



EuropaInstitut

AN DER UNIVERSITÄT ZÜRICH

Vortragsreihe am Mittag

Aktuelle Rechtsentwicklungen in der Schweiz und auf internationaler Ebene - aufbereitet für die Praxis

Freitag, 27. Januar 2012

Juristische, ökonomische und soziale Aspekte der Prozessfinanzierung

Peter Dähler

- Entwicklung
- Produkt
- Voraussetzungen
- Geschäftsmodell
- Mittelbeschaffung
- Praxis Schweiz
- Soziale Relevanz
- Anbieter Schweiz?
- Zukunft

Prozessfinanzierung

Peter Dähler, Rechtsanwalt, Giacomettistr. 15, CH-8049 Zürich, +41 44 341 41 23, pdaehler@bluewin.ch

- Vorläufer (Insolvenzsituationen, CFAs)
- USA 1997 (heute 20 ALFA-Mitglieder)
- Deutschland 1998 (Foris AG)
- UK 2002 (IM Litigation Funding)
- Schweiz 2004 (BGE 131 I 223 vom 10.12.2004, Allianz ProzessFinanz GmbH)

Prozessfinanzierung: Entwicklung

2

- **Finanzierung** (Anwaltskosten, Gerichtskostenvorschüsse, Expertisen etc.)
- «**Versicherung**» (Parteientschädigung)
- Rückzahlung Kosten / **Erfolgsbeteiligung** (i.d.R. 20-30%) nur im Erfolgsfall

- Je nach Anbieter **Flexibilität und Zusatz-Dienstleistungen** (Early Case Management, Organisation, Weitervermittlung, Sammelklagen)

Prozessfinanzierung: Produkt

3

- Forderung
- Mindeststreitwert
- Gute Erfolgsaussichten
- Hohe Bonität der Gegenpartei

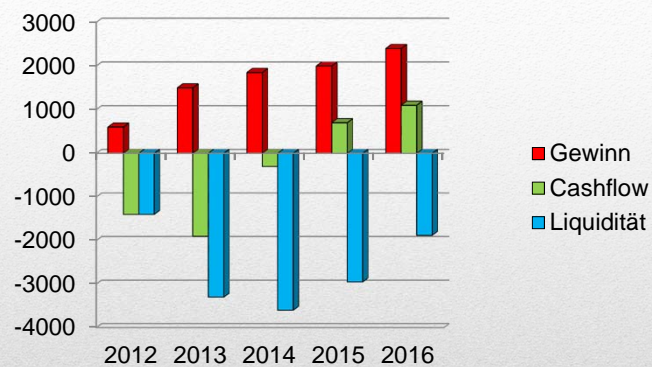
Prozessfinanzierung: Voraussetzungen

4

- Branchenübliche Kennzahlen:
 - Streitwert (min. Ø 2 Mio. CHF)
 - Prozesskosten (max. Ø 15% des Streitwerts)
 - Erfolgsaussichten (min. Ø 60%)
 - Erfolgsbeteiligung (min. Ø 25%)
 - Verfahrensdauer (Ø max. 2 Jahre)

Prozessfinanzierung: Geschäftsmodell

5



Prozessfinanzierung: Geschäftsmodell

6

- Eigenkapital
- Vermittlung an Investoren / Fonds

- Limitiertes Eigenkapital:
 - Eigenfinanzierung
 - Co-Finanzierung
 - Weitervermittlung

Prozessfinanzierung: Mittelbeschaffung

7

- Sehr grosse Nachfrage
- Hohe Ø-Streitwerte
- Rechtsgebiete
- Zusammenarbeit mit Anwälten
- Underwriting-Rules

Prozessfinanzierung: Praxis Schweiz

8

- Unentgeltliche Rechtspflege
- Rechtsschutzversicherung
- Erfolgsaussichten
- Gerichtskostenvorschüsse
- Nicht geführte Prozesse

Prozessfinanzierung: Soziale Relevanz

9

- Allianz ProzessFinanz GmbH
- JuraPlus AG
- Profina
- Advofin
- Foris AG Deutschland

Prozessfinanzierung: Anbieter Schweiz?

