar übersichtlich aufgelistet. Was aber fehlt, ist der Hinweis darauf, wer den »Ausgabeaufschlag« (nach Vertragsschluss) und die »Bestandsprovisionen« (während der Laufzeit) einstreicht – die Bank. Anleger könnten diese Zahlungen mit anderen Gebühren, etwa fürs Fondsmanagement, verwechseln. Die sind zwar ebenfalls ärgerlich, weil sie an der Rendite zehren, bringen der Bank aber nichts. Sie bergen somit keinen Anreiz für Berater, Kunden zum Kauf zu drängen.

»Für Anleger sollte eindeutig erkennbar sein, ob Gebühren für das Management des Fonds anfallen oder als Provision an die Bank fließen«, sagt Martin Weber, Professor für Finanzwirtschaft an der Universität Mannheim. Zudem fordert er, Nebenkosten nicht

prozentual, sondern in absoluten Zahlen anzugeben. »Kunden können sonst nicht auf den ersten Blick erfassen, wie viel von ihrem eingezahlten Geld in andere Kanäle fließt.«

Doch selbst wenn der Gesetzgeber strenge Vorgaben für Beipackzettel macht, werden die darauf nachlesbaren Provisionen nicht immer der vollen Wahrheit entsprechen. Denn Banken und Vertriebe können ihre Interessen problemlos verschleiern. Zum Beispiel indem sie nicht nur Fondsanteile verkaufen, sondern auch beim Fondsprojekt selbst mitmischen und daran zusätzlich verdienen – etwa als Berater. Für Kritiker sind diese Beratungshonorare häufig verkappte Provisionen.

Diesen Vorwurf machen Anleger derzeit der Deutschen Bank. Das Institut sammelte 2006 für den Fonds »Global View« 160 Millionen Euro ein. Mit dem Geld sollten Riesenräder in Peking, Berlin und Orlando finanziert werden. Das Projekt scheiterte, weil Banken in der Finanzkrise keine Kredite mehr vergeben wollten. Der Fonds wird nun aufgelöst, die Anleger verlieren 40 Prozent ihres investierten Vermögens. Viele klagen auf Schadensersatz. Ihr Vorwurf: Für den Verkauf der Fondsanteile habe die Deutsche Bank nicht nur zehn Prozent Provision eingestrichen. »Weitere zwei Prozent des Anlegergeldes flossen laut Prospekt an eine Tochterfirma der Deutschen Bank, angeblich für Beratungsdienstleistungen«, sagt die Münchner Anlegeranwältin Katja Fohrer. »Uns liegen jedoch interne Dokumente vor, die den Verdacht nahelegen, dass es sich faktisch um zusätzliche Provisionen handelte.« Offenbar hätten die Beteiligten einen Weg gefunden, nur zehn Prozent Provision offiziell auszuweisen. Die Deutsche Bank wollte sich auf Anfrage nicht zu dem Vorwurf äußern.

Provisionstricks sind in der Finanzbranche nicht ungewöhnlich, wie ein Urteil des Bundesgerichtshofs vom Juli 2010 zeigt. Im Zentrum steht der inzwischen insolvente Finanzvertrieb Investor Treuhand, der für den Verkauf von Filmfonds nicht nur zwölf Prozent Provision berechnet hatte, sondern auch noch einen »Werbekostenzuschuss« von acht Prozent. Das sei faktisch ebenfalls eine Provision gewesen, stellten die Richter fest, worüber der beklagte Fondstreuhand hätte aufklären müssen. »Es gibt gerade bei aufwendigen Fondsprojekten zahlreiche Möglichkeiten, Provisionen zu tarnen«, sagt Anwältin Fohrer. Vor allem, wenn der Anbieter zum Unternehmen gehört. Viele Banken empfehlen die Produkte der eigenen Tochterfirmen.

Wenn Kreditinstitute mit den neuen Beipackzetteln zu mehr Offenheit verpflichtet werden, kann das Falschberatungen also allenfalls eindämmen. Trickserien verhindern können die Infozettel nicht. Solange Banken an Provisionen verdienen, besteht der Anreiz, einem Kunden nicht das beste Produkt zu empfehlen, sondern das teuerste. »Das Geschäftsmodell der Banken produziert massive Fehlanreize«, kritisiert der Finanzprofessor Martin Weber.

Die Regierung doktert mit den Beipackzetteln also am Symptom herum, das Provisionssystem bleibt unangetastet. Anleger, die sich selbst schützen wollen, haben nun zwei Optionen. Sie können zu einem Honorarberater wechseln, der statt Provisionen eine pauschale Vergütung kassiert. Das garantiert zwar noch keine gute Beratung, aber der

Anreiz, teure Produkte zu verkaufen, entfällt. Oder Anleger begreifen die Beipackzettel als Hilfe zur Selbsthilfe – und nehmen sie zum Anlass, beim Kundenberater nachzuhaken: Gehört der Fondsanbieter zum selben Konzern? Kassiert die Bank oder eine Tochterfirma an anderer Stelle mit? Wie viel Verlust ist schlimmstenfalls möglich?

Der Angebotsvergleich wird allerdings dadurch erschwert, dass Banken die Beipackzettel erst während der Beratung vorlegen müssen. Darauf hat die Finanzlobby bestanden. Verbraucherschützer fordern, sämtliche Infoblätter auf den Internetseiten der Finanzaufsicht BaFin zu veröffentlichen.

COPYRIGHT: ZEIT ONLINE

ADRESSE: <http://www.zeit.de/2011/03/F-Finanzberatung-Beipackzettel>