

Im Nebel der Konkordanz

Der Bundesrat ist besser als sein Ruf. In der Politik aber zählt der Ruf oft mehr, als es sachpolitische Resultate tun. In der Pflicht steht auch das Parlament. Polarisierende Ränkespiele bei Bundesratswahlen sind nicht zielführend. Von Martin Senti

«Sie brauchten keinen Bewacher, erklärten sie. Sie wollten unter sich sein», rechtfertigt sich Wachtmeister Studer schuld-bewusst: «Und der Jakob Studer kommt ins Loch, weil er persönlich den ganzen Bundesrat verloren hat, alle sieben.» Der witzige Glauser-Text (in Wahrheit stammt er von Peter von Matt) handelt von einem dramatischen Bundesratsausflug im dichten Nebel des Napfgebets. Verloren und verlassen wirkte auch der gegenwärtige Bundesrat in den Unwettern und Nebellagen dieser Legislatur. Die Ausgrenzung zweier Mitglieder aus der eigenen Partei war ein schlechtes Omen, der un-freiwillige Rücktritt des früheren VBS-Chefs unter Tränen die unwürdige Konsequenz daraus. Der Herzstillstand des Finanzministers inmitten der Finanzkrise förderte ein ungutes Neben- und Gegeneinander im Bundesrat. Erst recht die Li-byen-Krise mit dem naiven Kniefall in Tripolis, während zu Hause offenbar ein «Militäreinsatz» ausgeheckt wurde. Auch die insgesamt vier Bundesratsrücktritte in nur einer Legislatur sorgten für eine Aufregtheit, deren vorläufigen Höhepunkt die eigensinnigen Abgänge von Merz und Leuenberger bildeten. Nur unter Druck kam es noch zur Koordination, so dass am 22. September zwei Bundesratssitze neu zu vergeben sind.

Geordnetes Verfahren

Viel wurde über Charakterschwäche, Eitelkeit und Unvermögen einzelner Bundesräte gelästert. Wenig aber wurde über die Verantwortung der Bundesversammlung und der sie konstituierenden Fraktionen diskutiert. Dem Parlament obliegt die Pflicht zur Rekrutierung und Kontrolle der Regierung. Doch gerade hier werden Bundesräte als Wahllokomotiven missbraucht, gerade hier werden Exekutivmitglieder anderer Parteien (und sogar der eigenen) zu allererst verunglimpft, und hier werden der Konkurrenz nicht selten auch bübisch Kuckuckseier ins Nest gelegt. Insgesamt kann von einem gemeinsamen Willen zur Verantwortlichkeit für die zunehmend zerklüftete Allparteienregierung keine Rede mehr sein.

Wenn nun also im September zur Wahl geschritten wird, so müsste es oberstes Ziel der Regierungsparteien sein, die Glaubwürdigkeit des Bundesrats wieder integral zu stärken. An diesem Ziel müssten sich die Wahlkriterien ausrichten – und nicht am Wohnort der Kandidaten, an ihrem Geschlecht oder gar an eigennützig parteitaktischen Überlegungen im

Hinblick auf künftige Parlaments- oder Exekutivwahlen. Die Ausgangslage liess insgesamt nichts Gutes erwarten, doch die Nominationsverfahren verlaufen bis anhin überraschend geordnet. Sowohl die SP als auch die FDP warten mit mehrheitsfähigen und charakterstarken Kandidaten auf. Bei der SP liegt vor derhand die Berner Ständerätin Simonetta Sommaruga vorn: eine echte, aber keine allzu dogmatische Sozialdemokratin. Ihr ist durchaus zuzutrauen, die eigene Person nicht über die gemeinsame Sache zu stellen. Gleiches gilt für den freisinnigen Berner Nationalrat Johann Schneider-Ammann, den eigentlichen Wunschkandidaten seiner Partei. Der Patron verströmt die Aura des umsichtigen Unternehmers, der nicht über Leichen geht. FDP wie auch SP bieten zudem respektable Alternativen an. Beim Freisinn steht erwartungsgemäss die St. Galler Justiz- und Polizeidirektorin Karin Keller-Sutter bereit; eine Frau der jüngeren FDP-Generation, ambitioniert und mediengewandt, wenn auch mit der Berner Mechanik weniger vertraut als Schneider-Ammann. Die unbekümmerte Kandidatur des Zürchers Ruedi Noser überraschte da schon eher, an den Tessiner Anspruch erinnert ferner sendungsbe-wusst Ignazio Cassis, und schliesslich inszenierte zum Schluss auch noch der Basler Freisinnige Peter Malama eine fernseh-gerechte Bewerbung.