10

- Grosse Nachfrage, geringes Angebot
- Gesucht: Investoren
- Internationale Prozessfinanzierer
- Anwaltskreise, Stiftungen, Vereine

Prozessfinanzierung: Zukunft

11

Juristische, ökonomische und soziale Aspekte der Prozessfinanzierung

Peter Dähler, 27.01.2012, für das EuropaInstitut an der Universität Zürich

1. Übersicht

Mein Vortrag mit dem Titel „Juristische, ökonomische und soziale Aspekte der Prozessfinanzierung“ soll Ihnen effektiv eine Übersicht darüber geben, wie diese Dienstleistung einzuordnen ist, wie das Produkt aussieht oder aussehen könnte, was für wirtschaftliche Überlegungen dahinter stecken und wie es in der Praxis gehandhabt wird. Ich werde auch versuchen, diese Dienstleistung unter sozialen Aspekten zu würdigen und aufzuzeigen, was womöglich die Zukunft bringen wird.

2. Entwicklung

Die Prozessfinanzierung hat als solche noch keine lange Geschichte. Es gibt aber Hinweise, dass in England im Zusammenhang mit Insolvenzen bereits 1880 erste Prozessfinanzierungen praktiziert wurden. Auch die Conditional Fee Agreements (CFAs) mit Anwälten werden im angelsächsischen Rechtsraum seit längerem praktiziert und sind wenigstens teilweise mit einer Prozessfinanzierung vergleichbar.

Die Finanzierung eines ganzen Prozesses inklusive Gerichtskosten und Parteientschädigung gibt es jedoch erst seit 1997 in den USA. Heute gibt es dort inzwischen 20 Prozessfinanzierer, die in der American Legal Finance Association ALFA organisiert sind.

In Deutschland war es die Foris AG, die 1998 als Pionierin dieses Geschäft aufnahm und übrigens ab 2000 auch bereits Prozesse in der Schweiz finanzierte. Es folgten die Versicherer DAS, Roland und Allianz. Das breite Angebot in Deutschland sorgte dort für eine gute Etablierung im Markt.

In England wurde die Prozessfinanzierung in der heutigen Form mit der IM Litigation Funding erst 2002 etabliert. Es gab jedoch wie gesagt Vorläufer. Und inzwischen gibt es dort sehr viele Anbieter.

Anders in der Schweiz, wo jegliche Formen von Erfolgsbeteiligungen in Prozessen lange verpönt blieben. Im Jahr 2002, als ich noch im Allianz Konzern tätig war, durfte ich ein Projekt für Nachwuchsführungskräfte coachen, das zum Ziel hatte, eine Prozessfinanzierungsgesellschaft in der Schweiz zu gründen. Das damals neue Zürcher Anwaltsgesetz verbot allerdings noch ausdrücklich die Prozessfinanzierung. Und es war die Allianz ProFi Deutschland, die damals den Ausschlag dafür gab, dass dieses Gesetz im Rahmen der abstrakten Normenkontrolle vom Bundesgericht überprüft wurde. Das Bundesgericht entschied am 10.12.2004 mit dem Entscheid 131 I 223, dass das Verbot die Wirtschaftsfreiheit verletzte. Damit war der Weg frei für die Allianz, um die Dienstleistung in der Schweiz anzubieten. Sie tat es jedoch nicht mit einer eigenen Gesellschaft, sondern mandatierte für die Fallprüfung zuerst die CAP Rechtsschutz und später die Kanzlei von RA Hans Weissberg.

3. Produkt

Das Produkt „Prozessfinanzierung“ ist eigentlich schnell erklärt. Es besteht aus einem eigentlichen Finanzierungsteil bezüglich Anwaltskosten, Gerichtskosten und Expertisen und aus einem Versicherungsteil bezüglich des Risikos, bei Verlust eine Parteientschädigung zahlen zu müssen. Trotz dieses eigentlichen Versicherungsteils untersteht die Prozessfinanzierung weder in Deutschland noch in der Schweiz der Finanzmarktaufsicht und kann also relativ frei betrieben werden. Das Bundesgericht hat im genannten Leitentscheid 131 I 223 sogar ausdrücklich erwähnt, dass die Prozessfinanzierung keine Versicherung sei, da der Kunde nicht mit Blick auf ein künftiges Risiko eine Prämie bezahle (sondern mit Blick auf ein vergangenes Ereignis). Ganz anders in England, wo es die After The Event (ATE) Insurance schon lange gibt. Dort untersteht die Prozessfinanzierung der Versicherungsaufsicht, was dem Kunden natürlich eine grössere Sicherheit bezüglich Solvenz gibt.

Eine Rückzahlung oder Gegenleistung für diese Finanzierung und Versicherung ist – und das ist das Besondere an der Prozessfinanzierung – nur im Erfolgsfall geschuldet. Wird also ein Prozesserlös erzielt, werden davon die gehaltenen Kosten gedeckt, und der Prozessfinanzierer erhält eine Erfolgsbeteiligung in der Regel von 20-30%.

