

NACHRICHTEN

Kaba-Aktionäre geben ihr Okay

FUSION sda. Gestern hat sich der Schliesstechnikkonzern Kaba eine neue Tür geöffnet: Die Aktionäre gaben an der ausserordentlichen Generalversammlung grünes Licht für den Zusammenschluss mit der deutschen Dorma. Dafür mussten auch Statutenänderungen beschlossen werden. Zudem stimmten die Kaba-Aktionäre für ihre Sonderdividende von 50 Franken pro Aktie.

Draghi mahnt Reformen an

EUROZONE sda. Der Präsident der Europäischen Zentralbank (EZB), **Mario Draghi**, hat an die Euroländer appelliert, die einsetzende Konjunkturerholung zu nutzen. Derzeit gebe es fast «perfekte Bedingungen», um Strukturreformen zu forcieren, sagte Draghi gestern auf einer Notenbankkonferenz in Portugal. Die konjunkturfördernde Geldpolitik der EZB dürfe für die Regierungen kein Grund sein, derartige Vorhaben zu verschieben.

Manager steht vor Gericht

ZÜRICH sda. Der britisch-schweizerische 54-jährige Geschäftsführer einer englischen Finanz- und Airline-Firma ist gestern vor dem Zürcher Obergericht gestanden. Ihm werden mehrfacher Betrug, Veruntreuung, Geldwäscherei und mehrfache Urkundenfälschung vorgeworfen. Das Urteil wird nächste Woche erwartet. Die Vorinstanz hatte den Mann zu fünf Jahren Gefängnis verurteilt.

Für Konsumenten liegt mehr drin

DETAILHANDEL Aufgrund des starken Frankens haben sich viele Nahrungsmittel und Kosmetika verbilligt. Die Konsumenten könnten aber noch stärker profitieren. Das zeigt eine aktuelle Studie.

red. Schweizer müssen weniger Geld für Schminke und Esswaren hinblättern: Bei Kosmetikartikeln und Nahrungsmitteln seien Währungsgewinne weitergegeben worden, bilanzieren Konsumentenschutzorganisationen. Zeitschriften wurden dagegen sogar noch etwas teurer.

Bei Kosmetikartikeln aus dem Euro-Raum sind die Preise zwischen August 2014 und April 2015 um 5,8 bis 8,5 Prozent gesunken, wie die Allianz der Konsumentenschutz-Organisationen in einer Preiserhebung feststellte. Etwas weniger deutlich gaben die Preise von Nahrungsmitteln mit 3,3 (Coop) bis 5,1 Prozent (Denner) nach, bei der Migros sanken die Preise gemäss der Erhebung der Konsumentenschützer im Schnitt um 3,7 Prozent.

Preisunterschiede bleiben sehr hoch

Bei den Zeitschriften hingegen zeichnet das Preisbarometer ein anderes Bild: Lediglich italienische Zeitschriften wurden dank des stärkeren Frankens in der Schweiz günstiger verkauft, wie die Allianz gestern mitteilte. In der Deutschschweiz und der Romandie stiegen die Preise der Zeitschriften sogar noch leicht an.

Ohnehin seien die Preisunterschiede zwischen der Schweiz und dem angrenzenden Ausland nach wie vor sehr gross, kritisieren die Konsumentenschützer in ihrer Bilanz nach 100 Tagen ohne Euro-Mindestkurs. Gerade Zeitschriften kosten in der Deutschschweiz



Seit Aufhebung des Euro-Mindestkurses sind die Preise von vielen Nahrungsmitteln im Schweizer Detailhandel gesunken. Die Preisunterschiede zum Ausland sind aber nach wie vor hoch.

Keystone/Christian Beutler

durchschnittlich 76 Prozent mehr als in Deutschland. Aber auch Kosmetikartikel sind im nahen Ausland noch immer um einiges günstiger, ebenso wie Nahrungsmittel und Kleider. Kosmetika sind bei den Schweizer Detailhändlern gemäss der Erhebung um bis zu 80 Prozent teurer als beispielsweise beim deutschen Referenz-Detailhändler Kaufland. Der Preisunterschied zu Italien und Frankreich liegt bei 28 bis

35 Prozent. Auch bei den Nahrungsmitteln sind die Preisunterschiede hoch, gegenüber Frankreich und Deutschland betragen sie rund 40 Prozent, die Differenz zu Italien ist traditionell nicht so gering.

