

TOP-THEMA

Start von MIFID II – Nicht alles ist Gold, was glänzt

UNSIHERHEITEN BEI DER UMSETZUNG – Ab 3.1.18 wird die viel diskutierte Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente, die so genannte MIFID II, Anwendung finden. Diese hebt ihren Vorgänger MIFID I auf und regelt eine schier unendliche Anzahl an Maßgaben für Finanzmarktteilnehmer, wie Pflichten im Zusammenhang mit Anlageberatungen, Zuwendungen, Produktfreigabeverfahren, Kundenklassifizierungen oder Produktkategorisierungen. Daneben stehen ergänzend die Verordnung über Märkte für Finanzinstrumente (MiFIR) und eine Vielzahl an Level II-Maßnahmen.

Da es sich bei der MIFID II um eine europäische Richtlinie handelt und diese entsprechend keine unmittelbare Wirkung in Deutschland hat, wurde sie im Rahmen des zweiten Finanzmarktnovellierungsgesetzes vom 23.6.17, kurz FiMaNoG, in deutsches Recht umgesetzt. Neben dem FiMaNoG, welches das deutsche Wertpapierhandelsgesetzbuch umfassend abändert, liegen derzeit noch die Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung (WpDVerOV-E), die WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMAAnzV-E) sowie die Wertpapierdienstleistungs-Prüfungsverordnung (WpDPV-E) in Entwurfsfassungen vor. „Auf Grund der Bandbreite an Regelungen diskutiert der Markt seit Monaten offene Rechtsfragen“, weiß **Christian Storck**, Partner bei **Linklaters**. Dazu gehörten auch Fragen zum Produktfreigabeverfahren ebenso wie zum Thema Zuwendungen. Dass der Klärungsbedarf bei weitem noch nicht gedeckt sei, erkennen Experten wie Storck beispielsweise an den extrem hohen Anmeldezahlen für ein entsprechendes Seminar der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** Ende des Monats.

Spielraum der nationalen Gesetzgeber beachten

Insbesondere jetzt in der Endphase der Umsetzung der Regelung ist das so genannte Goldplating zu beachten. Dahinter verbirgt sich die weniger glänzende Tatsache, dass der jeweilige nationale Gesetzgeber einen gewissen Spielraum bei der Umsetzung der MIFID II hat und Pflichten teilweise strenger als in der Richtlinie vorgesehen umgesetzt werden können. Dies ist sowohl für Marktakteure wichtig, die nur in Deutschland aktiv sind, als auch für international agierende Marktteilnehmer, welche die einzelnen teils unterschiedlichen Umsetzungen der MIFID II durch die Mitgliedstaaten befolgen müssen. „Dies führt etwa dazu, dass die Annahme geringfügiger nichtmonetärer Vorteile für unabhängige Anlageberater unter engen Voraussetzungen unter der MIFID II bzw. der relevanten europäischen delegierten Verordnung möglich ist“, so Linklaters-Anwältin **Julia Bhatti**. „Der deutsche Gesetzgeber hat dem jedoch einen Riegel vorgeschoben und die Annahme geringfügiger nichtmonetärer Vorteile als nicht zulässig erachtet.“ Auch für Finanzportfolioverwalter wurde

der in der europäischen delegierten Verordnung vorgesehene Katalog hier nur teilweise und eingeschränkt übernommen. Es reiche also nicht, sich auf die Richtlinie allein zu stützen und die dort aufgeführten Verpflichtungen umzusetzen, meint Kapitalmarktrechtler **Storck**. „Vielmehr gilt es, die Aufmerksamkeit auch auf die nationalen Umsetzungsgesetze zu werfen, etwaige überschießende Regulierung zu entdecken und entsprechend umzusetzen. Noch bleibt hierfür Zeit.“ ■

HSH Nordbank hübscht mit Freshfields Bilanz weiter auf

ERNEUTER VERKAUF NOTLEIDENDER KREDITE – Die zum Verkauf stehende **HSH Nordbank** bereinigt mit weiteren Portfolioverkäufen ihre Bilanz um Altlasten. Beim jüngsten Verkauf dreier notleidender Kredite mit einem Volumen von 550 Mio. Euro vertraute die angeschlagene Landesbank erneut auf **Freshfield Bruckhaus Deringer** und ein Team unter Federführung der Partner **Patrick Cichy** (Gesellschaftsrecht/M&A, Hamburg) und **Alexander Glos** (Bank- und Finanzrecht, Frankfurt).