Vor allem im englischen Raum, aber auch in unseren Breitengraden wird dieses beschriebene Grundprodukt recht flexibel gehandhabt, das heisst es werden Teilfinanzierungen angeboten (z.B. nur ein Verfahrensschritt oder nur die Gerichtskosten) oder die Dienstleistung umfasst ein Early Case Management, das heisst der direkt anfragende Kunde wird zuerst auch einmal juristisch betreut, Kontakte mit der Gegenpartei finden statt, die Vertretung wird organisiert, Sammelklagen werden organisiert usw.. In Deutschland ist dies aufgrund des strengen Anwaltsmonopols nicht möglich. In der Schweiz wäre es denkbar.

4. Voraussetzungen

Auch die Voraussetzungen, damit eine Prozessfinanzierung möglich ist, sind schnell erklärt. Es braucht eine Geldforderung, die einen gewissen Mindeststreitwert aufweist. In Deutschland liegen die Mindeststreitwerte aufgrund der günstigeren Verfahren etwas tiefer bei ca. € 100'000 bis 200'000. In der Schweiz in der Regel bei CHF 300'000, in England meist bei 2 Mio. Pfund.

Da die Prozessfinanzierer allein vom Erfolg leben, müssen die Erfolgsaussichten eines Falles selbstverständlich hoch sein. Ich weiss, es ist schwierig, es in Prozenten auszudrücken, aber mit beispielsweise 70% wird einfach versucht, das Wort überwiegend irgendwie in einer Zahl auszudrücken. Erstaunlicherweise sind es oft die Anwälte, die sich anlässlich von Fallanmeldungen auf solche Einschätzungen einlassen.

Schliesslich ist die Bonität der Gegenpartei sehr wichtig. Meist geht es um hohe Streitwerte. Da sollte eine Gegenpartei den geforderten Betrag mehr oder weniger locker bezahlen können, sonst gehen am Ende beide, also Prozessfinanzierer und Kunde, leer aus, obwohl der Fall gewonnen wird. Da auf der Gegenseite häufig Banken, Versicherer, Erben oder grössere Firmen stehen, ist die Bonität aus meiner Erfahrung jedoch nur selten wirklich ein Thema.

5. Geschäftsmodell

Das klassische Geschäftsmodell eines Prozessfinanzierers sieht folgende Kennzahlen vor: Einen Streitwert von durchschnittlich 2 Mio. Franken bzw. – und das ist natürlich der entscheidende Wert - zu erwartende Prozesskosten von maximal 15% des Streitwerts. In der Schweiz liegen bezeichnenderweise die durchschnittlichen Anfragen in diesem Bereich. Dass man auch tiefere Streitwerte finanziert, hat oft marketingtechnische Gründe. Zudem sind Streitigkeiten mit tieferen Streitwerten halt auch beliebt, weil sie ein geringeres Klumpenrisiko darstellen und man oft hofft, sie würden dann schon bereits in Vergleichsverhandlungen erledigt, so dass das Verhältnis Streitwert/Prozesskostenrisiko wieder stimmt.

Die Erfolgsaussichten eines Falles müssen überwiegend sein, beziffere man dies nun mit einem Wert von 60% oder 70%. Die Angelegenheit muss einfach als erfolgversprechend erscheinen.

Damit sich das Geschäftsmodell rechnet, müssen am Ende im Durchschnitt 25% Erfolgsbeteiligung resultieren. Berücksichtigt man Inkassorisiko und Vergleichsszenarien, so ist dieser Wert recht ambitiös, selbst wenn man von einer vereinbarten Beteiligung von 30% ausgeht.

Auch die Verfahrensdauer spielt für das Geschäftsmodell eine grosse Rolle. Wir haben zwar immer wieder ewig dauernde Verfahren im Kopf, doch besagt die Statistik durchaus, dass in der Schweiz mit einer durchschnittlichen Verfahrensdauer von 2 Jahren gerechnet werden kann. Angelegenheiten, die von vornherein länger dauern, werden von Prozessfinanzierern sicher noch kritischer beurteilt, da das investierte Kapital auf diese Weise sehr lange nicht zur Verfügung steht.

