

## ZINSSWAP-FALLE Oft wird Banken Fehlberatung vorgeworfen - diese streben nach OGH-Urteil häufig Vergleiche an

# Auch zahlreiche KMU verloren mit Swap-Geschäften

**Wien.** Nicht nur die Stadt Linz, Gemeinden oder die Vorarlberger Gebietskrankenkasse (VGKK) sind betroffen, sondern auch KMU: Der Anwalt Ingo Kapsch etwa vertritt in Summe elf Klienten - allesamt Inhaber von KMU -, die ebenfalls von Banken „risikoarme“ Cross Currency Swaps (CCS) verkauft bekommen hatten. Statt einen steten Strom von Zinsen einzunehmen, sollen sie nun Verluste ausgleichen.

Insgesamt haben die Klienten von Kapsch fiktiv 23,3 Millionen € bei Banken aufgenommen. Doch Pfund und Schweizer Franken entwickelten sich im letzten Jahrzehnt anders als gedacht. Folglich realisierten sich die Risiken und die KMU-Inhaber sollten die zum Teil hohen

Zahlungen übernehmen. Zusammengerechnet über elf Fälle sah das laut Kapsch dann so aus, dass von 23,3 „fiktiv“ kreditierten Millionen 12,4 Millionen € Schaden übrig blieb.

### Auch Profis irren sich

„Die Bandbreite der Betroffenen reicht von einer Apothekerin bis zu bekannten Unternehmen“, so Kapsch. Im Herbst 2011 hatte eine Großbank gegen die VGKK vor dem OGH (8Ob11/11t; s. a. GesRZ 2012, 191) eine Niederlage erlitten: Das Höchstgericht stellte fest, dass selbst institutionelle Anleger, die nach dem Wertpapieraufsichtsgesetz als „Professionelle“ (wie die VGKK) einzustufen sind, irren können, wenn sie falsch beraten wer-

den. Die Folge: Laut Kapsch würden viele Rechtsstreitigkeiten wegen CCS mittlerweile von Banken „still“ mit Vergleichen erledigt. Auch er hat bereits Vergleiche durchgeführt, zum Teil stehen noch Angebote von Banken aus.

Der Knackpunkt - darauf ging auch der OGH ein - liege laut Kapsch darin, dass Banken die Swaps weiterverkauften und so ihr Risiko ausschalteten. Es wurden bis zu acht Prozent Provision kassiert und davon nur drei Prozent in die Risikoabsicherung des Kunden gesteckt. Kapsch: „Die Kunden wurden über all das nicht aufgeklärt.“ Laut dem von Kapsch beauftragten Sachverständigen Sascha Stadnikow hätte die Bank das Risiko der Kunden drastisch re-

duzieren können, falls sie statt fünf eine (Kapsch: „angemessene“) Provision von einem Prozent kassiert und sieben Prozent in die Absicherung des Kunden gesteckt hätte.

### „Nicht nachvollziehbar“

Eine Großbank, die viele CCS-Kontrakte verkauft hatte, entgegnet der Kritik des Anwalts: Die Angaben bezüglich Provisionen und tatsächlicher Margen seien nicht nachvollziehbar. Auch würde man nicht versuchen, die meisten Streitigkeiten via Vergleich zu bereinigen. Diese „stillen“ Lösungen seien nur mit jenen Kunden angedacht, bei denen man intern herausfinde, dass Mitarbeiter mangelhaft beraten oder Beratungen schlecht dokumentiert hätten. (jai)

### CCS

Cross Currency Swaps (CCS) bestehen aus einem normierten Rahmenvertrag und einem Vertrag mit dem Kunden. Bei CCS wird vereinbart, dass (mitunter fiktiv) Geldbeträge zweier Währungen getauscht und zu einem späteren Zeitpunkt zum Kurs bei Vertragsunterzeichnung zurückgetauscht werden. Die Differenz der Zinssätze in beiden Währungen soll einen stetigen Zahlungsstrom zeitigen. Die Fallen: Zinsrisiko und die Gefahr, dass bei Wechselkursveränderungen der Rücktausch sehr teuer wird. Banken legen CCS auf, sind aber oft nicht der Gegenpart in den Wetten: Die Kontrakte werden meist verkauft - die Bank ist bloß Vermittler.



**Kapsch:** Banken hatten Gewinn, nicht Kunden im Fokus