Die widersprüchlichen und falschen Behauptungen der Credit Suisse

Am 2. Juni 2010 fand vor dem Handelsgericht in Bern mein Prozess gegen die Credit Suisse in Sachen Lehman-Brothers statt. Die öffentliche Urteilsberatung und –Verkündung findet am 25. August 2010, 09.00 Uhr vor dem Obergericht in Bern statt.

Die Argumentation der Credit Suisse strotzt von Ungereimtheiten und Widersprüchen. So behauptete der Anwalt der Credit Suisse in mehreren Aussagen vor dem Gericht das Gegenteil von dem, was er in seiner Klageanwort an das Handelsgericht Bern vom 2. November 2009 geschrieben hatte oder was der Zeuge der Credit Suisse aussagte!

Beispiele: (AF = Auf Frage)

In der Klageanwort an das Handelsgericht Bern vom 2. November 2009 behauptet der Anwalt der Credit Suisse unter Art. 3, Punkt 9:

9 Die Behauptung des Klägers, dem Kundenberater der Beklagten bei diesem Gespräch am 24. Februar 2005 mitgeteilt zu haben, er wolle keinerlei Anlagen in US-Dollar bzw. in den USA bzw. bei amerikanisch beherrschten Gesellschaften, wird bestritten, ebenso die Behauptung, der Kläger habe gesagt, es gebe bei ihm „Null Komma Null USA" bzw. die Anlagen müssten „USA-frei" sein. Das gilt auch für die Behauptung, der Kundenberater habe dies dem Kläger „versprechen" müssen (Klage S. 10 unten).

Im Prozess vom 2. Juni 2010 gab mein ehemaliger Anlageberater der Credit Suisse zu Protokoll:

AF, ob Herr Rey Weisungen betr. USA-Papiere erteilt hat:
Für mich war bei der Umsetzung der Anlagestrategie klar, dass er keine amerikanischen Papiere im Sinne assert allocation haben wollte. Wir haben eine vorgegebene Portefeuille-Struktur. Wir schauen, in was und in welche Länder investiert wird. Herr Rey hat gesagt, dass er keine USA-Aktienanteile und keine Papiere in Dollar haben wolle. So habe ich das verstanden.

Trotz diesen Aussagen behauptet der Anwalt der CS in der Klageanwort, Art 7, Punkt 34-35 und in seinem Schlussplädoyer vor Gericht weiterhin:

34 Das Zwischenfazit hinsichtlich dieser Anlagen aus einer Zeit, als der Kläger angeblich keinerlei Anlagen mit USA-Bezug wollte, ist klar: Der Kläger hat derartige Anlagen bewusst gewählt und gewollt und die Vorschläge der Beklagten akzeptiert.

35 Andererseits hatte die Beklagte zu keiner Zeit irgendeinen Anlass, dem Kläger in irreführender oder täuschender Weise Produkte zu empfehlen, die dieser nicht wollte (Ziff. II.10.7). Erst später, unter dem Eindruck der Finanzkrise und der Insolvenz von Lehman, hat sich der Kläger einerseits seine angeblich vollständige USA-Aversion und die Geschichte von der Täuschung durch die Beklagte ausgedacht.

Vor dem Handelsgericht erklärt der Zeuge der CS, mein ehemaliger Berater, aber etwas ganz anderes:

Ich kann mich an die genaue Wortwahl nicht mehr erinnern. Aufgrund meines Vorschlages und meinen Erinnerungen muss die Anlageempfehlung gewesen sein, dass keine USA-Aktien und keine Papiere in Dollar gekauft werden. Dementsprechend haben wir die Käufe auch getätigt. Mit der Weisung war nicht gemeint, dass die Papiere keinen USA-Bezug haben dürfen. Das gibt es heute gar nicht mehr. Die Rede war nur davon, dass er keine USA-Aktien wollte. Bei einem Anlagefonds kann dies gar nicht vermieden werden.

AF, wie ich Herrn Rey verstanden habe:
Herr Rey hat einfach ein Bedürfnis geäussert. Er wollte nicht von den USA profitieren.

An der Besprechung vom 24. Februar 2005 versprach mir der ehemalige Berater aber das Gegenteil; nämlich genau das, was der Anwalt der CS in der Klageantwort unter Art. 7, Punkt 29 an das Handelsgericht Bern schreibt:

29 Von falschen Angaben und Täuschung seitens der Beklagten kann keine Rede sein, hatte und hat doch weder die Beklagte noch deren Kundenberater solches nötig. Ferner gab und gibt es genügend Anlagen, um allen denkbaren Wünschen der Kunden und namentlich auch des Klägers gerecht werden zu können.

In sehr vielen Punkten der Klageantwort behauptet der Anwalt der CS, dass ich umfassend über die Lehman-Papiere aufgeklärt worden sei und dass ich genau gewusst hätte, was mir angeboten wurde, unter anderem in Art 18, Punkt 97 der Klageantwort:

97 In rechtlicher Hinsicht kann festgehalten werden, dass der Beklagten keine Vertragsverletzung vorzuwerfen ist. Die Beratung des Klägers durch die Beklagte erfolgte wie dargelegt nach bestem Wissen und Gewissen anhand der Vorgaben des Klägers, und auch auf das Emittentenrisiko wurde in concreto hingewiesen. Die Beklagte hat deshalb vorliegend keine Aufklärungspflichten verletzt. Ebensowenig hat sie den Beklagten betreffend den USA-Bezug von Lehman Brothers getäuscht.

Vor Gericht musste mein ehemaliger Berater der Credit Suisse allerdings zugeben:

AF, ob ich etwas über die Herkunft der Lehmannpapiere gesagt habe:
Im Gespräch vom November 2007 eher nicht.