6. Geschäftsmodell - Chart

Graphisch dargestellt sieht das Geschäftsmodell so aus, dass relativ früh wenn nicht schon im ersten Geschäftsjahr eines typischen Prozessfinanzierungsunternehmens Gewinne ausgewiesen werden müssen, da die Ansprüche auf eine Erfolgsbeteiligung eigentlich schon recht früh teilweise aktiviert werden müssten. Das Problem liegt jedoch darin, dass der eigentliche positive Cashflow erst relativ spät einsetzt, nämlich wenn die ersten Verfahren Geld abwerfen. So wird in einem Modell, das die vorher genannten Kennzahlen verwendet, erst im vierten Jahr ein positiver Cashflow erzielt. Und noch viel länger, nämlich bis ins siebte oder achte Jahr dauert es, bis die Investition zurückbezahlt ist.

7. Mittelbeschaffung

Die Zahlen des typischen Geschäftsmodells zeigen, weshalb es nicht sehr viele Investoren gibt, die sich von diesem Geschäftsmodell angezogen fühlen. Es dauert eine ganze Weile, bis der Stein ins Rollen kommt. Und man muss von Anfang an die Parameter einhalten, um ihn ins Rollen zu bringen. Sobald das Unternehmen aber diese schwierige Phase überstanden hat, winken Erträge, die im zweistelligen Prozentbereich liegen.

Nun gibt es verschiedene Möglichkeiten der Finanzierung: Einerseits gibt es die Möglichkeit, mit einem grossen Eigenkapital zu starten. Das ist das Modell, das beispielsweise die Deutschen Versicherer gewählt haben. Hier besteht auch für den Kunden die Gewähr, dass genug Geld zur Verfügung steht, um auch einen langen Prozess durchzufinanzieren. Wenn also eine Allianz oder wie bei der DAS oder heute Legial AG die Munich Re dahinterstehen, dann weiss jeder, dass er sich keine Sorgen machen muss. Vor allem im angelsächsischen Raum wird jedoch ein System mit Fonds gewählt, die das Risiko je eines Falles tragen. Die Prozessfinanzierer agieren hier nur als Vermittler des Risikos, das heisst sie übernehmen die gesamte Dienstleistung der Fallprüfung und des Case-Managements und versuchen dann, den Fall in einem Fonds zu platzieren und gleichzeitig den Versicherungsteil durch einen Rechtsschutzversicherer abzusichern. Meist sind es mehrere Zellen eines Fonds, die vom selben Risikokomitee geführt werden, welches über die Investition entscheidet.

Anders als im Eigenkapitalmodell, in welchem meist der gesamte Risiko-Aannahmeprozess inhouse vollzogen wird und natürlich strenge Underwriting-Rules gelten, kommt beim Vermittlungsmodell meist ein zweistufiges Verfahren zum Zug, bei welchem zuerst der Vermittler den Fall prüft und aufbereitet und diesen dann dem Risikoträger zu einer zweiten und entscheidenden Überprüfung übergibt.

Gerade in England gibt es oft auch einfach das Modell eines klar definierten Risikokapitals, das nicht überschritten werden darf. Für Fälle, die das Kontingent übersteigen, werden dann Co-Finanzierer gesucht; oder sie werden einfach an einen anderen Investor weitervermittelt.

8. Praxis Schweiz

In der Schweiz – das konnte ich in meiner Tätigkeit des letzten Jahres feststellen – gibt es eine enorme Nachfrage nach Prozessfinanzierung. Aufgrund meiner Erfahrung schätze ich das jährliche Potenzial von Anfragen auf gegenwärtig ca. 150 Fälle à durchschnittlich ca. 5 Mio. Franken Streitwert.

Sollte die Dienstleistung einen höheren Bekanntheitsgrad erlangen, etwa einen solchen wie in Deutschland, dürfte der Markt auch gut und gerne 4-500 Anfragen generieren, allerdings dann mit geringerem Durchschnittsstreitwert.

Die hohen Streitwerte, die in der Schweiz angefragt werden, machen das Geschäft zusätzlich interessant, weil in diesen Gefilden das Verhältnis Streitwert/Prozesskosten stimmt.