Höhere Preisdifferenz bei Kleidern

Aufgrund des tieferen Eurokurses hat sich die Preisdifferenz bei den Kleidern zum angrenzenden Ausland von rund

30 auf 46 Prozent erhöht. Allerdings sieht die Allianz der Konsumentenschutz-Organisationen hier einen Spezialfall, wie es in der gestrigen Mitteilung weiter heisst.

Die Schweizer Kleiderverkäufer profitieren nur indirekt vom tieferen Eurokurs, da die Einkäufe in den meisten asiatischen Produktionsländern in der Regel in US-Dollar oder in an den US-Dollar gekoppelte Währungen erfolgten.

Versprechen geben und sie auch halten!

Erinnern Sie sich: Wir sind im Frühling 2013. Die UBS gab bekannt, sie werde ein retrozessionsfreies Geschäftsmodell einführen. Die Bank sah und feierte sich mit ihrem Entscheid als Vorreiterin in der Schweizer Bankenbranche und erhöhte in diesem Zuge ihre Gebühren. «Ein verwaltetes, ausgewogenes Fondsmandat Schweiz im Volumen von bis zu 0,5 Millionen Franken wird gemäss X (Sprecher der UBS) neu mit Gebühren in Höhe von 1,75 Prozent anstatt wie bisher mit 1,4 Prozent belastet. Bei einem Portfolio-Mandat Schweiz von bis zu 5 Millionen Franken ist der Preis von 1,3 Prozent auf 1,7 Prozent gestiegen.»

Bei der UBS hiess es dazu weiter, die Bank habe sich entschieden, bei ihren Vermögensverwaltungsmandaten nach Möglichkeit zu Anlageprodukten ohne Retrozessionen zu wechseln. Heute seien rund drei Viertel der Vermögensverwaltungsmandate frei von Retrozessionen. «Als grosser Einkäufer stossen wir hier eine Tür auf und bewegen Anbieter dazu, solche Produkte ohne Vertriebsentschädigungen anzubieten», sagte UBS-Sprecherin Dominique Scheiwiller auf Anfrage der Nachrichtenagentur SDA. Das tönte also interessant, und man muss doch davon ausgehen, dass die UBS auch bei Beratungsmandaten ihre Marktmacht als grosse Einkäuferin spielen lässt und deshalb Vertriebsentschädigungen gar kein Thema bilden.

Nun habe ich dieser Tage für einen Freund, der von Anlagen nicht viel versteht und darum der UBS AG ein Mandat gegeben hat, die Vermögensübersicht seines bei dieser Bank geführten Mandates geprüft. Er selbst war erstaunt, denn wie war das doch gleich mit Retrozessionen bei der UBS? Das

Portfolio setzt sich nur aus Liquidität und dem UBS-Anlagestrategiefonds UBS Suisse 25 zusammen. Das Modell ist die sogenannte instrumentbasierte Beratung, welche darin besteht, dass der Kunde ein Anlageprofil wählt und dass die Bank ihm die passende Modell-Anlagestrategie empfiehlt. Die Bank formuliert es so, dass der Fonds eine in der Schweiz verwaltete Komplettlösung sei. Das heisst, das Mandat ist faktisch eine Art «Mischling» zwischen Beratung und Verwaltung, recht-

lich so oder so den Regeln des Auftrags unterliegend – auch bezüglich Interessenwahrung.

Aus den Kundeninformationen ergab sich, dass die UBS weiter Vertriebsentschädigungen und auch nicht geldwerte Leistungen vollumfänglich einbehält, die sie sowohl von UBS-Konzerngesellschaften als auch von ihr unabhängigen Dritten erhält. Das Wort «Verzicht» des Kunden kommt nicht einmal vor, wohl aber der bedenkliche Hinweis, dass die Vertriebsentschädigungen ein der Bank zustehendes Entgelt bildeten. Das ist eine unwahre Information: Nach Artikel 400 Absatz 1 des Schweizerischen Obligationen-

einbehält. Ausgeliefert nimmt er «zur Kenntnis, dass diese Regelung von der vorgesehenen Erstattungspflicht in Artikel 400 des Schweizerischen Obligationenrechts oder von irgendwelchen anderen gesetzlichen Vorschriften mit ähnlichem Inhalt abweicht».