Bereits vollzogen wurde der Verkauf von Projektfinanzierungen für Solarparks in Spanien an das US-amerikanische Investmenthaus **Cerberus**. Noch offen ist dagegen der Verkauf von Flugzeugfinanzierungen an die **Bank of America Merrill Lynch** sowie weiterer Kredite für kontinental europäische Gewerbeimmobilien an Cerberus. Diese Transaktionen sollen aber noch in diesem Jahr über die Bühne gehen.

Freshfields berät die durch die Finanzmarktkrise schwer getroffene HSH Nordbank laufend im Zusammenhang mit deren Umstrukturierung und Privatisierung. Anfang des Jahres begleitete die Kanzlei auch den Verkauf eines Kreditportfolios über rd. 1,6 Mrd. Euro sowie den Verkauf von Schiffsfinanzierungen über 5 Mrd. Euro im vergangenen Jahr – beides wichtige Maßnahmen, um die Bank für potenzielle Bieter attraktiv zu machen (s. u.a. PLATOW Brief v. 16.8.17). ■

Autozulieferer setzt bei Grünem Schuldschein auf Latham & Watkins

NEUES KAPITAL FÜR NACHHALTIGE PROJEKTE – Der Autozulieferer **Mann + Hummel** hat als – laut eigener Aussage – erstes Unternehmen der Branche weltweit einen Grünen Schuldschein begeben. Für die rechtliche Beratung der Transaktion mandatierten die Ludwigsburger ein Team der Sozietät **Latham & Watkins** um Partner **Christian Jahn** (Bank- und Finanzrecht, München).

Auf Grund der mehrfachen Überzeichnung des Schuldscheins, der von **BNP Paribas**, **ING** und **LBBW** strukturiert und platziert wurde, entschied sich die Unternehmensführung, das ursprünglich angestrebte Emissionsvolumen von 250 Mio. Euro auf 400 Mio. Euro aufzustocken. Insbesondere internationale Investoren brachten frisches Geld in die Kasse, das nun in neue Luft- und Wasserfilter sowie in Projekte aus dem Bereich ▶

der erneuerbaren Energien und des Umweltschutzes investiert werden soll. Der Filtrationsspezialist Mann+Hummel gehört mit einem Jahresumsatz von zuletzt 3,5 Mrd. Euro zu den 30 größten Automobilzulieferern Deutschlands. ■

Gleiss Lutz zieht für wpd vor das Bundesverfassungsgericht

WINDPARKENTWICKLER SIEHT SICH BENACHTEILIGT — Am 29.9.17 hat **Gleiss Lutz** im Namen des Bremer Windenergieunternehmens **wpd** Verfassungsbeschwerde beim **Bundesverfassungsgericht** gegen zentrale Vorschriften des so genannten Windenergie-auf-See-Gesetzes erhoben. In dem Verfahren ist ein Team unter Leitung des Stuttgarter Partners **Marcus Dannecker** (Öffentliches Recht, Stuttgart) tätig.

Im konkreten Fall geht es um den von wpd entwickelten Offshore-Windpark Kaikas, der bereits 2013 mit 80 Windenergieanlagen genehmigt wurde. Als einziges bereits genehmigtes Projekt ist der Windpark jedoch durch das seit dem 1.1.17 geltende Wind-auf-See-Gesetz von jeder künftigen Ausschreibung ausgeschlossen und hat daher keine Aussicht auf Realisierung mehr. Sämtliche Investitionen werden damit kompensationslos entwertet. wpd sieht sich dadurch in seiner Eigentumsgarantie und Berufsfreiheit eingeschränkt. ■