In der SP hat sich nach Sommaruga die national wenig be-kannte, aber lokal breit abgestützte Regierungsrätin Eva Herzog für eine Kandidatur entschieden; das tat auch die boden-ständige St. Galler Nationalrätin Hildegard Fässler in der ihr eigenen, offenen und direkten Art – während ihre Zürcher Fraktionskollegin Jacqueline Fehr offenbar noch mit der sorg-fältigen Berechnung ihrer Wahlschancen beschäftigt ist. Anders die sozialdemokratischen Männer: Sie haben sich als ge-brannte Feministen bisher allesamt brav geduckt.

Natürlich nutzen auch die anderen Parteien die mediale Aufmerksamkeit bevorstehender Bundesratswahlen. Es gibt indes keinen vernünftigen Grund, nun übereilt an der erst 2003 neu installierten Regierungsformel zu schrauben. Zwar wurde mit der Abwahl von Christoph Blocher und dem Par-teiausschluss seiner Nachfolgerin Eveline Widmer-Schlumpf am Proporz geritzt. Die SVP trägt hierfür aber eine Mitver-antwortung. Sie kann mit der Anerkennung ihres Anspruchs 2011 rechnen, sofern sie sich nicht erneut selber im Weg steht. Ein trotziges Beharren auf sofortige Korrektur jedenfalls, wie die SVP das nun mit ihrer (allerdings erst zaghaften) Drohku-

lisse gegen die SP und die FDP tut, ist nicht zielführend und würde allzu rasch erneute Korrekturen erforderlich machen. Ungeachtet der Parolen des Präsidenten spürt man das in den Reihen der SVP offensichtlich sehr genau. Allein schon der Verzicht von Grössen wie Baader, Amstutz oder Spuhler lässt hoffen, dass die SVP im September nicht bis zum Äussersten gehen wird. Ihre Chancen tendieren gegen null, sie könnte allenfalls ein Chaos anrichten. Auch bei den Grünen kommt nur laue Kampflust auf. Mit den drei Kandidaten Geri Müller, Marlies Bänziger und Brigit Wyss markiert die GPS zwar Prä-senz, verheizt aber keine Topfavoriten – wohl wissend, dass der formulierte Anspruch auf insgesamt drei Sitze für die Lin-ke überzogen ist. Und schliesslich dürfte auch die CVP nach Schwallers Fehlschlag bei der Couchepin-Nachfolge keine er-neute Abfuhr riskieren wollen – und erst recht nicht die Infra-gestaltung einer Allparteienregierung, der sie ihre Schlüssel-rolle in der Bundeshaus-Mechanik verdankt.

Mehr als nur eine Formel

Bis jetzt hält sich der Übermut somit in erfreulich engen Gren-zen. Nach wie vor sind die Regierungsparteien aber nicht in der Lage, sich konstruktiv über ihre Zusammenarbeit in der Exe-kutive zu unterhalten. Solch sprachlose Konkordanz verkommt zur Floskel, zur verkürzten Debatte über Zahlen und Formeln. Eigentlich umfasst die Konkordanz den gesamten Parlaments-betrieb in seiner «géométrie variable» unverbindlich wechselnder Koalitionen, genauso wie das Verhältnis zwischen den Ge-walten sowie den föderativen Staatsaufbau, sie bildet den Rah-men für die Sozialpartnerschaft und prägt über die Volksrechte direkt auch das Verhältnis zwischen Bürger und Staat. Sollte es den Regierungsparteien auch 2011 nicht gelingen, wieder ge-meinsam und einigermaßen verlässlich für einen glaubwürdi-gen Bundesrat einzustehen, wird man wohl ernsthafter über Varianten einer Team- oder Listenwahl (womöglich auch durch das Volk) diskutieren müssen. Konkordanz setzt die Bereit-schaft zu gemeinsamer Verantwortlichkeit zwingend voraus – das betrifft auch das Parlament. Die Bundesräte selber wollen zwar keine Bewacher. Ohne starken Rückhalt ist die Regie-rung aber wenig wetterfest, wie schon Peter von Matts Wacht-meister Studer gewarnt hat: «Der Nebel kann sieben Bundes-räte nicht von sieben Hagfosten unterscheiden.»

