

Streitfall zeigt Riesen-Kickbacks für MoneyPark

Kunde war sich nicht bewusst, dass die aufstrebende Finanzfirma mit einer Hypo bei der CS über 30'000 Franken einkassierte.

4.6.2020  [Lukas Hässig](#)  [Kommentieren](#)

Die MoneyPark ist ein neues VZ Vermögenszentrum. Wie Letztere vor Jahrzehnten setzt MoneyPark heute zum Sturm auf die Bankenfestung an.

Wie, das zeigt ein Streitfall. Ein Kunde hat mit geerbtem Vermögen eine Beratung bei MoneyPark erhalten – dank eines Gutscheins zum Günstigtarif von 680 Franken.

Daraus machte die MoneyPark 30'000 Franken für sich, plus Mehrwertsteuern. Wie geht das?

Ganz einfach: maximal hohe Hypothek vermitteln, bei einer Partnerin, die einen stolzen Kickback leistet.

Im vorliegenden Fall schaffte es MoneyPark, die zu 70 Prozent der Helvetia Versicherung gehört, besonders viel zu kassieren.

Dies, indem sie eine geplante Hypothek von 1,5 Millionen Franken auf 2,5 Millionen erhöhte. Dafür musste der Kunde 1 Million Cash als zusätzliche Sicherheit liefern.

Das alles wirkt schräg. Richtig zum Vorschein kam der Vorgang, als die Bank, welche die Finanzierung leistete, plötzlich nicht mehr weitermachen wollte.

Es geht um die Credit Suisse. Sie erhielt von MoneyPark vor 2 Jahren den Zuschlag für die Finanzierung; der zuständige Mann auf CS-Seite war zuvor selbst bei der MoneyPark.

Vermitteltes Geschäft Mitarbeiter	Provision (in CHF)	Auszahlung (in CHF)
[REDACTED]		
Kredite mit fester Laufzeit(120M), Kreditsumme 2'520'000 CHF	27'720.00	27'720.00

Schöne Bescherung: CS-Retro für Vermittlerin MoneyPark (IP)

Wie gesagt, nicht nur für die geplanten 1,5 Millionen als Hypothekarkredit, sondern dank einer Cash-Einlage des Kunden für 2,5 Millionen.

Fixiert auf 10 Jahre.

Der CS war das Geschäft viel wert. Die Bank zahlte der MoneyPark inklusive Steuern fast 28'000 Franken Kickbacks für die 2,5 Millionen Hypo-Kredit.

Hinzu kamen weitere „Vermittlungsprovisionen“ über 5'000 Franken für die 1 Million Cash. Auf diesen hatte der Kunde keinen Zugriff mehr, da er der CS als Sicherheit für den Hypo-Kredit diente.

Wir freuen uns, folgende von Ihnen vermittelten Geschäfte gemäss vereinbartem Provisionsreglement abrechnen zu können:	
Abrechnung vom 30. April 2018	
Total Vermittlungsprovision gemäss Beilage	5'000.00 CHF
Total	5'000.00 CHF

5K für Cash-Sicherheit: Finder's Fees vom Feinsten (IP)

Total inklusive Steuern: 33'000 Franken. Ein guter Deal für die MoneyPark. Und auch die CS war zufrieden. Auf die 2,5 Millionen Hypothek würde sie 10 Jahre lang fest 1,45 Prozent Zins kassieren.

Der Kunde wusste von all diesen Geldströmen nichts. Sie liefen hinter seinem Rücken. Normal: Kickbacks laufen grundsätzlich im Verborgenen, es braucht lediglich einen „Disclaimer“.

Auf die Welt kam der Kunde dann im Verlauf von 2019, als er die Hypothek bei der CS für ein Bauvorhaben aufstocken wollte. Da hiess es von der Bank: nein danke.

Man sei schon bei den 2,5 Millionen für das Grundstück und die darauf stehende Liegenschaft in Wollerau SZ über die Grenzen der Tragbarkeit gegangen.

Man habe „einer Finanzierung (...) ausschliesslich unter der Voraussetzung einer zusätzlichen Sicherheit von CHF 1'000'000.00 zugestimmt“, hielt die CS später fest.

Der Spielraum war ausgereizt. Was tun? Der Kunde fand eine andere Bank für sein Vorhaben. Bedingung war die gesamte Finanzierung.

Also musste der Kunde seine 10jährige Fest-Hypothek bei der CS auflösen. Jetzt erst gingen ihm die Augen auf. Die CS wollte für einen vorzeitigen Ausstieg sage und schreibe 409'000 Franken.

Produktdetails Ihrer Termin-Fix-Hypothek			
Laufzeit	06.03.2018 - 06.03.2028	Kreditbetrag	CHF 2'520'000.00
		Zinssatz	1.45000 %
Berechnung Auflösungskosten per 15.12.2019			
Rückzahlungsbetrag		CHF	2'520'000.00
Restlaufzeit bei Auflösung			2'961 Tage
Zinssatz für die Anlage der rückfliessenden Gelder am Geld- und Kapitalmarkt			-0.46590 %
Zinsausfall für die Bank		CHF	406'127.60
Pauschale für Umtriebe und Aufwendungen		CHF	2'520.00
Gesamtbetrag		CHF	408'647.60

1,45 plus 0.4659 macht 1.9159: Stolzer Zinssatz in Zeiten von Minuszins (IP)

Die Berechnung hat es in sich. Die Bank belastet den vereinbarten Hypozins von 1,45 Prozent auf die ganzen 2,5 Millionen für die gesamte Restlaufzeit. Macht gut 300'000 Franken.

