



## Retrozahlungen

# Banken müssen Kick-backs offenlegen

Banken und Finanzvermittler erhalten seit Jahrzehnten „kick-backs“ oder „Retrozessionen“ auf Produkte, die Sie ihren Kunden verkaufen. Bisher ein wichtiger Ertragspfeiler solcher Banken. Doch nun könnte es vielen zum teuren Verhängnis werden. Die Kunden können diese Beträge – und nicht nur diese – zurückfordern. Zu diesem spannenden Thema haben wir die Spezialisten der MediBank befragt.



**Jürgen Kob**  
Private Banking  
MediBank AG

**DFZ:** Um was geht es bei Kick-backs beziehungsweise Retrozahlung genau?

» **Kob:** Vereinfacht gesagt geht es um die – meist heimliche – Rückvergütung, die ein Berater oder Vermittler vom Emittenten eines Finanzprodukts dafür erhält, dass er gerade dieses Produkt an seine Kunden vermittelt. In der Vergangenheit waren diese „versteckten“ Kosten dem Kunden nur selten bekannt.

**DFZ:** Dass Banken Geld verdienen, sollte den Kunden doch bewusst sein?

» In Zeiten, in denen „übertriebene Sparbarkeit“ erfolgreich in einem bekannten Werbe-Slogan verarbeitet wurde, ist das dem einen oder anderen Bankkunden nicht mehr ganz bewusst. Die meisten sind sich jedoch im Klaren, dass die Dienstleistung eines Kreditinstituts „kostet“ und sind dementsprechend auch bereit, dafür zu bezahlen.

**DFZ:** Wo besteht dann das Problem zwischen Kunde und Bank?

» Es fehlt oftmals an einer vollständigen Transparenz der Banken. Manche dieser Banken verschweigen ihren Kunden seit Jahrzehnten, dass sie beim Absatz von Finanzprodukten Rückvergütungen von beispielsweise Fondsgesellschaften erhalten; und zwar nicht nur vom bezahlten Ausgabeaufschlag, sondern auch eine jährliche „Bestandsprovision“. Bei geschlossenen Fonds kann der Ausgabeaufschlag bis zu 30 Prozent der Anlagensumme betragen! Die jährliche Rückvergütung kann sich zusätzlich auf mehrere Prozente summieren. Ein äußerst einträgliches Geschäft für Banken und Finanzvermittler. Diese im Produkt versteckten Kosten gehen voll zulasten der Performance dieser Produkte – und damit zulasten der Kunden.

**DFZ:** Sie sprechen von einem möglichen Interessenkonflikt?

» Genau darauf will ich hinaus. Der Berater gerät in einen Interessenkonflikt: Vertritt er mehr die Interessen des Kunden oder doch die seines Arbeitgebers? Leider besteht nicht in jedem Fall

eine Gleichgerichtetheit der Interessen von Bank und Kunden. Die Gesetzgebung in Deutschland hat darauf schon lange reagiert. Die ersten Bemühungen starteten bereits 1989. Die Banken haben seither nicht sonderlich darauf reagiert und weiter sehr gut verdient. Damit man sich eine Vorstellung machen kann: Laut Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) lagen zum Beispiel 2009 in Deutschland etwa 200 Milliarden Euro allein in Aktienfonds. Die „Bestandsprovision“ summierte sich auf schätzungsweise 700 Millionen Euro (Quelle: *Die Zeit* Nr. 17, 22.04.2010) jährlich und ohne Berücksichtigung der zusätzlichen Ausgabeaufschläge beim Kauf!

**DFZ:** Was sollte der Bankkunde nun tun?

» Grundsätzlich denken wir, dass der Grundpfeiler einer Bankbeziehung auch weiterhin das Vertrauen zwischen Kunde und Bank sein sollte. Insofern sollten Kunden ihre Bank direkt auf das Thema Rückerstattung dieser Retrozessionen ansprechen. Die Bank sollte dem Kunden gegenüber Transparenz über die vereinnahmten Kick-backs schaffen. Manche Banken reagieren auf diese Entwicklung nun damit, dass sie mit dem Kunden vereinbaren, dass diese auf die Erstattung von „zusätzlich vereinnahmten Provisionen“ verzichten. Wir halten dies für den falschen Weg. Dies widerspricht im Übrigen auch den von der Politik eingeführten beziehungsweise aktuell diskutierten Regelungen.

**DFZ:** Wie gehen Sie bei der MediBank mit Kick-backs um? Erstaten Sie diese Ihren Kunden?

» Wir haben dieses Problem nicht. Die Philosophie der MediBank beruht schon immer primär auf Direktanlagen, zum Beispiel Aktien oder Anleihen. Hier gibt es keine „versteckten“ Kosten für unsere Kunden. Transparenz wurde bei uns schon immer groß geschrieben. Nur das schafft Kundenvertrauen. Bereits zu Beginn stellen das unsere verblüfften Neukunden fest: Die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) der MediBank umfassen gerade einmal vier Seiten. Vergleichen Sie das gerne mit den AGB anderer Banken ...

Nähere Infos unter [www.medibank.ch](http://www.medibank.ch).

Jürgen Kob