Mein Freund hat das durchgestrichen, aber das ist der Bank egal. Ebenso dem Kundenberater, der bei der Streichung dieses Passus anwesend war.

Glaubwürdigkeit erhält man, um Alfred Herrhausen, den früheren Vorstandssprecher der Deutschen Bank, zu zitieren, der 1989 ermordet wurde, «wenn man sagt, was man tut, und man tut, was man sagt».

In ihrem Verhaltenskodex schreibt die «neue UBS»: «UBS will Kundenbeziehungen aufbauen, die auf Vertrauen basieren und erstklassige Lösungen und Dienstleistungen anbieten. (...) Wir erkennen unsere gesetzlichen und ethischen Verantwortlichkeiten gegenüber unseren Kunden und handeln danach. Als Treuhänder vermeiden wir Interessenkonflikte mit unseren Kunden. Wir handeln daher im besten Interesse unserer Kunden und bevorzugen einen Kunden nicht auf unangemessene Weise gegenüber einem anderen.»

Tun Sie doch das, was Sie tun müssten, liebe UBS, und verzichten Sie tatsächlich auf Interessenkonflikte und Retrozessionen; das schafft verdientes Vertrauen. Herr Gähwiler, der Chef der UBS Schweiz, ist gegen das «Regulierungsdickicht». Ich auch – vielleicht sollte Herr Gähwiler es mal mit dem OR probieren – das würde schon reichen.

HINWEIS

Monika Roth (63) ist Professorin für Compliance und Finanzmarktrecht an der Hochschule Luzern – Wirtschaft.



AUSSICHTEN

rechts (OR) hat der Beauftragte (hier die Bank) dem Auftraggeber (also dem Kunden) alle Vermögenswerte herauszugeben, die in einem inneren Zusammenhang zur Auftragsausführung stehen. Vertriebsentschädigungen gehören ohne Wenn und Aber dazu. Damit ein Verzicht eines Kunden gültig ist, muss er von der Bank zuvor wahrheitsgetreu informiert worden sein. Das scheitert hier schon daran, dass unwahr ist, dass das Entgelt der Bank zusteht. Das ist eine gezielte Verwischung der Rechtslage, um es noch freundlich zu formulieren – ein informiert erfolgter Verzicht sieht anders aus.

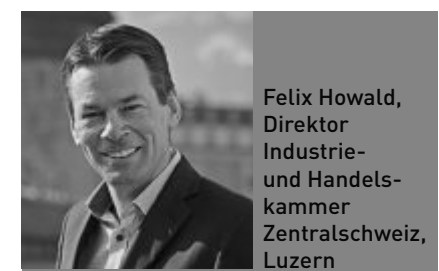
In den allgemeinen Depotbedingungen (Artikel 12) heisst es zu diesen Vergütungen nur lapidar: «Diese stehen ausschliesslich der UBS zu.» In den allgemeinen Bestimmungen (AGB) erklärt sich der hilflose Kunde damit einverstanden, dass die UBS das Geld

Moody's stuft Banken rauf

RATING sda. Die Ratingagentur Moody's hat ihre Bonitätseinschätzung für zehn Schweizer Banken überarbeitet. Anlass war eine neue Bewertungsmethodik. Diese schliesst neu unter anderem eine Schätzung zur Verlustquote bei einem Ausfall ein. Dabei wird auch die Wahrscheinlichkeit, dass die Regierung die Bank in einem solchen Fall unterstützt, berücksichtigt, wie aus einer gestrigen Mitteilung von Moody's hervorgeht.

Generell gibt die Ratingagentur den Schweizer Banken gute Noten. Sie hob das langfristige Schuldenrating für zehn Institute an: die Waadtländer und die Berner Kantonalbank, Julius Bär, Pictet & Cie, Vontobel, die Bank Syz, die BSI, die Clientis, Raiffeisen Schweiz und Valiant. Bestätigt wurden die Einstufungen für die St. Galler und die Zürcher Kantonalbank.

ANZEIGE



Felix Howald, Direktor Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz, Luzern

«Die Erbschaftssteuer-Initiative schadet der Zentralschweizer Wirtschaft massiv.»

Erbschaftssteuer **NEIN**
 INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZENTRALSCHWEIZ
 www.ihz.ch