

Anlageberatung bei strukturierten Produkten

Wie weit sind die Banken verpflichtet, ihren Anlagekunden die Mechanismen der strukturierten Produkte vor dem Erwerb zu erklären? Der Schweizer Bankenombudsmann hat sich mit der Problematik befasst.

Maximilian Reimann

Grundsätzlich lautet meine Empfehlung an die Anleger, nur solche Produkte zu erwerben, deren Mechanismus man auch tatsächlich begreift. In der Vergangenheit war das noch relativ einfach. Um das Funktionieren einer Aktie, einer Obligation, einer Wandelanleihe oder eines Anlagefonds zu begreifen, musste man noch kein Börsen-Profi sein. Mit dem rasant wachsenden Bereich der strukturierten Produkte ist das anders geworden. Ins Auge stechen die hohen Jahrescoupons, die gar im zweistelligen Prozentbereich liegen können. Warum kann man da so hohe Renditen erzielen, und soll man wirklich darauf verzichten, wenn man nicht weiss, wie das funktioniert? Nach-

folgend zwei Beispiele aus der Praxis des Ombudsmannes.

Streit um Berechnung des Jahresertrages

Hier ging es um ein mehrjähriges Produkt, dessen Kapitalrückzahlung zu 100% garantiert war und das während der Laufzeit Jahreserträge von mindestens 2% und maximal 6% ausschütten sollte. Es basierte auf einem Korb von 25 Aktien. Massgebend für die jährliche Ausschüttung war deren Performance. Über die genaue Berechnung kam es zwischen Bank und Kunde zum Streit. Der Kunde behauptete, im Beratungsgespräch hätte man ihm eine Formel präsentiert, die zu einer höheren Ausschüttung hätte führen müssen. Die Bank jedoch verwies auf einen Prospekt, den man dem Kunden ausgehändigt hatte und worauf eine tiefere Rendite basierte.

• Berater muss Anlageempfehlung beherrschen ...

Der angerufene Ombudsmann vertrat die Meinung, dass die von der Bank gewährte Beratung «vollständig und fachlich korrekt» sein muss, und zwar sowohl wenn sie von sich aus einem Kunden ein Produkt offeriert als auch wenn der

Kunde zusätzlichen Informationsbedarf hat. Das heisst, dass trotz der Komplexität gewisser Produkte ein Berater nur dann solche Anlagen empfehlen sollte, wenn auch er sie in all ihren Facetten begriffen hat. Meines Erachtens ein frommer Wunsch!

• ... und kundentaugliche Produkte wählen

Das Ziel der Anlageberatung ist laut Ombudsmann erst dann erreicht, wenn auch der Kunde das Produkt selbst sowie die damit verbundenen Chancen und Risiken versteht. So handelt gemäss Meinung des Ombudsmannes ein Berater nicht korrekt, wenn er einem risikoscheuen, auf laufende Erträge angewiesenen Kunden ein Produkt empfiehlt, das zwar eine den Sparheftzins übersteigende Rendite garantiert, im ungünstigsten Fall aber zur Folge hat, dass der Kunde am Ende der Laufzeit nicht das investierte Kapital, sondern eine im Voraus bestimmte Anzahl Aktien erhält.

Vom Fiskus plötzlich zur Kasse gebeten

Aus allen Wolken gefallen war auch jener Anleger, der ein strukturiertes Produkt mit 10-jähriger Laufzeit und vollem Kapitalschutz erworben hatte, das ihm die Bank wie folgt schmackhaft gemacht hatte: «Attraktive Alternative zu traditionellen festverzinslichen Anlagen mit beträchtlich über den Obligationenzinsen liegenden Rendite». Als der Kunde nach vier Jahren feststellen musste, dass er bloss eine jährliche Rendite von 1,75% eingefahren hatte, also weniger als

Leserfragen

Maximilian Reimann



Der Autor ist bereit, auf dieser Seite schriftlich abgefasste Fragen zu beantworten, sofern sie von allgemeinem Interesse sind. Direkte Korrespondenz oder persönliche Beratung sind nicht möglich.

AZ Wochenzeitungen AG
«Geldtipp», Kronenplatz 12,
5600 Lenzburg
E-Mail wocheplus@azag.ch

mit Obligationen, verkaufte er frustriert die Anlage. Er machte aber die Rechnung ohne den Fiskus, der das Investment noch mit einer hohen Einkommenssteuer belegte.

Der Anleger warf nun der Bank vor, ihn nicht über dieses Steuerisiko aufgeklärt zu haben. Die Bank verwies jedoch auf das dem Kunden abgegebene «Term sheet», worin festgehalten war, dass «die Differenz zwischen der geschützten Minimalrückzahlung und deren Barwert einkommenssteuerpflichtig» sei. Natürlich kann sich der Normalanleger unter einer solchen Formulierung nichts vorstellen.

• Urteil des Ombudsmannes

Grundsätzlich gehört Steuerberatung nicht zur Anlageberatung. Haften einem Anlageprodukt aber «aussergewöhnliche Steuerfolgen» an, dann muss der Berater den Kunden unbedingt darauf aufmerksam machen.

Leser – Echo

Das 8% strukturierte Produkt 2007–10 von JP Morgan

Vor 14 Tagen war hier die Rede von strukturierten Produkten mit mehrjähriger Laufzeit. Als Beispiel erwähnte ich dabei den 8% Barrier Reverse Convertible der US-Bank JP Morgan auf ABB, Credit Suisse und Richemont mit dreijähriger Laufzeit und der Valor-Nr. 3177446. Aus dem vielfältigen Leser-Echo dazu die beiden folgenden Stimmen:

• Titel nirgends auffindbar

Leser E.K. konnte dieses – auch seiner Meinung nach recht interessante – Produkt im Internet nirgends finden. Der Titel wird aber nicht über die Schweizer Börse SWX, sondern über die Europabörse Virt-x gehandelt. Sämtliche Informationen zu diesem Produkt

sind über Internet abrufbar, zum Beispiel über die UBS-Internetplattform www.ubs.com. Dasselbst klicke man auf «UBS-Produkte» und tippe unter «Schnellsuche» die Nummer 3177446 ein. Offensichtlich vertreibt auch die UBS dieses Produkt der US-Konkurrenz JP Morgan.

• Titel vorzeitig kündbar

Leser A.A. macht mich darauf aufmerksam, dass sich der Emittent JP Morgan das Recht vorbehalten hat, diesen Barrier Reverse Convertible zu den jährlichen Zinstagen vorzeitig zurückzahlen zu können, erstmals also am 23. Juni 2008. Ähnliche Klauseln kennen wir aus dem Anleihenbereich.

Leser – Echo 2

Abzocker-Initiative willkommen!

Leser A.W. aus Wettingen teilt mir mit, er habe eine schöne Anzahl Unterschriften für die «Volksinitiative gegen die Abzockerei» gesammelt und dabei festgestellt, dass die überwiegende Mehrheit der angegangenen Leute ohne Zögern unterschreibt. Die Verachtung dieser angestellten Kaderleute, die sich wie Raubritter gebärden, sei im Volk enorm. «Der grösste Narziss für mich», so der

Leser, «ist Daniel Vasella mit seinem Doppelmandat. Die masslose Aufstockung seiner Bezüge steht in keinem Verhältnis zur recht dürftigen Performance der Novartis-Aktie in den letzten zehn Jahren. Hut ab hingegen vor Persönlichkeiten wie Nikolaus Senn, Helmut Maucher, Johann Schneider-Ammann oder Nicolas Hayek, die solch abzockerisches Verhalten ebenfalls verurteilen.»