



Bild ZVG

MAURICE PEDERGNANA

Professor an der Hochschule Luzern
und Partner der Zugerberg Finanz.

Bald Banken ohne Kunden?

Vordergründig geht es der Finma um Anlegerschutz, wenn sie die Kollektivkapitalanlageverordnung revidiert. Auch der Vertriebsbericht und die schweizerische Auslegung der EU-Finanzmarkt-richtlinie (Mifid 2) sollen nur zum Kundenwohl umgesetzt werden. Im Hintergrund wirkt allerdings mit, dass der Finma-Direktor öffentlich verlauten liess, die Schwäche der Banken als «Opportunitätsfenster» zu nutzen, um möglichst viel und breit zu regulieren. Der Widerstand war bislang in der Tat gering. Der Erfolg des koordinierten Branchenvorgehens in der jüngsten Gesetzgebung (KAG-Revision) zeigt jedoch, dass auch dem Machtgebaren der Finma Grenzen gesetzt werden können.

MACHTFÜLLE DER FINMA Ein Schiedsrichter, der geliebt sein will, hat den Beruf verfehlt. Ein Spielleiter, der teils sogar mitten im Spiel die Regeln ändert, ist besonders unbeliebt, aber auch mächtig; deshalb halten die Spieler den Mund zu. Der Schiedsrichter muss sich nicht rechtfertigen, auch nicht seine allenfalls veränderte Regelinterpretation. In der Finanzbranche kann er noch über die Spielerbewilligungen und selbst Details wie Klubname und Trikotfarbe entscheiden. Wenn's ihm nicht passt, bleibt ein Gesuch jahrelang liegen. Wie das Spiel ausgeht, muss ihn nicht kümmern. Die Spieler mögen verunsichert sein, der Trainer verärgert, mancher Vorstand sieht sich seiner Investitionsbemühungen beraubt. Schiedsrichter und Assistenten erhalten ihren Lohn, unabhängig von der Attraktivität des Spiels.

Die Checklisten-Compliance-Erfüllungs-Erörterung nützt dem Kunden nichts.

WICHTIGSTES GEHT UNTER Da gibt es noch die Anleger. Ist ihnen gedient, wenn man aus einem empathischen Kundendialog eine administrierte Checklisten-Compliance-Erfüllungs-Erörterung macht? Die Checklisten, gespeichert in Dokumentationspflicht- und Kundenbestätigungserfassungs-Datenbanken, die auch dieses Jahr das IT-Budget obsolet werden liessen, nützen dem Kunden nichts, obwohl gerade der Regulator ihm darin eine besondere «Schutz»-Funktion zugeordnet hat.

Die Bankkunden werden immer stärker mit hochtransparenten Pflichtinformationen überladen, sodass letztlich ein geringeres Verständnis der wirklich zentralen Punkte zu schlechteren Entscheidungen führt. Kernthemen wie etwa die fehlende strategische Allokation besonders bei kleinen Vermögen und der drohende Realwertverlust mit einem Grossteil der klassischen Anlageklassen werden nicht angesprochen. Einige Banken erwägen, die Beratung für kleinere Vermögen einzustellen, da sie nicht mehr profitabel betrieben werden kann. Ob Fussball ohne Zuschauer auch noch Freude macht? Vielleicht dem Schiedsrichter. Aber soll es in der Finanzbranche auch so weit kommen? ■