

BANKEN

Bürokratisches Monster

Die Geldinstitute müssen im Fondsgeschäft neuerdings ihre Provisionspraktiken offenlegen. Trotzdem werden viele Anleger weiterhin kräftig abkassiert.

Klassische Insignien der Hochfinanz sind ihm fremd. Krawatten trägt der Banker Karl Matthäus Schmidt eher selten. Golfspielen macht ihm keinen Spaß. Und am Handgelenk trägt er keine Schweizer Nobeluhr.

Auch beruflich ticken Schmidt und seine Quirin-Bank anders als die Konkurrenz. Das Berliner Institut verkündet seit über einem Jahr die „neuen Gesetze des Private Banking“. Als selbsternannter Robin Hood der Besserverdiener, der einst die Direktbank Consors gründete, kämpft er seither für „den Paradigmenwechsel in der provisionsgesteuerten Beraterwelt“.

Im Klartext: Er will Offenheit, wo er seinen großen Gegnern noch immer verlogene Geheimniskrämerei vorwirft.

Werbewirksam stellt Schmidt Banken an den Pranger, die für den Verkauf von Fonds und Zertifikaten jedes Jahr aufs Neue mehrere Prozent ihres Kundenvermögens heimlich einsacken – zusätzlich zum sichtbaren Ausgabeaufschlag. Quirin verspricht dagegen die „absolute Unabhängigkeit“: Für ein fixes Honorar und eine Gewinnbeteiligung fließt alles aufs Konto des Kunden.

In diesem Kampf ist Schmidt seit dem 1. November nicht mehr allein. Ein Brüsseler Paragrafenmonster mit dem sperrigen Namen Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) gilt als Europas neues Grundgesetz für den Wertpapiermarkt. Entsprechend bombardierten die Banken viele ihrer Kunden in den vergangenen Monaten bereits mit den neuen, geänderten Geschäftsbedingungen.

Ziel des Brüsseler Mammutprojekts ist unter anderem die Stärkung der Privatanleger. Die saßen bislang eher ahnungs- bis schutzlos vor ihrem Bankberater, der ihnen durchaus auch mal den schlechtesten Kurs berechnen oder einen Ramschfonds andrehen konnte. Nur wenige wunderten sich, dass ihr Vermögensverwalter dauernd für exorbitante Gebühren das Depot umschichtete und die Rendite trotzdem im Keller verharrte.

Künftig soll alles besser werden. So müssen Berater alle Provisionen offenlegen, die sie für den Verkauf von Anlageprodukten kassieren. Sie



Quirin-Bank-Chef Schmidt: „Paradigmenwechsel in der Beraterwelt“

müssen zudem auf Einkommen, Beruf und Bildungsstand ihrer Kunden Rücksicht nehmen. Zudem gibt es nun umfassende Informationspflichten. Für Börsengeschäfte soll die Abrechnung nun zum bestmöglichen Preis erfolgen.

Das alles sollte selbstverständlich sein, war es aber bislang nicht. Macht also MiFID die Banker künftig zu besseren Menschen?

Der Weg zum Transparenz-Paradies ist weit. „Die MiFID ist ein bürokratisches Monster“, klagt der FDP-Bundestagsabgeordnete Frank Schäffler. Die Kunden würden vor allem mit Kleinstgedrucktem zugemüllt. Selbst für eine Adressänderung erstellen manche Banken jetzt ein mehrseitiges Beratungsprotokoll, „damit sie das Haftungsrisiko ausschließen können“, sagt Schäffler, zugleich Mitglied des Finanzausschusses. Auch Verbraucherschützer kritisieren Schwächen der neuen Richtlinie.

„Der Anlegerschutz wurde nicht konsequent angepackt“, sagt Lars Gatschke vom Bundesverband der Verbraucherzentralen. Es würden für Fehler der Banken nach wie

vor zu kurze Verjährungsfristen gelten. Und der Kunde erhalte kein Protokoll des Beratungsgesprächs. „Die Dokumentation lässt sich also nachträglich einfach manipulieren“, meint Gatschke. Auf seiner Mängelliste steht auch, dass die MiFID noch lange nicht für die ganze Branche gilt: Freie Fondsvermittler und geschlossene Fonds sind nicht betroffen.

Letzteres stört FDP-Mann Schäffler dagegen gar nicht. Er begrüßt es, „dass die MiFID eins zu eins umgesetzt wurde und Deutschland die Vorgaben aus Brüssel nicht übererfüllt hat“. Oder spricht der Volksvertreter da etwa als Berater des Finanzvertriebs MLP, für den er im Nebenberuf arbeitet?

Ausgerechnet die zwielichtige Provisionschinderei mit geschlossenen Fonds bleibt jedenfalls unreguliert, obwohl gerade dort viele gierige Kleinsparer ins Elend stürzen. Milliarden versickerten in der Vergangenheit in dubiosen Immobilienfonds.

Aktuell sorgen die einstigen Geldmaschinen der Medienbranche für filmreife Skandale. Mit „stupid German money“ finanzierte sich Hollywood Dutzende von Produktionen. Allen voran pumpeten die VIP-Medienfonds von Andreas Schmid offiziell mehrere hundert Millionen Euro Anlegergelder ins Filmgeschäft.

Mit den Reserven deutscher Steuersparer leben Kinogrößen wie Dustin Hoffman oder John Cusack bestens. Für Schmid gilt das nicht mehr. Er bekam in erster Instanz eine sechsjährige Haftstrafe, weil seine Fonds den Fiskus geprellt haben sollen. Seinen Anlegern drohen Steuernachzahlungen in Millionenhöhe – und den Banken Klagen.

