

Was der Regulator von den Ärzten lernen muss

Der Rechtsdienst des Eidgenössischen Finanzdepartements hat gemeinsam mit der Finanzmarktaufsicht (Finma) überlegt, wie ein zeitgemässer Anlegerschutz gesetzlich verankert werden kann. Die ersten Überlegungen waren haarsträubend und fern jeglicher praktischen Logik. Ein Kundengespräch würde zu einer reinen Compliance-Erfüllungserörterung mit seitenlanger Protokollierung zu Einzelprodukten mutieren, gespickt mit Produktdetails, die den Anleger mit Sicherheit überfordern würden.

Zwei zentralen Punkten wird vom Regulator keine Beachtung geschenkt, was dessen Glaubwürdigkeit nicht gerade gestärkt hat. Entsprechend vernichtend fielen die Rückmeldungen

AUSSICHTEN

aus. Ausgeheckt von hochkarätigen Juristen mit geringen Finanzmarktkenntnissen und noch geringerer Kundenberatungserfahrung kann man nur hoffen, dass gewisse Punkte herausgestrichen und wesentliche Elemente aufgenommen werden. Hoffentlich betrachtet man dabei auch die Praxis der ärztlichen Tätigkeit.

Besonders umstritten ist die Beweislastumkehr. Stellen Sie sich mal vor, dass Sie mit Atemwegsbeschwerden zum Arzt gehen. Dieser diagnostiziert eine Raucherlunge und empfiehlt Ihnen, fortan das Rauchen zu

unterlassen. Sie nehmen sich das auch vor und halten sich ein paar Tage dran, danach obsiegt die Sucht, und der Griff nach Zigaretten nimmt seinen gewohnten Lauf. Bei den darauffolgenden Erkrankungen verklagen Sie den Arzt, er hätte Sie zu wenig klar über die Risiken des Rauchens aufgeklärt. Unabhängig vom Ausgang der Klage wird der Arzt dazu verdonnert, die Prozesskosten von beiden Seiten zu tragen. Behaupten darf der Patient alles; beweisen, dass die Aufklärung erfolgt und vom Kunden verstanden worden sei, müsse der Arzt. Genauso stellt sich die Finma die Zukunft zwischen Bank und Kunde vor.

Es lohnt sich, sich vertieft mit der ärztlichen Tätigkeit auseinanderzusetzen. Wie im Banken- und Versicherungsbereich bei finanziellen Angelegenheiten geht es in einer Praxis stets um vertrauensvolle Beziehungen und nicht selten um delicate Sachverhalte. Analyse, Diagnose und Prognose stellen hohe Anforderungen; die Prognose ist dabei naturgemäss am schwierigsten.

Noch höher liegen die Herausforderungen in der zwischenmenschlichen Kommunikation. Denn Empfänger und Sender haben völlig unterschiedliche Wahrnehmungssysteme. Aus der Analyse von ärztlichen Ratschlägen vor Operationen weiss man, dass zwischen 18 und 45 Prozent aller Patienten die Hauptrisiken beim Verlassen der Praxis bereits nicht mehr aufzählen können. Insgesamt wird in der Regel 80 Prozent der Information,

die dem Patienten erläutert wird, in nert einer Stunde vergessen. Noch schlimmer: 50 Prozent dessen, woran sich die Patienten zu erinnern glauben, ist nicht korrekt! Wie man vor dem Hintergrund solcher Sachverhalte nur schon auf die Idee einer Beweislastumkehr kommen kann, ist für mich nicht nachvollziehbar.

Ein weiteres Gebiet ist die ganzheitliche Beratung. Das bedingt, dass man sämtliche Vermögen und Verpflichtungen einbezieht, gegenwärtige wie auch zukünftige. Ob es sich um einen Hypothekarkredit oder ein Versicherungsprodukt handelt, muss egal sein. Tatsache ist, dass in einer Kundenberatung die Gesamtopik im Fokus stehen muss, nicht das einzelne Produkt.

Dazu dient der Blick der Nationalbank auf die Finanzen der Schweizer Haushalte: 44 Prozent sind in Immobilien (netto, nach Abzug der Hypothekarschulden) angelegt, 18 Prozent sind Bargeld und Spareinlagen, 24 Prozent Ansprüche gegenüber Versicherungen und Pensionskassen. Ohne auf jedes Detail einzugehen, erstaunt doch, dass nur gerade 6 Prozent in Aktien und 1 Prozent des Privatvermögens in strukturierten Produkten gehalten wird. Worüber soll nun der Kunde wirklich informiert werden? Über die Hauptrisiken einer solchen Allokation? Müsste nicht auch das Risiko des Realwertverlustes thematisiert werden? Und wenn mit ihm über Anleihen diskutiert wird: Soll die historische Rendite der letzten 30 Jahre (sieht toll aus!) im Vordergrund stehen oder die erwartete Rendite der

nächsten 10 Jahre (sieht düster aus!)? Wollen wir, dass uns dies ein Regulator in jedem Detail vorschreibt?