Anlageberater sind zu oft Produkteverkäufer

Die Interessen von Bankberatern und Kunden klaffen auseinander. Daran hat auch die Finanzkrise nichts geändert. Um unabhängig sein zu können, müsste eine Anlageberatung eine gesonderte Dienstleistung sein, die der Kunde selbst bezahlt. Von Michael Ferber

Die lange Zeit darbene UBS macht wieder Gewinne, die Banken suchen Mitarbeiter, und trotz aufgeweichtem Bank-geheimnis bringen Kunden ihre Vermögen weiter in die Schweiz. So ist die Finanzkrise in den Köpfen der Banker in den Hintergrund gerückt. Jedenfalls erzählen sich die Kun-denberater am Finanzplatz Zürich längst wieder lustige Anek-doten aus dem Berufsalltag. Eine handelt von einem wohlha-benden Kunden aus der Kunstbranche, der jüngst einen Teil seines Vermögens bei einem Bankhaus angelegt haben soll. Während des kurzen Gesprächs mit dem Berater habe er die-sem gesagt, er solle das Geld einfach irgendwie gut investie-ren, er vertraue ihm. Beim abschliessenden Händeschütteln habe er sich mit den Worten «Wie heisst nochmals Ihre Bank?» verabschiedet.

Gutgläubigkeit und Vertrauen werden bestraft

Gutgläubige und unbedarfte Anleger sind bei Bankberatern und Vermögensverwaltern gerne gesehene Kunden. Sie stel-len keine unangenehmen Fragen, und oft kann man mit ihnen viel Geld verdienen. **Vor der letzten Krise gelang dies bei-spielsweise mit dem Verkauf von teuren Garantiezertifikaten der später kollabierten US-Investmentbank Lehman Brothers oder mit Empfehlungen, in das Schneeballsystem des Milliar-denbetrügers Bernard Madoff zu investieren.** In diesen beiden Fällen sollen besonders hohe Provisionen geflossen sein. Dies hat das Vertrauen der Kunden in ihre Berater geschmälert. Studien von Universitäten und Beratungsgesellschaften haben jüngst herausgefunden, dass die Kunden kritischer gewor-den sind und öfter die Bank wechseln. Dass diese Trends aber dauerhaft sind, ist zu bezweifeln. **Bei den Kunden wächst an-gesichts mickriger Anleihezinsen der Wunsch nach Alternati-ven mit höheren Renditen, wie die Zuwächse beim Vertrieb von strukturierten Produkten zeigen.** Zudem hat die jüngste Krise im Beratungsgeschäft wenig geändert, es greifen die al-ten Mechanismen.

Als zentrale Dienstleistung preisen die Institute zwar an, sie berieten die Kunden **neutral und nach bestem Gewissen.** **In Wahrheit sind die meisten Berater aber nicht viel mehr als Produkteverkäufer. Ihnen werden interne Vertriebsziele vor-gegeben, die sie erfüllen müssen.** Dabei gibt es nicht selten «Finanzprodukte des Monats», die den Kunden bevorzugt an-

geboten werden – ob sie zu deren Risikoprofil passen oder nicht. **Es besteht der Anreiz, den Anlegern möglichst teure, margenträchtige Produkte zu verkaufen, um Einnahmen für das Finanzinstitut zu generieren und die Margen zu steigern.** **Günstige Produkte, die Börsenindizes «passiv» abbilden, kommen trotz ihren vielen Vorteilen für die Anleger nur spär-lich zum Einsatz.** Die Banken verdienen daran zu wenig. Be-vorzugt placieren die Berater Finanzprodukte aus dem **eigenen Haus in den Depots der Kunden** – denn hier nehmen die Banken besonders hohe Gebühren ein. Wer als Berater inner-halb eines Finanzinstituts erfolgreich sein will, orientiert sich an diesen Strukturen. **Schliesslich richtet sich auch der Bonus der Mitarbeiter vor allem danach, wie gut es gelingt, die vom Arbeitgeber gewünschten Produkte bei den Kunden unterzu-bringen.**

So widersprechen die Eigenschaften der Finanzprodukte in den Depots der beratenen Anleger oft deren eigentlichen Be-dürfnissen. **Passen die Kunden nicht auf, haben sie schnell komplizierte, teure und überdies renditeschwache Produkte im Portfolio.** Dabei verletzen die Zusammenstellungen oft Grundregeln wie beispielsweise die **der Risikodiversifikation.** Um Kommissionen für die Bank zu generieren, halten viele Berater ihre Kunden ausserdem zum Umschichten ihrer De-pots an. Das hektische Kaufen und Verkaufen von Wertpapie-ren hat für den Anleger meist die Folge, die eine alte Börsen-weisheit beschreibt: **«Hin und Her macht Taschen leer.»** **Auch versteckte Gebühren von Finanzprodukten und Dienstlei-stungen schmälern die Rendite.** Viele Finanzinstitute schaffen bewusst Intransparenz, beispielsweise hüten die meisten Ban-ken ihre Private-Banking-Preislisten strengstens.