Dank exorbitanter Vermittlungsprovisionen verkaufen sie bis heute



Schalterhalle (in Braunschweig): Neues Grundgesetz

am liebsten geschlossene Fonds, darunter waren auch Schmidts Konstrukte. Besonders eifrig legte sich dabei die Commerzbank ins Zeug.

Offiziell verrechnete die Großbank ihren Kunden einen Ausgabeaufschlag von fünf Prozent. Heimlich bekam sie von VIP aber noch bis zu acht Prozent obendrauf. Wer 10 000 Euro investierte, startete schon am ersten Tag faktisch mit einem Verlust von 1300 Euro – ohne es freilich zu merken.

Der Aufklärungsseifer der Commerzbank hält sich auch nach Einführung von MiFID in Grenzen. Im „Informationspaket“ für Kunden sucht man vergebens nach verständlichen Angaben.

„Die Höhe dieser laufenden Vertriebsprovisionen beträgt in der Regel 60 Prozent, im Einzelfall bis zu 100 Prozent der Verwaltungsvergütung und wird stichtagsbezogen zeitanteilig pro Fondsanteil berechnet“, heißt es dort etwa. Alles klar?

Was die Commerzbank mit solchen Sätzen kaschieren: Nach dem einmaligen Ausgabeaufschlag von bis zu 5 Prozent kassieren sie jedes Jahr zusätzlich bis zu 1,5 Prozent aus dem Fondsvermögen des Kunden als versteckte Provision. Die im Prospekt angegebene „Verwaltungsgebühr“ fließt zurück an die Bank – fürs Nichtstun.

Und die Kollegen von Privatbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken machen es nicht anders. Die Deutsche Bank etwa weist ihre Kunden gar auf den Interessenkonflikt hin, dass man sich in der Vermögensverwaltung „bei der Auswahl der zu erwerbenden Wertpapiere vorrangig an der Höhe der Zuwendungen orientieren könnte“. Für Verbraucherschützer klingt das wie: Ihr bekommt von uns, woran wir selbst am meisten verdienen.

„Bei einem Depotwert von zum Beispiel 70 000 Euro können das schnell mal 4500 Euro statt der sichtbaren 500 Euro pro Jahr sein“, erklärt Christian Kreuser, Generalbevollmächtigter der Quirin-Bank. Aufgrund der neuen Transparenz geht er allerdings davon aus, dass findige Finanzmanager vor allem bei den undurchsichtigen Zertifikaten die Margen künftig woanders verstecken: „Die Vertriebsprovisionen werden gesenkt und die Herstellungskosten der Anlageprodukte im Investmentbanking erhöht.“

Die Schleusenwärter der Provisionsflüsse sitzen bei den großen Fondsgesellschaften. Marktführerin DWS, eine Tochter der Deutschen Bank, zahlte an Banken und Vertriebe allein vergangenes Jahr die stolze Summe von 263,9 Millionen Euro.

Viel zu viel, findet Stephan Kunze. Der DWS-Europachef „begrüßt neue Bankmodelle, die die Weiterleitung von Provisionen an Kunden vorsehen“. An deren Erfolg glaubt er aber selbst nicht. Trotz der Aufklärung durch MiFID kümmern sich nur die wenigsten Kunden um das Provisionsthema. „Die meisten verstehen es auch nicht“, glaubt Kunze. BEAT BALZLI



Weihnachtskonsumenten (in Berlin): „Gute Haushaltslage“

WELT WIRTSCHAFT

„Sehr ernster Test“

Jim O’Neill, 50, Chefvolkswirt der US-Investmentbank Goldman Sachs, über das Versagen der Notenbanken, den schwachen Dollar und die Versäumnisse der deutschen Politik

SPIEGEL: Mr O’Neill, die internationale Finanzkrise weitet sich immer weiter aus. Haben die großen Notenbanken die Lage noch unter Kontrolle?

O’Neill: Ehrlich gesagt, bislang hat nur die Europäische Zentralbank (EZB) angemessen auf die Kreditkrise reagiert.

SPIEGEL: Weil sie von Anfang an gewaltige Summen in den Markt gepumpt hat?

O’Neill: Die EZB war schnell, und sie hat gleich zu Beginn die Dimension des Problems erkannt. Die amerikanische Federal Reserve dagegen laviert seit August herum, und die Bank of England war doch sehr überrascht von der Intensität der Herausforderung.



Bankökonom O’Neill
„Jetzt braucht man Führung“

SPIEGEL: Was läuft falsch?

O’Neill: Wir erleben gerade einen sehr ernsten Test des weltweiten Finanzsystems. Deshalb sollten einige Zentralbanken endlich mit dem Unsinn aufhören, zu zögerlich vorzugehen oder gar nichts zu machen – aus Angst, die Marktteilnehmer könnten dem Glauben verfallen, die Notenbanken würden sie aus jeder Situation retten. Klar kann so etwas Investoren in ihrer Vollkasko-Mentalität bestärken. Doch der Job der Zentralbanker ist es, für finanzielle Stabilität zu sorgen. Die EZB hat das erkannt, während Amerikaner und Engländer mit ihren sich widersprechenden Erklärungen für Verunsicherung gesorgt haben.

SPIEGEL: Können Sie das belegen?

O’Neill: Ich kann Ihnen zumindest ein Beispiel nennen: Am 7. August hat der Chef einer großen amerikanischen Hypothekenbank erklärt, die ganze Branche befinde sich in einer Depression. Am selben Abend erklärt die US-Notenbank, die Fed, man sei besorgt über die Inflation. Ich war schockiert. Das Statement hat die Leute erschreckt. Wir dachten alle: Worüber reden die? Acht Arbeitstage später senkte die Fed plötzlich die Zinsen um 50 Basispunkte – und gab damit zu, dass sie einen Riesenfehler gemacht hat. Und da-