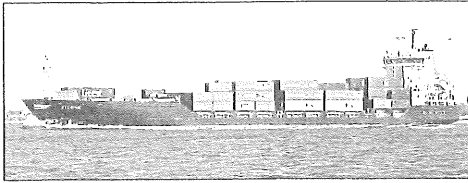
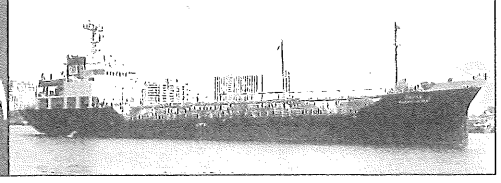
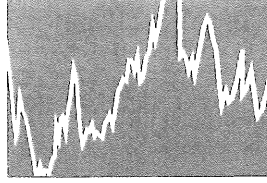


SCHIFFSFONDS DAS LEID DER KOMMANDITISTEN



12
Bis zu zwölf Prozent
des Anlagekapitals
kassierten Banken
für den Vertrieb
von Schiffsfonds.



Fotos: AP, APA, Reuters

Üppige Kickbacks für strudelnde Schiffe

Mit dem Vergleich der VKI-Konsumentenschützer mit der Erste Bank sind die Troubles mit Schiffsfonds keineswegs beigelegt. Nach und nach tauchen Details über üppige Provisionen auf, mit denen die Banken als Fondsvermittler äußerst lukrative Geschäfte machten.

Luise Ungerboeck

Wien – Die Auseinandersetzung um Schiffsfonds, die nach der Finanz- und Wirtschaftskrise leck wurden und nun unterzugehen drohen, nehmen an Schärfe zu. Bei deutschen Gerichten sind bereits Klagen gegen österreichische Investoren anhängig, weil diese sich weigern, die bezogenen Ausschüttungen zurückzuzahlen.

Letzteres zieht weitere Rechtsstreitigkeiten nach sich, haben Anleger derartige Investments doch einst wohl kaum getätigt, um als Kommanditisten lediglich auf Jahre hinaus als sogenannte Ausschüttungen nur Rückzahlungen aus der eigenen Einlage zu erhalten. Im Gegenteil, allein in Deutschland und Österreich haben tausende Anleger geschlossene Schiffsfonds gezeichnet, weil mit sicheren Veranlagungen hohe Renditen versprochen und entsprechend Ausschüttungen getätigt wurden. Blöderweise stammten diese Ausschüttungen nicht aus operativ erwirtschafteten Gewinnen, sondern vom Eigenkapital – das nun auszulaufen droht.

Diese Verpflichtung sieht der auf Anlegerschutz spezialisierte Wiener Rechtsanwalt Wolfgang Leitner angesichts der österreichischen Rechtslage als problematisch an. Ob Anleger über derartige Konstruktionen von den die Produkte vertreibenden Banken ausreichend informiert wurden oder getäuscht, wie Leitner meint, ist ebenfalls gerichtsabhängig.

Mit dem Vergleich, den der Verein für Konsumenteninformation

und die Erste Bank geschlossen haben, sind die Konflikte um abaufende Container-Schiffsfonds keineswegs aus der Welt. Nach und nach kommen Details der Geschäftsverbindungen ans Licht, die tausende Anleger in Deutschland und Österreich um Renditen, und Anlage bringen könnten. Die Erste Bank etwa räumt in einem

Schreiben vom 24. April ein, dass offene Fonds wie „Shipping Select XVII“, „HCI Austria“ oder „HCI Shipping Select 26“ zumindest für sie ein gutes Geschäft waren: Provisionen inklusive Agio beliefen sich auf 9,5 bis zwölf Prozent. „Absolut unüblich hoch und bei Vertragsabschluss den Kunden auch nicht offengelegt“, sagt Leitner.

Die Bank weist die Vorwürfe zurück. Agio und Provisionen seien in den jeweiligen Prospekten immer ausgewiesen und üblich gewesen, betont die Leiterin der Rechtsabteilung der Erste Bank, Karin Lenhard. Im Übrigen verweist die Bank auf nicht näher definierte,

ebenfalls im Prospekt ausgewiesene „Weichkosten“. Hier wird es spannend, denn diese Weichkosten flossen nicht ins Investment, sondern wurden für Dienstleistungen wie „Konzeption des Anlageproduktes“, Struktur, Kosten für Einwerbung des Kommanditkapitals, Treuhandvergütung oder Vertriebsprovisionen verrechnet. Im Gegensatz zu Deutschland, wo Weichkosten laut Bundesgerichtshof offenzulegen sind, waren sie bei den Schiffsfonds tief in mehr als 100-seitigen Prospekten versteckt. In Österreich wurden lediglich Werbebroschüren über renditestarke Anlagen in Schiffe und

Immobilien verteilt. „Die Anleger wussten nichts über diese Kickbacks, die von den Schiffsgesellschaften an die Banken zurückflossen“, kritisiert Leitner. Die Bank kontert über ihren Rechtsvertreter: Sie sei nur Anlagevermittlerin bzw. -beraterin gewesen, habe kein fremdes Geschäft geführt und dürfe dafür Retrozessionen verrechnen. Der Anspruch auf Rechnungs- und Offenlegung der Provisionen sei auch längst verjährt.

Laut Wertpapieraufsichtsgesetz sind Provisionen nur zulässig, sofern Kundeninteressen nicht gefährdet sind – und sie offengelegt werden.