Wie ernst die Credit Suisse Vorgaben und Wünsche ihrer Kunden nimmt, zeigt die folgende Aussage meines ehemaligen Beraters vor dem Handelsgericht:

AF, wie wir auf die Politik gekommen seien:
Ich gehe davon aus, dass wir aufgrund der asset allocation darauf gekommen sind. Wahrscheinlich hat Herr Rey gesagt, dass er keine amerikanischen Papiere wolle. Zur damaligen Zeit haben sich viele über Bush und den Krieg in Irak aufgeregt. Das ist für mich immer eine Gegenwartssituation. Ich habe gewusst, dass Herr Rey keine amerikanischen Papiere wollte und habe dies entsprechend in den asset allocation festgehalten.

AF, ob die Haltung des Klägers bei diesem Verkaufsgesprächs keine Rolle mehr gespielt habe?
Nein. Zudem ist es für mich auch keine amerikanische Anlage. Es ist eine Anlage in Schweizer Franken und der Kläger hat dadurch auch nicht von der amerikanischen Gesellschaft profitiert. Zudem ging die Amtszeit von Bush dem Ende zu. Die ursprüngliche Haltung des Klägers war für mich zu dieser Zeit nicht mehr relevant.

Gemäss Aussage vom Anwalt der Credit Suisse wurde ich ausreichend über die amerikanische Herkunft der Lehman-Papiere informiert. Wie soll das gehen, wenn der ehemalige Berater zu Protokoll gibt, dass Lehman-Papiere für ihn keine amerikanischen Anlagen sind (Vergleiche oben Punkt 97)?

Der Verkauf der Lehman-Papiere fand genau am Tag des New York Marathons statt, an dem ich aus politischen und moralischen Gründen erneut nicht als Betreuer dabei war! Dazu noch eine Zeugenaussage des Reisebüros, für das ich Marathonreisen begleite, das der Credit Suisse ebenfalls vorlag:

Ich bestätige hiermit, dass ich wiederholt von seiner grotesken Abneigung bezüglich Amerika in der Zeit von 2003 bis 2008 erfuhr und er keinerlei Interesse zeigte auch lukrative Reisen zu seinen Lieblingsmarathons wie Boston, Chicago oder zum New York City Marathon zu begleiten.

Auch der Zeuge der Credit Suisse widerspricht sich während der Befragung mehrmals. So erklärt er...:

Vorhalt, S. 7 KD, Zielformulierung:
Ich gehe davon aus, dass ich die Ziele, wie sie formuliert sind, so vorgetragen und besprochen habe. Das ist der Normalfall. Aber es ist schon sehr lange her. Ich weiss nicht, ob ich mit dem Kunden die Dokumentation durchgegangen bin. Normalerweise bespricht man nicht jede Seite, sondern geht nur auf einzelne Punkte ein. Schliesslich nimmt der Kunde das Dokument mit.

Über das Gespräch gibt es keine Aktennotiz.

...um dann 3 Minuten später diese Aussage zu machen:

AF, ob die Bedürfnisse von Herrn Rey schriftlich festgehalten worden seien:
Ja, es gibt eine Notiz, dass Herr Rey keine amerikanischen Papiere wollte. Ich machte dies, weil ich eigentlich dazu angehalten bin, die assert allocation der Bank umzusetzen.

Brisante Aussage auch vom Zuständigen für strukturierte Produkte, Abteilung «Structured Derivates Incubation» bei der Credit Suisse in Zürich (AB 22 = «Podium Note auf Aktien in Schweizer Franken»):

AF, ob ich und meine Abteilung bei der Erstellung von AB 22 beteiligt gewesen seien:
Ja, das hat mein Team erstellt und es wurde auch von der Rechtsabteilung abgesegnet.

AF, ob ich zum Begriff Entwicklung etwas sagen könne (vgl. Frage 1):
Das Ziel von strukturieren Produkten ist die Befriedigung von Kundenbedürfnissen. Hier ging es darum, nebst einem fixen Zins und bei positiver Markterwartung eine Mehrrendite zu erzielen ist. Im schlechtesten Fall kommt man das Kapital zurück, sofern der Emittent nicht in Konkurs fällt.
Gemäss assert allocation sind wir gehalten, verschiedene Produkte mit verschiedenen Risikokategorien etc. zu entwickeln.

Der Regionalleiter der Credit Suisse bemerkte die Brisanz dieser Aussage und erklärte:

AF, ob ich gewusst habe, dass die streitgegenständlichen Podium Note aus der Küche von Herrn [redacted] gekommen sei:
Nein, für mich ist das ein Lehmann Produkt. Ich weiss auch nicht, ob Herr Imhasly diese Frage richtig verstanden hat. Evt. wurde nur die Selektion von Herrn [redacted] vorgenommen.

Vor Gericht zweifelte der Anwalt der Credit Suisse die Aussagen meiner Zeugin an, die vom gleichen Berater auf die gleiche Weise hereingelegt wurde. Er unterstellte ihr in seinem Schlussplädoyer sogar Unglaubwürdigkeit!

Seinen Zeugen, meinen ehemaligen Berater, lobte er und meinte, er sei zuverlässig und sehr glaubwürdig. Trotzdem behauptet er in mehreren wesentlichen Punkten das Gegenteil von ihm!!

Das ist nur eine kleine Auswahl von sehr vielen Ungereimtheiten in diesem Rechtsstreit!

Weitere Infos finden Sie auf www.banken-arroganz.ch

Hugo Rey
Neufeldstr. 5
3012 Bern
Tel.: 031 302 58 10