



SonntagsZeitung
8021 Zürich
044/ 248 40 40
www.sonntagszeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 194'764
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 229.65
Abo-Nr.: 1084174
Seite: 59
Fläche: 60'602 mm²

«Kick-backs der Banken machen Vermögensverwaltung billiger»

Im Interview nimmt der Verband Stellung zur Kritik an der Branche und an der Praxis der Retrozessionszahlungen von Banken an unabhängige Vermögensverwalter



Beatrice Zwicky, Alexander Rabian: «Unterschiedliche Gestaltung des Umgangs mit Retrozessionen»

VON ARMIN MÜLLER (TEXT) UND BRUNO SCHLATTER (FOTO)

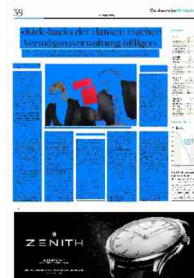
Die SonntagsZeitung beleuchtete vor zwei Wochen mit dem Artikel «Diener zweier Herren» die Branche der Vermögensverwalter. Der Titel bezog sich darauf, dass manche Vermögensverwalter neben dem Vermögensverwaltungshonorar des Kunden Retrozessionen oder Kick-backs von den Banken einstreichen, bei denen die Vermögensverwalter Dienstleistungen und Finanzprodukte

für ihre Kunden beziehen. Im folgenden Interview nimmt der Verband Schweizerischer Vermögensverwalter Stellung zur Kritik.

Vermögensverwalter werden sowohl von ihren Kunden als auch von den Banken bezahlt: Agieren Vermögensverwalter als Diener zweier Herren?

Alexander Rabian: Nein! Vom normativen regulatorischen Rahmen her könnte die Lage nicht eindeutig sein: Der unabhän-

gige Vermögensverwalter ist einseitig parteilich auf der Seite des Kunden. Er ist die Nahtstelle zwischen dem Kunden und der Finanzdienstleistungen und Finanzprodukte anbietenden Industrie, aber er steht dabei auf der Seite des Kunden und ist zur Wahrung von dessen Interessen verpflichtet. Das ist ganz klar durch die von der Finanzmarktaufsicht (*Finma*) anerkannten schweizerischen Standesregeln für die unabhängige Vermögensverwaltung so



SonntagsZeitung
8021 Zürich
044/ 248 40 40
www.sonntagszeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 194'764
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 229.65
Abo-Nr.: 1084174
Seite: 59
Fläche: 60'602 mm²

vorgegeben.

Steht es nicht im Widerspruch zur Unabhängigkeit, wenn sich der Vermögensverwalter von der Bank eine Provision dafür bezahlen lässt, dass er Kunden samt ihrem Vermögen zur Bank vermittelt hat?

Rabian: Betrachten wir doch die simple Ökonomie hinter den Vorgängen: In den Preisen aller Produkte und Dienstleistungen, die irgendwo angeboten werden, stecken Vermarktungskosten drin. Die Vermarktungskosten sind eingepreist, und sie verteuern die Produkte und Dienstleistungen. Wenn nun der Vermögensverwalter gemeinsam mit seinem Kunden von der Bank einen Anteil der Vermarktungskosten zurückfordert, dann sorgt er dafür, dass die Produkte und Dienstleistungen für den Kunden im Endeffekt billiger werden. Dies gilt, wenn es richtig gemacht wird und wenn zwischen dem Kunden und dem Vermögensverwalter klare Abmachungen bestehen.

Wäre es für die Vermögensverwalter nicht vernünftiger, auf Retrozessionen zu verzichten und sich auf ein vom Kunden bezahltes Vermögensverwaltungshonorar zu beschränken?

Rabian: Nein! Die Abgeltungen der Banken sind im Endeffekt die schärfste Waffe, mit welcher Vermögensverwalter und Kunde als Nachfrager ihre Marktmacht dazu nutzen können, die angebotenen Produkte und Dienstleistungen im Interesse des Kunden billiger zu machen. Am Ende des Tages ist entscheidend, wie hoch die Gesamtkosten der Vermögensverwaltung für den Kunden sind.

Wissen die Kunden nicht zu wenig über die Kosten, die zum Teil in den Anlageprodukten versteckt

sind?

Beatrice Zwicky: Alles muss für den Kunden transparent sein: Der Vermögensverwalter muss dem Kunden aufzeigen, weshalb welches Produkt in seinem Portfolio liegt und welches die daraus entstehenden Kostenkomponenten sind. Wenn darüber Transparenz herrscht, besteht keine Gefahr, dass irgendwelche Partikularinteressen überhandnehmen. Das Wichtigste ist, dass zwischen Vermögensverwalter und Kunde Transparenz herrscht. Dies sollte selbstverständlich auch dann gelten, wenn der Vermögensverwalter Mitarbeiter einer Bank ist.

Wäre die Transparenz ohne die kritisierten Rückvergütungen nicht grösser?

Rabian: Entscheidend ist nicht, wer wem welche Zahlungen leistet. Entscheidend ist, wie hoch die Anlage- und Vermögensverwaltungskosten für den Kunden am Ende gesamthaft sind. Kosten sind nämlich der wichtigste Renditefresser bei der Vermögensanlage. Und hier zeigen mittlerweile zahlreiche Studien, dass die Vermögensverwaltung durch Unabhängige nicht teurer ist als entsprechende Dienstleistungen der Banken.

Zwicky: Konkret kann der Umgang mit den Retrozessionen unterschiedlich gestaltet sein. Einzelne Vermögensverwalter, wie zum Beispiel die Firma, bei der ich arbeite, geben alle Retrozessionen an die Kunden zurück und weisen dies auch transparent aus. Dagegen sind die dem Kunden in Rechnung gestellten Vermögensverwaltungskosten vielleicht etwas höher. Andere Vermögensverwalter gehen anders vor. Doch der Kunde sollte nicht bloss eine einzelne Kostenkategorie, sondern immer die Gesamtkosten anschauen.

Retrozessionen

Retrozessionen sind zwischen Banken und unabhängigen Vermögensverwaltern weitverbreitet. Dabei handelt es sich um Rückvergütungen, mit denen ein Teil der Gebühren, die die Bank dem Kunden belastet hat, auf das Konto des unabhängigen Vermögensverwalters fliesst (im Schnitt sind es nach Schätzungen von Experten ein Drittel der Kosten, die als «Retros» zurückfliessen). «Retros» zahlen die Banken von den verschiedensten Arten von Gebühren, z. B. Depotgebühren, Courtagen oder anderen Transaktionskosten. «Retros» werden aber auch von Gebühren bezahlt, die in Anlageprodukten, z. B. Fonds oder strukturierten Produkten, enthalten sind. Manchmal geben die Banken auch einen Teil der Vertriebskommissionen, die sie für den Verkauf von Fremdprodukten erhalten, so weiter.

Sprecher für die Branche der Vermögensverwalter

Beatrice Zwicky, Mitglied im Vorstand des Verbands Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV), ist Gründungspartnerin und Leiterin Anlagekunden der Vermögensverwaltung Forma Futura Invest AG, die auf nachhaltige Anlagen spezialisiert ist. Die Volkswirtschaftlerin besitzt ein Diplom der Swiss Banking School und verfügt über langjährige Berufserfahrung bei verschiedenen Banken.

Alexander Rabian ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der Selbstregulierungsorganisation des Verbands Schweizerischer Vermögensverwalter. Der Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator ist Partner bei Streichenberg Rechtsanwälte und berät den VSV in juristischen Fragen.