Mittwoch, 17.03.2010

Handelsblatt

KICK-BACK-ZAHLUNGEN

16.03.2010

„Banken sitzen auf einer Zeitbombe“

Kick-back-Zahlungen für Finanzvermittler bei Kapitalanlagen beschäftigen seit Jahren Verbraucherschützer und Gerichte. Nach Meinung der Verbraucherzentrale Bremen ist die Praxis sind heimliche Rückvergütungen aber auch bei Baufinanzierungen weit verbreitet. Die Branche bestreitet das.

von Ralf Drescher und Christoph Sandt

Verbraucherschützer Gottschalk erwartet eine "Tsunami-Welle an Schadensersatzforderungen". Quelle: Pressebild

DÜSSELDORF. Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) zu heimlichen Rückvergütungen (Kick-backs) hat für Banken und unabhänige Finanzvermittler womöglich weiterreichende Folgen als bisher erwartet. Nach Ansicht der Verbraucherzentrale Bremen gilt das BGH-Urteil, das Finanzdienstleister zur Offenlegung von Provisionen und anderen Rückvergütungen zwingt, nicht nur für Kapitalanlagen, sondern für jegliche Art von Finanzvermittlung wie etwa die von Baufinanzierungen. Damit drohten der Finanzbranche im Extremfall Regressforderungen von Millionen Kunden.

Kick-backs sind in der Finanzbranche seit Jahrzehnten verbreitet. Davon spricht man, wenn zum Beispiel ein Fondsanbieter vom Kunden einen Ausgabeaufschlag kassiert und diesen anschließend ganz oder zum Teil an den Vermittler zurückzahlt. Seit der Novelle des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) im November 2007 sind sie grundsätzlich verboten. Die Gerichte haben die Rückvergütungen allerdings schon einige Zeit vorher beschäftigt. Anstoß nahmen die Richter dabei stets daran, dass die Provisionen verdeckt flossen.

Ein Vermittler müsse die Zahlungen dem Kunden stets offenlegen, entschied der BGH bereits Ende 2000. Für wesentlich mehr Aufmerksamkeit sorgte das Kick-Back-Urteil im Dezember 2006, bei dem es um Anlagen aus den Zeiten des Dotcom-Booms ging. Im Februar 2009 konkretisierte der BGH seine Rechtsprechung erneut und erklärte, dass die Offenlegungspflicht für Anlageberater nicht nur bei Aktienfonds- und anderen Wertpapiergeschäften, sondern auch bei anderen Geldanlagen greift.

An diesem Punkt setzt nun die Verbraucherzentrale Bremen an. In der Baufinanzierung fließen Provisionen in der Regel, wenn Baudarlehen mit anderen Finanzprodukten kombiniert werden, meist mit Bausparverträgen, Fonds ober Lebensversicherungen. Statt direkt zu tilgen, bespart der Kunde diese Produkte und zahlt damit am Ende der Laufzeit das Darlehen zurück.

In Deutschland werden jährlich rund drei Millionen Bausparverträge verkauft, bei schätzungsweise fünf bis zehn Prozent davon handelt es sich um Kombifinanzierungen.

Dass die Bank für ihre Vermittlung der Ansparverträge Provisionen kassiert, kann der Kunde nach Meinung von Verbraucherschützer Gottschalk nicht erkennen. Damit lägen ebenso versteckte Provisionen vor wie bei anderen Kapitalanlagen. Entscheidend sei laut BGH nicht die Art der Anlage, sondern "ob bei der Vermittlung eines Finanzproduktes auch eine Beratung erfolgte und damit (stillschweigend) ein Beratungsvertrag abgeschlossen wurde", meint Arno Gottschalk, Finanzexperte der Verbraucherzentrale.

Davon sei regelmäßig auszugehen, wenn die Bank einen Kunden bei einer konkreten Vermögensentscheidung berate: "Auch bei der Baufinanzierung wendet sich der Kunde zumeist nicht nur an die Bank, weil er ein Angebot holen möchte, in der Mehrzahl der Fälle geht es ihm zugleich um eine Beratung", sagt Gottschalk. Lasse sich die Bank darauf ein, komme ein Beratungsvertrag zustande.

Anlegeranwälte folgen der Ansicht der Verbraucherschützer: "Wenn ein Vermittler Provisionen erhält, muss er diese offenlegen, damit Anleger mögliche Interessenkonflikte erkennen können", sagt Peter Mattil von der Kanzlei Mattil & Partner. "Es ist ein Grundsatz, der für das gesamte Beratungsgeschäft gilt. Ich kann keinen Grund erkennen, warum es bei Baufinanzierungen anders sein sollte."

Für Anleger, die gegen ihre Berater klagen wollen, sieht Mattil gute Chancen: "Es gibt eine Vermutung zugunsten des Anlegers, dass er sich in Kenntnis der Provisionen anders verhalten hätte. Das Gegenteil zu beweisen, ist für Finanzdienstleister sehr schwierig", sagt er.

Die Folgen für Banken und Vertriebe könnten immens sein. "Das Thema Kick-Back ist noch lange nicht ausgestanden", sagt Mattil. Gottschalk sieht die Branche auf einer "Zeitbombe" sitzen, die "eine Tsunami-Welle an Schadensersatzforderungen auslösen könnte".

Der Verband der privaten Bausparkassen erklärte, die bisherigen Urteile hätten die Praxis der Branche bestätigt. Die Kosten für den Abschluss eines Bausparvertrages würden nicht heimlich gezahlt. Auch die öffentlich-rechtlichen Institute halten mit dem Argument dagegen, die Kunden würden vollständig und transparent über die Kosten informiert.

© 2009 ECONOMY.ONE GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH
Verlags-Services für Werbung: www.iqm.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: Content Sales Center | Sitemap | Archiv | Schlagzeilen
Powered by Interactive Data Managed Solutions
Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben. Bitte beachten Sie auch folgende Nutzungshinweise, die Datenschutzerklärung und das Impressum.