

Werbung im E-Finance: «Nicht akzeptabel»



SCHWEIZERISCHES BUNDESGERICHT

Bundesgericht: Kunden können Retrozessionen innert zehn Jahren zurückfordern

Retrozessionen: Erst nach 10 Jahren verjährt

Neues Bundesgerichtsurteil.

Wenn Banken oder Vermögensverwalter Anlagefonds einsetzen, erhalten Sie dafür oft Vergütungen von den Fondsgesellschaften. Solche Retrozessionen gehören aber dem Kunden, hat das Bundesgericht 2006 entschieden.

Eine wichtige Frage in diesem Zusammenhang war gerichtlich bisher noch nicht abschliessend geklärt: Wann verjähren solche Ansprüche: nach fünf Jahren, wie die Banken behaupteten – oder nach zehn Jahren, wie namhafte Juristen meinten?

Im Juni 2017 hat das Bundesgericht diese Diskussion beendet: Die Verjährungsfrist beträgt zehn Jahre. **bw**

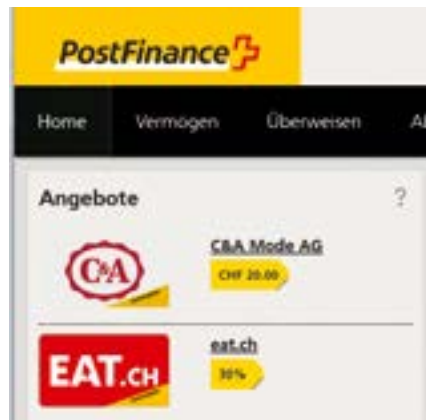
Kundenärger mit Postfinance: Wer das E-Banking nutzt, wird ungefragt mit Werbung eingedeckt.

➤ Postfinance hat für ihre E-Banking-Kunden ein neues Angebot: Wer im E-Finance eingeloggt ist, kann sich dort für «Benefit» anmelden (und auch wieder abmelden). Postfinance analysiert dann, wofür der Kunde Zahlungen tätigt, und macht ihm dazu passende Angebote mit Vergünstigungen. Diese erscheinen dann im E-Finance-Portal, wenn der Kunde eingeloggt ist.

Nur: Für die Bekanntmachung von «Benefit» hat Postfinance unzähligen Kunden ungefragt konkrete Angebote präsentiert.

Stefan Hoffmeister aus Urdorf ZH zum Beispiel erhielt im E-Finance Werbung für das Modehaus C & A sowie für Eat.ch – obwohl er sich nie für «Benefit» angemeldet hatte (siehe Bild). Seine Reklamation blieb erfolglos.

Postfinance bestätigt, dass diese Marketingmassnahme so in den Monaten Juli und August lief. Und: Wenn einer der ungefragt «Beglückten» reklamierte, nützte das nichts – die Angebote blieben bei ihm trotzdem bis Ende August aufgeschaltet. «Das ist nicht akzeptabel», ärgert sich Hoffmeister. **em**



Postfinance: Werbeangebote im E-Finance

Aktien seit 1900: Die Dividende bringt's

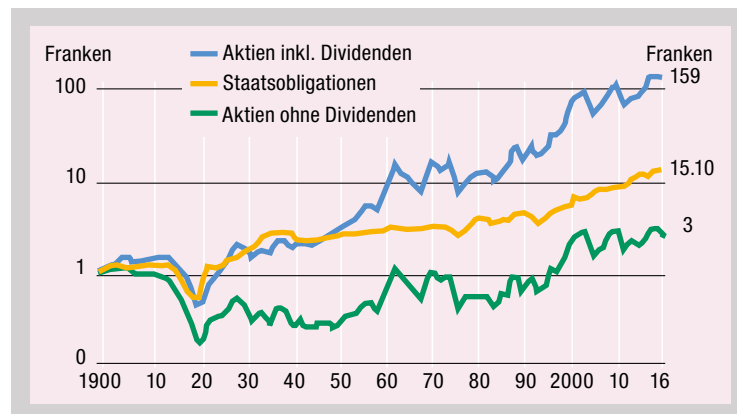
Studie der CS. Wer im Jahr 1900 1 Franken am Schweizer Aktienmarkt anlegte, hatte Ende 2016 im Depot 159 Franken. Das zeigt die blaue Linie in der Grafik rechts. Das entspricht einer durchschnittlichen Wertsteigerung von 4,4 Prozent pro Jahr. Diese Berechnung des Credit Suisse Research Institute ist kaufkraftbereinigt, die Inflation ist also berücksichtigt.