TRANSFERMARKT

Die Kanzlei **Bird & Bird** baut mit einem Neuzugang auf Partnerebene die Praxisgruppe Dispute Resolution weiter aus. Zum 1. Oktober wechselte **Benedikt Burger** von **Allen & Overy** ins Frankfurter Büro. Burger vertritt insbesondere deutsche und internationale Unternehmen in Streitbeilegungsverfahren. Hierzu zählen Rechtsstreitigkeiten bei M&A-Transaktionen, Lieferverträgen sowie im Rahmen von Restrukturierungen. Zudem hat sich der 48-Jährige auf die insolvenzrechtliche Beratung spezialisiert und begleitet beispielsweise Gläubiger bei der Durchsetzung ihrer Forderungen. Mit Burger umfasst die deutsche Praxisgruppe, die 2015 strategisch neu aufgestellt wurde, nun 15 Anwälte. + + + Die auf Arbeitsrecht spezialisierte Kanzlei **Kliemt** eröffnet zum 1. November in München ihren mittlerweile vierten Standort. Gleichzeitig expandiert Kliemt auch personell und gewinnt mit dem Arbeitsrechtler **Burkard Göpfert** einen weiteren Partner. Der 50-Jährige, der von **Baker McKenzie** wechselt, gilt als Experte für komplexe Restrukturierungsmandate. Das neue Kliemt-Büro in der bayerischen Landeshauptstadt geht mit zunächst acht Anwälten an den Start, ein zügiger personeller Ausbau ist geplant. Mit rund 65 ausschließlich im Arbeitsrecht tätigen Anwälten gehört Kliemt zu den größten spezialisierten Kanzleien in Deutschland. Kliemt entstand 2002 als Spin-Off von **Clifford Chance** und unterhält neben der Neueröffnung in München Büros in Frankfurt, Düsseldorf und Berlin. + + + Die Sozietät **Taylor Wessing** holt mit **Hans-Joachim Reck** einen ausgewiesenen Experten für Mandate im Öffentlichen Sektor, im Bereich der Energiewirtschaft sowie im Zusammenhang mit Politik und Verbänden ins Team. Der 65-Jährige ist der Kanzlei zum 1. Oktober als Salary Partner

beigetreten. Reck, der zuletzt als Of Counsel bei **Gleiss Lutz** tätig war, stellt seinem neuen Arbeitgeber ein weit verzweigtes Netzwerk zur Verfügung. Neben der anwaltlichen Beratung war Reck zudem mehrere Jahre auf Verbandsseite tätig sowie als Führungskraft bei der **Deutschen Telekom**. Auch politisch ist Reck bestens verdrahtet: Von 1993 bis 1996 war er Bundesgeschäftsführer der **CDU**, von 2003 bis 2006 Generalsekretär der NRW-CDU.

ALLES, WAS RECHT IST

— Das **Bundesarbeitsgericht** hat mit Urteil vom 20.9.17 (10 AZR 171/16) eine für die Praxis äußerst relevante Frage zur Berechnungsgrundlage von Nachtzuschlägen geklärt. Geklagt hatte eine als Montagekraft beschäftigte Arbeitnehmerin, die für ihre Arbeit einen vertraglich festgelegten Stundenlohn von 7 Euro brutto erhält. Neben einem Urlaubsentgelt und einem Nachtzuschlag in Höhe von 25% zahlt der beklagte Arbeitgeber zusätzlich zum monatlichen Gehalt zudem eine von ihm so bezeichnete „Zulage nach MiLoG“, um die Anforderungen des Mindestlohngesetzes zu erfüllen. Den Nachtarbeitszuschlag berechnete er im konkreten Fall jedoch lediglich auf Basis der vertraglich vereinbarten Stundenvergütung von 7 Euro. Die Klägerin vertrat dagegen die Ansicht, dass die Grundlage der Berechnung der gesetzliche Mindestlohn sein müsse und verlangte die Anpassung sowie die Zahlung des Differenzbetrages. Das Bundesarbeitsgericht gab ihr, wie bereits die beiden Vorinstanzen, Recht.

Dabei stützten sich die Richter im Wesentlichen auf den Wortlaut des Manteltarifvertrages, der vorsieht, dass der Nachtzuschlag auf Basis des „tatsächlichen Stundenverdienstes“ erfolgen müsse. Dieser läge seit dem Inkrafttreten des Mindestlohngesetzes im niedrigsten Fall eben bei 8,50 Euro. Auf einen geringeren Lohn kann der Arbeitgeber sich daher bei den Berechnungen des Nachtzuschlages nicht berufen. „Für Arbeitgeber kann das bedeuten, dass empfindliche Nachzahlungen auf sie zukommen, sollten sie in der Vergangenheit die Zuschläge für Nachtarbeit falsch berechnet haben“, meint **Aziza Yakhloufi**, Associate Partner der Wirtschaftskanzlei **Rödl & Partner**. Sie sollten daher die Maßgaben eines für sie geltenden Tarifvertrages genau prüfen und ihre Zahlungen ggf. für die Zukunft anpassen, so Yakhloufi. Auch wenn ein Tarifvertrag nicht gilt und sich ein Nachtarbeitszuschlag direkt aus dem Arbeitsvertrag ergibt, sollten Arbeitgeber die dort getroffene Regelung im Lichte des Urteils noch einmal unter die Lupe nehmen. Zudem gilt für Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis die Regelverjährung von drei Jahren: Innerhalb dieser Frist könnte noch eine Klage auf Nachzahlung drohen.