Zentral ist nämlich stets die Portfoliooptik, nicht die Renditeerwartung und das Risiko auf der einzelnen Produktebene. Der Hausarzt macht sich ja auch stets ein ganzheitliches Bild von seinem Klienten. Dieser darf beispielsweise mit seinem Schokoladenverzehr auch etwas «sündigen». Daraus wird aber nicht gleich abgeleitet, dass die Gesundheit als Ganzes gefährdet ist, wenn man dafür etwas mehr Fitness betreibt. Genauso verhält es sich beim Vermögen. Der Regulator muss noch lernen, dass nicht ein einzelnes Produkt, sondern das ganzheitliche Bild des Kunden entscheidend ist, das heisst das Portfolio aller Anlagen und deren Diversifikation. In den Sommermonaten hat er Zeit zum Nachdenken, im Herbst soll der Entwurf vorliegen.

HINWEIS

Maurice Pedergnana (48) ist Professor für Banking & Finance an der Hochschule Luzern – Wirtschaft und Studienleiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ).



Frankreich nimmt die CS ins Visier

JUSTIZ Während sich die Schlinge um die Grossbank UBS in Paris zusammenzieht, gerät an der Seine auch die Credit Suisse (CS) in Verdacht. Gegen sie ermittelt die Staatsanwaltschaft; zudem will der kommunistische Parlamentsabgeordnete Eric Bocquet, einer der Bannerträger Frankreichs im Kampf gegen die Steuerflucht, einen ehemaligen CS-Angestellten einvernehmen lassen.

Undeklarierte Millionenwerte

Am Ursprung steht ein Geschwisterstreit in einer französischen Familie namens Richard. Sie hatte bei der CS einen Banksafe gemietet. Darin lagerte sie Gold- und Platinbarren in Höhe von fünf Millionen Euro, aber offenbar ohne sie dem Fiskus zu deklarieren. Vor drei Jahren brachte die Schwester Monique laut einem gestern in der Zeitung «Le Parisien» erschienenen Artikel den Safeinhalt an sich – dabei soll ihr besagter CS-Angestellter geholfen haben. Das behauptet der Bruder Claude-Louis. Im vergangenen November reichte er Klage ein, da seine Eltern nicht mehr im Vollbesitz ihrer geistigen Kräfte gewesen seien, als sie ihrer Tochter Monique den Safeschlüssel aushändigten.

Voruntersuchung läuft

Die Staatsanwaltschaft in Paris eröffnete eine Voruntersuchung, die sich gemäss «Le Parisien» nicht nur gegen Monique richtet, sondern auch gegen zwei Angestellte der Bank sowie die Credit Suisse. Denn der CS-Berater, welcher der Schwester beim Safetransfer behilflich war, kam aus der Schweiz. Mit der Vermögensverwaltung der Familie Richard betraut, soll er seine Reise nach Paris damit erklärt haben, dass er die «Bankverbindungen entwickeln» wolle. Dabei handelte er aber womöglich ohne französische Lizenz.

Sein Verhalten brockt deshalb der CS ähnliche Vorwürfe ein, wie sie die französische Justiz bereits gegenüber UBS erhebt – gegen sie wurde diese Woche in Paris ein formelles Verfahren wegen illegaler Kundenwerbung eröffnet. Die CS will sich mit Hinweis auf das laufende Gerichtsverfahren nicht zu dem Fall äussern.

STEFAN BRÄNDLE, PARIS
wirtschaft@luzernerzeitung.ch

«Beim ‹Gütsch› wäre der Aufwand zu gross»

ANDERMATT/LUZERN Samih Sawiris hat in Luzern einen Showroom für sein Feriendorf in Andermatt eingeweiht. Dabei verriet er, dass er sich auch das Hotel Gütsch vor Jahren genauer angeschaut hat.

Das Andermatt Ferienresort von Samih Sawiris wird nun auch von Luzern aus vermarktet. In den Räumen der Immobilienfirma Engel & Völkers am Rathausquai 10 können sich Interessenten anhand von Modellen über die Anlagen und die Ferienwohnungen beraten lassen. An der Einweihung des Showrooms gestern zählte Alexander Wels, Geschäftsführer Engel & Völkers Vierwaldstättersee, die Gründe für die Zusammenarbeit auf: «Wir erleben den Bauherrn und Betreiber als erfolgreich und nachhaltig, zudem ist das Projekt einzigartig und qualitativ hochstehend.»