In der Praxis gibt es viele Haftpflichtfälle aus Personenschäden, die mit Streitwerten im unteren Millionenbereich verbunden sind. Die Anspruchsteller haben das Geld nicht, um diesen Schaden prozessual durchzusetzen. Und darauf setzen die Haftpflichtversicherer natürlich. Ebenfalls prominent vertreten sind Ansprüche gegen Vermögensverwalter und Banken, oft aus einem totalen Vermögensverlust, so dass nicht einmal mehr ein Prozess selbst finanziert werden kann. Dann gibt es Berufshaftpflichtfälle, Fälle aus Versicherungsvertrag und anderen Verträgen, oft im Zusammenhang mit Immobilien. Und schliesslich gibt es recht viele Erbrechtsfälle, Verantwortlichkeitsklagen, Fälle von unlauterem Wettbewerb oder Immaterialgüterrechtsverletzungen. Aber die Aufzählung ist keinesfalls abschliessend. Sie zeigt nur, wo die Konstellation besonders oft vorkommt, dass ein Anspruchsteller zwar eine hohe Forderung hat, aber praktisch kein Geld, um diese durchzusetzen.

Die Zusammenarbeit mit Anwälten habe ich in der Zeit bei JuraPlus als sehr angenehm erlebt. Es braucht einen recht umfassenden Austausch. Es sind meist die Details eines Falles, die über die Erfolgsaussichten entscheiden. Deshalb reicht es nicht, eine Klageschrift und deren Beilagen zu lesen. Man muss bereits die Position der Gegenpartei vorweg nehmen können. Und dies ist dann schwierig, wenn sich diese in der vorgängigen Korrespondenz mit dem Argumentieren zurückgehalten hat.

Die Underwriting-Rules müssen zwangsläufig streng sein, sofern das Geschäftsmodell Erfolg bringen soll. Seit jeher geistert der Wert einer Annahemequote von 10% der Fälle herum. Es scheint jedoch, dass gewisse deutsche Anbieter inzwischen einen so guten Austausch mit der Anwaltschaft haben, dass diese Quote stark steigt, dass also die wenig erfolgsversprechenden Fälle gar nicht mehr vorgelegt werden. In England scheinen übrigens weniger strenge Underwriting-Rules vorzuherrschen.

9. Soziale Relevanz

Es ist eigentlich sehr schmerzhaft mitanzusehen, dass unser Rechtssystem dem normalen Bürger oft verwehrt bleibt und dass es kräftige Protagonisten oft darauf ansetzen.

Natürlich gibt es die unentgeltliche Rechtspflege, aber oft reicht ein illiquides Grundstück im Ausland, oder ein geringer Überschuss, um nicht mehr in diesen Genuss zu kommen. Ich habe oft erlebt, dass ein Anspruchsteller zwar beispielsweise noch CHF 50'000 auf dem Konto hätte, aber diese letzte Reserve nicht für einen Prozess aufs Spiel setzen möchte.

In diesem Sinn halte ich die Rechtsschutzversicherungen eigentlich für eine sehr sinnvolle soziale Institution, um der wenig vermögenden Mittelklasse zu ihrem Recht zu verhelfen. Gerade bei Haftpflichtstreitigkeiten, die ja vom Rechtsschutz abgedeckt würden, ärgere ich mich manchmal geradezu, dass keine Rechtsschutzversicherung besteht.

Beide Vehikel, also die unentgeltliche Rechtspflege wie die Rechtsschutzversicherung, sind zudem so ausgelegt, dass nur geradezu aussichtslose Fälle nicht weiterverfolgt werden müssen.

Das ist bei der Prozessfinanzierung natürlich anders. Da wird ein Fall auf Herz und Nieren überprüft, bis er finanziert wird. Man kommt also nicht so schnell in ihren Genuss. Die überwiegenden Erfolgsaussichten spielen eine entscheidende Rolle.

Trotzdem: Viele Fälle werden in Rechtsschutzversicherungen von der Deckung ausgeschlossen. Fälle des Erbrechts, Familienrechts, Fälle im Zusammenhang mit Immobilien oder Vermögensverwaltung. Gesellschaftsrechtliche Fälle oder immaterialgüterrechtliche Fälle. All diese Risiken werden nicht gedeckt. Und bei diesen werden aufgrund der hohen Streitwerte neuerdings dann auch sehr hohe Gerichtskostenvorschüsse verlangt, so dass als letzter Ausweg nur noch die Prozessfinanzierung bleibt. Hier gibt man zwar einen Teil des Prozesserlöses ab, könnte aber ohne diese Finanzierung gar nicht prozessieren. Ich habe dann auch oft in Fällen, die nicht finanziert worden sind, nachgefragt, ob schlussendlich doch ein Prozess angehoben wurde. In allen Fällen, die mir bisher bekannt sind, wurde schlussendlich nicht geklagt.