IN EIGENER SACHE

— Auf Grund des Reformationstags am 31. Oktober erscheint die nächste Ausgabe von PLATOW Recht erst am 15.11.17.

@ Besuchen Sie uns unter www.platow-recht.de und profitieren Sie als Abonnent von unserem umfangreichen Archiv.

Neue Außenwirtschaftsordnung ändert nur wenig

AUSLÄNDISCHE INVESTOREN IM VISIER — Im Juli 2017 hat die Bundesregierung die Regelungen in der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) für die Prüfung von Investitionen ausländischer Erwerber innerhalb kurzer Zeit umfassend geändert (s. a. PLATOW Recht v. 12.7.17). Sensible Bereiche der deutschen Wirtschaft sollen so besser vor ausländischer Einflussnahme geschützt werden. Doch was in einigen Bereichen wie der Rüstung zu einem Mehr an Kontrollen führen wird, wird sich im überwiegenden Teil der „kritischen Infrastrukturen“ auf Grund EU-rechtlicher Regelungen kaum auswirken. Ob die Gesetzesreform dennoch etwas bringt, hat sich Julia Pfeil, Anwältin bei Baker McKenzie, angeschaut.

Inhaltlich bringen die Neuregelungen nur wenig Änderungen: Ausgeweitet werden die Eingriffsbefugnisse im Bereich von Transaktionen in der Rüstungsindustrie und in der rüstungsnahen Industrie. Hier kann es künftig zu mehr Kontrollen und Eingriffen bei Investitionen ausländischer Erwerber kommen. Im größeren Bereich der „kritischen Infrastrukturen“ wird es jedoch inhaltlich keine Änderungen geben. Es wird zukünftig nicht häufiger zu Beschränkungen oder zu Untersagungen von Transaktionen kommen. Dies geht aus dem europäischen Recht hervor: Die Investition in ein Unternehmen aus einem Sektor, der als „kritische Infrastruktur“ definiert ist, kann nach der gesetzlichen Regelung in § 59 AWV nur beschränkt oder untersagt werden, „um die öffentliche Ordnung oder Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland zu gewährleisten“.

Das **Bundeswirtschaftsministerium (BMWi)** kann eine Prüfung demnach nur dann einleiten, wenn eine Transaktion die öffentliche Ordnung oder Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland gefährdet. Die Gesetzesbegründung verweist auf die Rechtsprechung des **Europäischen Gerichtshofs (EuGH)**, nach der ein Mitgliedstaat eine Investition durch ausländische Erwerber nur beschränken darf, wenn es um „Fragen der Sicherstellung der Versorgung im Krisenfall in den Bereichen Telekommunikation und Elektrizität oder [um die] Gewährleistung von Dienstleistungen von strategischer Bedeutung geht“.

Dieselben Grenzen galten aber schon bei der Einführung der Regelungen zur Kontrolle ausländischer Investitionen in Unternehmen, die nicht in der Rüstungsindustrie und in besonders sicherheitsrelevanten zivilen Wirtschaftsbereichen tätig sind. Konsequenterweise spricht die Verordnungsbegründung auch davon, dass es sich bei den neuen Regelungen für den Bereich der kritischen Infrastrukturen nur um Klarstellungen handelt. In der Tat – materiell war eine Erweiterung des Anwendungsbereichs der deutschen Regelungen ohne entsprechende Änderungen auf europäischer Ebene nicht möglich.

Investoren könnten Hintertürchen nutzen

Außerdem gelten die Kontrollrechte der **Bundesregierung** nur für EU-fremde Erwerber, nicht aber für Erwerber, die in der EU ansässig sind. Reizvoll erscheint es daher, eine Transaktion so zu strukturieren, dass als Erwerber nicht ein Unternehmen von außerhalb der EU auftritt, sondern ein Unternehmen mit Sitz in der EU. In der Neuregelung hat die Bundesregierung aber vorgebaut: Die Regelungen zur Beschränkung eines Erwerbs sollen auch dann gelten, wenn als Erwerber zwar ein Unternehmen aus der EU auftritt, gleichzeitig aber Anzeichen

dafür vorliegen, dass es sich um eine missbräuchliche Gestaltung handelt. Das ist dann der Fall, wenn der Erwerber ansonsten keiner nennenswerten eigenständigen Geschäftstätigkeit nachgeht oder in der EU keine auf Dauer angelegte Präsenz unterhält.