Zudem lassen sich die Finanzhäuser weiterhin hinter dem Rücken des Kunden entlohnen. **Dies geschieht mittels Provi-sionen und Retrozessionen, auch «kickbacks» genannt.** **Diese Zahlungen fliessen beispielsweise beim Verkauf von struk-turierten Produkten, Anlagefonds oder Hedge-Funds.** Im März 2006 hat das Bundesgericht zwar entschieden, dass Retrozes-sionen, die ein Vermögensverwalter von der Depotbank eines gemeinsamen Kunden erhält, Letzterem offenzulegen und ab-zuliefern sind. In der Praxis befolgt dies aber kaum ein Finanz-institut. **Die meisten Kunden unterzeichnen «allgemeine Ge-schäftsbedingungen», in denen sie auf Herausgabe und Offen-legung der Provisionen verzichten.** Hier zeigt sich aber auch, dass die Anleger an der weitverbreiteten Fehlberatung eine

Mitschuld haben. **Den wenigsten ist bewusst, dass die Höhe der Gebühren eine sehr wichtige Rolle für den Erfolg eines Fi-nanzprodukts spielt, besonders in einem Umfeld mit so nied-rigen Zinsen wie derzeit.** Viele Bürger stellen zwar beim Kauf eines neuen Kühlschranks ausführliche Angebotsvergleiche an. Bei der Geldanlage unterlassen sie dies dagegen, obwohl es hier meist um viel mehr Geld geht. Auch versäumen es viele Kunden, **ihre Gebührenkonditionen mit der Bank zu verhan-deln.** Gerade vermögenden Anlegern im Private Banking bie-tet sich hier Spielraum. Viele Investoren sind auch schlicht zu ambitös und ungeduldig. Ausserdem überschätzen sie sich oft und glauben daran, den Markt schlagen zu können. **Dabei ist dies, wie die Finanztheorie zeigt, auf längere Sicht fast unmög-lich.** Eine zweifelhafte Rolle kommt dabei manchen Finanz-medien zu, die ihre Auflage mit heissen Tipps steigern wollen **und den Lesern Wege zu schnellem Reichtum vorgaukeln.** Manche Privatanleger leben auch ihren Spieltrieb aus und verlangen nach neumodischen Finanzprodukten.

Honorarberatung als beste Lösung

Die wichtigste Ursache für die schlechte Beratungsqualität von Finanzinstituten liegt aber sicher darin, dass die grosse Mehrzahl der Kunden ihre Anlageberater nicht direkt bezah-len will. So lassen sich Letztere ihren Zeitaufwand indirekt – über den Verkauf von Produkten und Provisionszahlungen – entlohnen. Die meisten Anleger sind sich nicht bewusst, dass ihnen so ein Mehrfaches an Kosten entsteht. Um unabhängig sein zu können, müsste eine Finanzberatung eine gesonderte Dienstleistung sein, die der Kunde selbst bezahlt. In den USA ist diese sogenannte Honorarberatung schon stärker verbreit-et, in Europa handelt es sich dabei um einen Nischenmarkt. Dieser wird zusätzlich dadurch diskreditiert, dass manche Fi-nanzfachleute doppelt kassieren: Sie geben sich als Honorar-berater aus und nehmen trotzdem Retrozessionen ein. Letzt-lich dürfte aber nur die Abkehr von der provisionsgetriebe-nen Beratung zu einer besseren Qualität führen. Als ersten Schritt sollten Anleger ihre Berater deshalb fragen, ob sie Re-trozessionen erhalten, und einen Einblick fordern. Insgesamt gesehen sollten sich Beratungskunden stets bewusst sein, dass ihr Gegenüber nicht nur das ihm anvertraute Vermögen, son-dern vor allem auch sein eigenes vermehren will.