Ich habe übrigens festgestellt, dass die Anwälte oft recht viel Arbeit leisten, ohne einen entsprechenden Honorarvorschuss zu erhalten. Meist scheidet der Fall erst bei Eintreffen der Gerichtskosten-Vorschussrechnung.

Gerichte beklagen sich oft über die steigende Prozessfreudigkeit. Dies mag bei Rechtsschutz gedeckten Fällen tatsächlich ein Problem sein. Meine Befürchtung ist jedoch eine andere. Viele Forderungen werden in der Schweiz fallen gelassen, weil die Hürde, in einen Prozess einzusteigen, zu hoch ist.

10. Anbieter Schweiz?

Das Fragezeichen hinter den Schweizer Prozessfinanzierern hat seine Bedeutung. Schaut man nämlich genauer hin, gibt es kaum Anbieter.

Die Allianz ProzessFinanz GmbH hat im Verlauf des Jahres 2011 ihre Tätigkeit eingestellt. Nicht etwa, weil sich das Geschäft nicht lohnte, sondern vielmehr, weil sich in Streitfällen immer wieder Interessekonflikte ergaben. Das ist ein Problem, das sich bei unabhängigen Finanzierern nur selten ergibt. Trotzdem ist der Verlust dieses Anbieters in der Schweiz sehr bedauerlich. Ich glaube jedoch, dass RA Hans Weissberg Fälle, die ihm vorgelegt werden, immer noch zu vermitteln versucht.

Die JuraPlus AG wird sich im kommenden Jahr als Anbieter noch bewähren müssen. Ihr Start letztes Jahr war aus meiner Sicht erfolgreich. Wie es weitergeht, wird vor allem davon abhängen, ob im Markt Kontinuität gezeigt und Vertrauen gewonnen werden kann.

Bei Nachforschungen stösst man auf weitere Namen. So gibt es einerseits die Profina. Dabei handelt es sich um eine Firma, die mit Bratschi Wiederkehr & Buob verbunden ist. Ich weiss jedoch nicht, was für Fälle sie finanziert.

Von der Advofin wird bestätigt, dass zurzeit keine Fälle finanziert werden.

So bleibt lediglich noch die Foris AG aus Deutschland, die auf meine Anfrage angibt, nach wie vor Prozesse in der Schweiz zu finanzieren. Aufgrund der höheren Prozesskosten in der Schweiz ist die Schwelle der Finanzierung etwas höher als bei Fällen in Deutschland, jedoch nicht anders als bei den verbleibenden Schweizer Finanzierern.

11. Zukunft

Es bleibt also bei der Tatsache, dass es eine grosse Nachfrage nach Prozessfinanzierung gibt. Dem steht ein geringes Angebot gegenüber. Gesucht sind also Investoren, die ein Interesse an dieser Art von Investition haben, die sich, richtig betrieben, langfristig rechnet und wenig krisenanfällig ist.

Eine gewisse Hoffnung besteht, dass sich internationale Prozessfinanzierer noch vermehrt für den Schweizer Markt interessieren. Die Schwierigkeit besteht jedoch immer darin, die Fälle in einem Land von aussen verlässlich prüfen zu können.

Was ich in meinen vielen Gesprächen in Anwaltskanzleien unter anderem gesehen habe, ist der Wille zu einer Art Selbsthilfe. Das heisst, es schliessen sich mehrere Anwälte zusammen und gründen eine AG, die Prozesse in einem Rechtsgebiet finanzieren soll, das sie gut abschätzen können. Entscheidend ist hier die Frage der Wahrung und Interpretation der Unabhängigkeit. Ich glaube jedoch, dass diese mit einer entsprechenden Eigenregulierung durchaus gewahrt werden kann.

Im Weiteren sehe ich für Stiftungen und grosse Vereine eine Möglichkeit, ihre Finanzen sinnvoll den Interessen ihrer Destinatäre und Mitglieder zu widmen. Manch ein Grossverband schliesst für seine Mitglieder eine Rechtsschutzversicherung ab, die dann oft auch in wenig aussichtsreichen Fällen Deckung gewähren muss, was wiederum die Prämien in die Höhe treibt. Würde das Ziel mit Prozessfinanzierungen verfolgt, könnte der Verband besser bestimmen, welche Verfahren wirklich dem Vereinszweck entsprechen. Und das Geld käme – anders als bei Versicherungen – zu einem höheren Prozentsatz dem tatsächlichen Zweck zu Gute und nicht der Verwaltung oder dem Vertrieb. Und schliesslich wäre diese Aktivität nach einer gewissen Zeit selbsttragend.