Die Kontrollrechte sind somit nicht anwendbar, wenn als Erwerber eine „echte“ Gesellschaft aus der EU auftritt. Verlassen kann man sich darauf aber nicht. Der EuGH hat bereits angedeutet, dass es zulässig sein kann, den Erwerb von „krisenwichtigen“ Unternehmen zu beschränken, auch wenn es sich um einen EU-Erwerber handelt. In diesen Fällen ist es auch möglich, einen Erwerb durch ein „echtes“ EU-Unternehmen zu beschränken, das im (Mehrheits-)Eigentum eines EU-Fremden steht.

Mehr unnötige Verfahren

Obwohl sich inhaltlich nichts an den bestehenden Regelungen geändert hat, wird die Reform wohl dazu führen, dass künftig mehr Prüfungsverfahren eingeleitet werden. Grund dafür sind zwei Neuregelungen: Zum einen ist für den Erwerb von Unternehmen aus dem Bereich der kritischen Infrastrukturen durch einen EU-fremden Erwerber nun stets eine Notifizierung erforderlich. Dafür kann nach dem Verordnungstext sogar eine interne Umstrukturierung ausreichend sein.

Darüber hinaus gelten nun neue, erheblich verlängerte Fristen, vor allem für „unkritische“ Erwerbe: Vor der Neuregelung war es dem Bundeswirtschaftsministerium verwehrt, später als drei Monate nach Abschluss des schuldrechtlichen Vertrags in eine Transaktion einzugreifen. Jetzt gilt: Ist für einen Erwerb durch einen EU-fremden Investor weder eine Anmeldung erforderlich noch eine Notifizierung – also in allen nicht sensiblen Fällen –, so kann das BMWi bis zu fünf Jahre nach Signing noch eine Prüfung der Transaktion einleiten. Diese Frist kann der Investor verkürzen, wenn er freiwillig einen Antrag auf eine Unbedenklichkeitsbescheinigung stellt.

Auch wenn die Regierung nicht in eine Transaktion eingreifen wird, werden viele EU-fremde Erwerber und ihre finanzierenden Banken wohl künftig auf einer Unbedenklichkeitsbescheinigung bestehen. Aus rechtsstaatlicher Sicht ist es schlicht ein Ärgernis, eine Neuregelung einzuführen, die lediglich zu vielen sinnlosen Verfahren führen wird, ohne dass erkennbar ist, dass es materiell zu Änderungen kommen wird. ■



Julia Pfeil
Baker McKenzie

„Banken halten Provisions-Thema bewusst klein“

PLATOW IM GESPRÄCH — Mit Provisionen machen Finanzdienstleister hierzulande gute Geschäfte. In der Schweiz gilt indes bereits seit 2012, dass eingestrichene Provisionen an die Kunden weitergegeben werden müssen. Auch deutsche Anleger haben einen Anspruch auf diese Gelder, machen ihre Forderungen aus Unwissenheit jedoch häufig nicht geltend – sehr zur Freude der Banken. Denn die Zeit läuft und die ersten Verjährungen sind bald erreicht. Worauf Anleger achten sollten, darüber hat PLATOW Recht mit Hubert Schwärzler, CEO der Schweizer Firma Liti-Link, die sich auf das Eintreiben der so genannten Retrozessionen spezialisiert hat, und dem deutschen Anwalt Klaus Rotter gesprochen.

Herr Schwärzler, bereits 2012 hat das Schweizer Bundesgericht entschieden, dass Provisionen an Kunden weitergegeben werden müssen. Auch viele deutsche Anleger sind davon betroffen und könnten Gelder in Milliardenhöhe einfordern. Warum bleibt die große Klagewelle bislang aus?

Schwärzler: Wir gehen davon aus, dass es jährlich nur eine kleine dreistellige Zahl von Anlegern ist, die ihre Rechte geltend machen. Das ist erstaunlich, zumal die Rechtslage in der Schweiz eindeutig ist. Doch von den Banken und Vermögensverwaltern wird das Thema bewusst komplex gespielt, die Informationspolitik ist entsprechend intransparent. Anders gesagt: Viele Anleger wissen gar nicht, dass sie ein Anrecht auf geflossene Provisionen haben. Und die Zeit spielt den Banken in die Karten. Zwar wurde im Juni 2017 auch die Frage der Verjährung höchstrichterlich geklärt und die Frist schweizweit auf zehn Jahre festgelegt. Doch legt man die Boom-Zeit der Provisionsgeschäfte von 2007 bis 2012 zugrunde, laufen viele Anleger bereits jetzt in die Verjährungsfalle.