Ein weiterer Punkt sieht er in der Attraktivität der Schweiz. Wegen der ungebrochenen Zuwanderung und der durch die Zweitwohnungsinitiative «künstlichen Verknappung» von Bauland, erlebt er eine grosse Nachfrage und erhofft sich deswegen grosse Vermarktungschancen.

Robert Fellermeier, Managing Director der Andermatt Swiss Alps AG, gab bekannt, dass vom Hotel The Chedi 95 Prozent des Innenausbaus beendet seien und es Anfang Dezember wie geplant eröffnet werden könne. Im Herbst kann zudem die erste Villa ihrem Käufer übergeben werden. Stadtpräsident Stefan Roth gratulierte Samih Sawiris, in Luzern präsent zu sein. «Das ist eine gute Wahl. Das Projekt, das im Kanton Uri einen Bauboom ausgelöst hat, strahlt bis nach Luzern aus.»

Und was sagt Samih Sawiris selber zu seinem Projekt, dem Standort Zentralschweiz, zu weiteren Projekten? Unsere Zeitung konnte ihm am Rande der gestrigen Veranstaltung in Luzern kurz einige Fragen stellen.

Samih Sawiris, in Luzern gibt es ein leer stehendes Hotel, das auf einen Käufer wartet. Wäre nicht das Château Gütsch etwas für Sie?

Samih Sawiris: Ich habe mir das Hotel tatsächlich vor etwa vier Jahren angeschaut, nachdem mich der Besitzer Alexander Lebedew kontaktiert hatte. Es hat für mich aber zu wenig Substanz, der Aufwand wäre für mich zu gross. Es passt als Einzelobjekt auch nicht in mein Konzept mit ganzen Ferienanlagen. Beim «Gütsch» gibt es zu wenig Landreserven für einen Ausbau.

Haben Sie sich in der Schweiz schon andere Regionen angeschaut, wo Sie vielleicht investieren könnten?

Sawiris: Zuerst will ich Andermatt zum Erfolg bringen. Erst dann werde ich mich nach Neuem umsehen.

Wie gehen Sie vor, wenn Sie nach neuen Örtlichkeiten suchen?

Sawiris: Ausschlaggebend ist immer mein Bauchgefühl. Wenn ich an einem Ort bin, an den ich gerne zurückkehren möchte, ist das gut – wie zum Beispiel Andermatt.

Wenn nicht, ist ein möglicher Standort für mich gestorben. Auf diese Weise sind aus rund 200 Reisen acht Projekte entstanden.

Hat Ihnen die Wirtschafts- und Eurokrise in Andermatt nicht einen Strich durch die Rechnung gemacht?

Sawiris: Ich bin glücklich, dass 61 Prozent der bisherigen Käufer aus der Schweiz stammen. Das federt das Ganze ab.

Woher stammen die andern Käufer?
Sawiris: Vom Rest stammen die meisten aus Europa, vereinzelt auch aus Ländern wie China und Ägypten. Ich fände es nicht gut, wenn eine Ausländergruppe dominieren würde.

Wie haben Sie in der Schweiz die Zusammenarbeit mit den Behörden erlebt?

Sawiris: Es gab eine einzige Geschichte wegen einer verspäteten Eingabe, die wir auf unsere Kappe nehmen müssen. Sonst habe ich in 25 Jahren nie eine so hervorragende Zusammenarbeit erlebt. Die Leute versprühen einen grossen Enthusiasmus, einfach einmalig. Ich bin an andern Orten zwar zum Teil besser gestartet, habe dann aber grössere Probleme erlebt. In der Schweiz war die Zusammenarbeit von Anfang an konsequent.

Wie wirkt sich die Zweitwohnungsinitiative auf Ihr Projekt aus?

Sawiris: Im ersten Moment hat sie zu einem Rückgang der Verkäufe geführt. Inzwischen ist klar, dass unser Projekt vom Zweitwohnungsgesetz nicht tangiert wird.

Die Kantone Uri und Graubünden sowie das Seco haben entschieden, den Ausbau der Skigebiete Andermatt und Sedrun zur Skiarena Andermatt-Gemsstock-Oberalp-Sedrun mit 48 Millionen Franken zu unterstützen. Wie sicher ist es nun, dass die Skiarena wirklich kommt?

Sawiris: Hundertprozentig. Die letzten Risiken sind somit weggewischt.

Und was machen Sie, wenn das Wetter in Andermatt nicht mitspielt?
Sawiris: Dann machen wir Konferenzen, Partys und laden Madonna für ein Konzert ein... (lacht). Auch werden wir mit unseren Restaurants Grund genug bieten, nach Andermatt zu kommen.



Weihete den neuen Showroom in Luzern ein: Samih Sawiris (links), daneben Alexander Wels von Engel & Völkers (mit Krawatte).
Bild Manuela Jans

GUIDO FELDER
guido.felder@zentralschweizsamsonntag.ch