Sodann stellt sich einen Minuszins von 0,47 Prozent für „die Anlage der rückfliessenden Gelder am Geld- und Kapitalmarkt“ in Rechnung. Knapp 100'000 Franken.

Als wärs nicht genug, schlägt die CS dann noch 2'520 Franken als „Pauschale für Umtriebe und Aufwendungen“ dazu, also ein Promille auf die gesamte Hypothek.

Der Kunde rieb sich die Augen. Abgesehen vom riesigen Betrag, den er nun für den Wechsel zu einer anderen Bank aufzuwerfen hatte:

Wie kommt es, dass die CS ihm auf seinen eigenen Cash über 1 Million, die er als Sicherheit hinterlegte, nun fast 2 Prozent Zins für 2'961 Tage Restlaufzeit zu

zahlen hatte?

Er schaltete einen Anwalt ein. So kamen die Retros der CS zugunsten der MoneyPark zum Vorschein. Das Resultate lautete: Gut 400'000 für die Bank, rund 33'000 für die Vermittlerin.

Und ein Komplettschaden für den Kunden. Und das mit einem Gutschein.

Der Kunde sagt, er habe nichts gewusst von den Kickbacks, welche die Banken der MoneyPark leisten würden. Er habe beim Beratungsgespräch nur 2 Seiten vorgelegt erhalten, beide nicht nummeriert.

Später brachte dann die MoneyPark drei Seiten zum Vorschein, ebenfalls nicht nummeriert. Auf der zweiten, dem Kunden nicht bekannten Seite, standen die Kickbacks von bis zu 1 Prozent.



„Dann hört für mich der Spass auf“: Heitmann ([MoneyPark](#))

Die CS wollte keine Stellung nehmen. MoneyPark-Chef Stefan Heitmann sagt:

„Wenn Sie mich daher mit Ihrer Unterstellung, in unseren Kundenvereinbarungen fielen Seiten vom Himmel wie der Heilige Geist an Pfingsten, nur provozieren wollen, offenkundig implizieren, sie sei, wem auch immer und noch dazu arglistig, vorenthalten worden – und so muss ich Ihre Frage interpretieren – dann mag ich Ihnen Ihren persönlichen Spass noch gönnen.“

„Wenn Sie aber tatsächlich auch nur eine Sekunde glauben oder behaupten, MoneyPark würde Kunden in arglistiger Täuschungsabsicht Teile unserer

Vertragswerke vorenthalten, um noch dazu einen Vermögensvorteil zu erwirtschaften, dann hört für mich der Spass auf.“

Der Chef der MoneyPark betont, dass seine Finanzfirma grossen Wert auf Offenheit legt.

Der Auftraggeber ist sich bewusst und akzeptiert, dass MoneyPark im Rahmen der Vermittlung von Finanzierungen Leistungen (Provisionszahlungen/Vermittlungskommissionen) von Dritten (Banken, Versicherungsgesellschaften etc.) erhält oder erhalten könnte. Diese Leistungen Dritter unterscheiden sich je nach Finanzierungspartner leicht, sind volumen- sowie laufzeitabhängig. Die Höhe der Leistungen bewegen sich zwischen 0.3% und 1.0% des vermittelten Finanzierungsvolumens, wobei für die gleiche Hypothekenart (z.B. 5-jährige Festhypothek) die Leistungen verschiedener Finanzierungspartner sich nur marginal unterscheiden. MoneyPark hat umfassende Massnahmen getroffen, um eine Beeinflussung der Kundenberater zu vermeiden und Interessenkonflikte durch Rückvergütungen zu verunmöglichen. Insbesondere wird zur Vermeidung jeglichen Interessenkonflikts die Höhe von Rückvergütungen dem Kundenberater nicht bekannt gegeben und hat keinen Einfluss auf seine Vergütung. Der Auftraggeber verzichtet, vorbehalten einer ausdrücklichen Anfrage, ausserdem auf eine

„Zwischen 0.3% und 1.0%“: Seite 2 (nicht nummeriert) des MoneyPark-Vertrags (IP)

„Unsere Vertragswerke sind Ihnen hinlänglich bekannt, für jeden Kunden transparent und von mir – auch Ihnen gegenüber – schon ausführlich kommentiert worden.“

„Unser Geschäftsmodell inklusive unserer (Mitarbeiter-)Anreizsysteme habe ich Ihnen schon vielfachst erläutert und – Sie mögen sich erinnern – auch Sie schon mehrfach eingeladen, sich in einem persönlichen Gespräch und Besuch ein eigenes Vor-Ort Bild von uns und unseren Kundenprozessen zu machen.“

„MoneyPark ist in Sachen Offenheit, Transparenz und Unabhängigkeit jeder mir bekannten Finanzinstitution am Platz um Längen voraus oder haben Sie schon mal einen Bankkredit gesehen, aus dem hervorgeht, was eine Bank am Kunden verdient?“

„Kurzum sehe ich keinerlei Veranlassung, mich hier à gogo zu wiederholen oder zu rechtfertigen.“