Haben die Geldhäuser auch davon profitiert, dass viele Anleger angesichts der steuerlichen Vorteile in der Schweiz vielleicht nicht so genau hingeschaut haben?

Schwärzler: Mit Sicherheit spielte das eine Rolle. Vor der politischen Intervention und der daraus resultierenden Weißgeldstrategie der Schweiz waren die Geschäftsmodelle stark auf Vertrauen aufgebaut und viele Anleger haben so gut wie gar nicht hinterfragt, wie die Banken das Geld verwalten und – vor allem – was sie daran verdient haben.

In der Schweiz wurde die Gesetzeslage zugunsten der Anleger nachgebessert. Wie sieht es in Deutschland aus?

Rotter: In Deutschland muss man zwei Fälle unterscheiden: Weist ein Bankberater nicht auf eine Provision hin, kann er sich wegen fehlerhafter Anlageberatung schadensersatzpflichtig machen. Die davon zu trennende Frage ist aber, ob ein Anleger auch einen Anspruch auf Herausgabe dieser Provision hat. Hier besteht immer noch eine bedeutende Rechtsunsicherheit. Es gibt obergerichtliche Urteile, die den Herausgabeanspruch bejahen, gleichzeitig gibt es Entscheidungen, die das verneinen. Der **Bundesgerichtshof (BGH)** hat sich zu dieser Frage noch nicht geäußert.

An Provisionszahlungen kommen Kunden also nicht heran?

Rotter: Es ist schwierig. Wenn ein Anleger beweisen kann, dass er fehlerhaft beraten und nicht korrekt auf Provisions-

zahlungen hingewiesen wurde, dann hat er einen Schadensersatzanspruch. Das heißt meist jedoch, dass die komplette Anlage rückabgewickelt wird und der Anleger damit so gestellt wird, als habe er nie einen Schaden erlitten. Von der Provision sieht er trotzdem nichts.



Hubert Schwärzler und Klaus Rotter
Liti-Link/Rotter Rechtsanwälte

Gibt es Tendenzen, dass sich an dieser Rechtsunsicherheit in absehbarer Zeit etwas ändern wird?

Rotter: Die sehe ich bis zu einer höchstrichterlichen Entscheidung durch den Bundesgerichtshof nicht. Zwischenzeitlich hat der BGH allerdings bezüglich der Aufklärungspflichten bei Provisionen zu Gunsten der Anleger entschieden, dass ab 1.8.14 die Kunden zumindest über alle Arten von Provisionen aufzuklären sind, egal, ob es sich um Ausgabeaufschläge, Rückvergütungen oder einen Teil des Kaufpreises, die so genannten Innenprovisionen, handelt.

Zurück zur Situation deutscher Anleger in der Schweiz: 2018 werden im Rahmen des Automatischen Datenaustauschs erstmals Steuerdaten zwischen Banken und Finanzbehörden ausgetauscht. Expecten Sie hierdurch noch Auswirkungen auf vorhandene Provisionsforderungen? Da der Steuervorteil wegfällt, werden Kunden ihre Anlage eventuell kritischer unter die Lupe nehmen.

Schwärzler: Wir gehen davon aus, dass nur noch ein sehr geringer Teil der in der Schweiz angelegten Gelder noch nicht deklariert ist. Hier erwarten wir keine großen Auswirkungen mehr. Das ändert jedoch nichts daran, dass die Banken immer noch auf hohen Provisionen sitzen, die die Anleger schlicht aus Unwissenheit nicht einfordern. Denn häufig verwechseln Kunden die Provisionszahlungen mit den üblichen Bankgebühren und haken bei den vermeintlich niedrigen Beträgen nicht nach. Ein Fehler, vor allem vor dem Hintergrund des derzeitigen niedrigen Zinsumfelds. In der Regel liegt der Prozentsatz für Provisionen bei 0,5% bis 1,5% der Anlage-summe pro Jahr. Wenn man dann noch die Verzugszinsen, die in der Schweiz auf 5% pro Jahr festgelegt sind, dazunimmt, ist das bei der derzeitigen Niedrigzinsslage richtig gut angelegtes Geld. Der Kunde muss das Geld nur abholen. ■