Die Zahl fusst auf der Annahme, dass die Dividenden in dieser Zeit laufend wieder investiert wurden. Wie gross der Effekt dieses Reinvestments ist, zeigt die grüne Linie: Wären die Dividenden laufend bezogen statt reinvestiert worden, hätte sich der Wert der Anlage

in dieser Zeit lediglich verdreifacht. Pro Jahr hätte also nur ein Plus von 0,9 Prozent herausgeschaut. Zum Vergleich: Die Anlage in Staats-

obligationen (gelbe Linie) hätte in diesem langen Zeitraum das 15-Fache des Einsatzes gebracht.

em



1900 bis 2016: Massives Plus für Aktien mit laufend reinvestierten Dividenden

QUELLE: CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE



WALDSPITAL

Zürcher Stadtspital Waid:
Krasser Fehler in der Patientenrechnung

51 Stunden fürs Aktenstudium

Über 10 000 Franken für einen Untersuch im Spital: Ein extremer Fall zeigt, wie wichtig es ist, Arzt- und Spitalrechnungen genau zu kontrollieren.

► Eine Patientin war für eine Alzheimerabklärung im Zürcher Waidspital. Die Untersuchung dauerte rund eine Stunde. Dafür stellte das Spital 10 180 Franken in Rechnung. Sie ging direkt an die Krankenkasse Sanitas – und die wurde nicht stutzig, sondern verarbeitete die Rechnung ganz normal. Und stellte der Patientin Jahresfranchise und Selbstbehalt in Rechnung.

Erst der Ehemann der Frau merkte, dass da etwas nicht stimmen konnte. Er verlangte von der Sanitas eine Kopie der Spitalrechnung. Und stellte fest: Das Spital hatte die Tarifziffer 00.0140 «Ärztliche Leistung in Abwesenheit des Patienten (inkl. Aktenstudium) pro 5 Minuten» ganze 621 Mal auf die Rechnung gesetzt. Das ergibt etwas über 51 Stunden.

Wie konnte dieser Fehler geschehen? Diese Frage von K-Geld beantwortete das Waidspital nicht. Die Krankenkasse Sanitas bedankte sich beim Kunden dafür, dass er den Fehler bemerkte. Und schrieb ihm: «Wenn es fehlerhafte Rechnungen gibt, die durch die erste Kontrolle fallen, werden diese spätestens bei der Revision am Ende des Jahres aufgedeckt.»

Der Ehemann mag das nicht so recht glauben. Er ist weiterhin überzeugt: «Arzt- und Spitalrechnungen muss man unbedingt genau prüfen.» **em**

Finma schliesst Garant Capital

Gefährdung von Anlegern? K-Geld warnte in Ausgabe 5/2016 vor der Vermögensverwaltungsfirma Garant Capital Swiss AG. Sie sei in Geldnöten und zahle versprochene Gelder nicht zurück. Besagte K-Geld-Ausgabe erschien am 26. Oktober letzten Jahres.

Am 1. Dezember setzte die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht Finma die Garant Capital auf

ihre Warnliste. Über die Gründe gibt die Finma K-Geld keine Auskunft. Gemäss Website der Finma kommen Unternehmen dann auf die Warnliste, wenn sie eine unerlaubte Tätigkeit ausüben oder wenn die Finma «eine immanente, erhebliche Gefährdung von Anlegern durch Anbieter» vermutet. Im März 2017 eröffnete die Finma den Konkurs über die Garant

Capital. Diese beantwortete eine Anfrage von K-Geld nicht.

Übrigens: In Ausgabe 2/2017 warnte K-Geld vor der MDM Group AG aus Meggen LU, weil sie mit Traumrenditen von bis zu 20 Prozent lockte. Am 8. Juni setzte die Finma die MDM Group ebenfalls auf ihre Warnliste. Die MDM Group nahm dazu nicht Stellung. **em**

► Glosse



KEystone

Rote Karte für Ottmar Hitzfeld

Falsche Taktik. Der ehemalige Fussballtrainer Ottmar Hitzfeld versucht sich als Vorsorgeberater: In einem Kundenmagazin des Versicherers Swiss Life sagt er, er habe seinen Spielern Lebensversicherungen zur Altersvorsorge empfohlen.

Foul, Herr Hitzfeld! Für diesen Tipp gibts die rote Karte. Wissen Sie denn nicht, dass Lebensversicherungen langjährige Verträge sind und dass viele Junge früh aussteigen und so Geld verlieren? Ihr Ratschlag gleicht der Aufforderung eines Fussballtrainers an die Spieler, über die volle Spiellänge immer an der gleichen Taktik festzuhalten. Finden Sie das gescheit? Wo bleibt die situative Flexibilität?

Sie haben bei Ihrem Tipp nicht bedacht, dass man Versicherungen und Sparprozesse trennen sollte! Auf dem Fussballfeld gibts ja auch eine klare Aufgabenteilung: Hinten dicht machen, in der Mitte aufbauen, vorne Tore schießen. Ihre Empfehlung läuft – fussballerisch betrachtet – auf ein kopfloses Vorwärtstürmen hinaus. Das geht meist ins Auge.

Als Mächtetern-Vorsorgeberater sollten Sie diese Devise aus Ihrem Metier beachten: Den Ball in den eigenen Reihen halten! **em**