

Fonds & Asset Management

Vertriebsentschädigungen Ja oder Nein? Der Markt entscheidet

Editorial von Dr. Matthäus Den Otter, Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA



Mein letztes Editorial als ehemaliger Geschäftsführer der SFA, die seit dem 1. Juli als Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA unter der Führung von Markus Fuchs auftritt, widme ich den Vertriebsentschädigungen. Diese werden in vielen Ländern kontrovers diskutiert, im UK und in den Niederlanden wurden sie gar weitgehend verboten. Während sie gemäss Bundesgerichtsentscheid im Rahmen eines Vermögensverwaltungsmandates an den Endanleger weitergeleitet werden müssen (sofern er ein Honorar an die Bank oder einen unabhängigen Vermögensverwalter zahlt), ist die Rechtslage im Fondsvertrieb, der heute für die Anleger «gratis» ist, anders.

Vertriebskommissionen sind in der gesamten Wirtschaft ein bekanntes Phänomen. Sie gehören zu unserem Alltag: Bei der Entscheidung für ein Frühstücksmüesli stehen Sie vor dem Regal mit zahlreichen Produkten – hauseigene Marken oder Produkte von Drittfirmen. Der Produzent des Müeslis zahlt dem Detailhändler eine Entschädigung dafür, dass er sein Produkt ins Regal stellen und so den Kunden möglichst prominent präsentieren kann.

Auch bei den Anlagefonds gibt es das. So zahlt z.B. ein Fondsanbieter einer Bank eine Entschädigung dafür, dass diese seinen Fonds auf ihre Plattform aufnimmt und ihrer Kundschaft anbietet. Damit delegiert er den gesamten Vertrieb an die Bank, welche dafür eine Entschädigung erhält. Die Vertriebsentschädigung deckt die Kosten für die Bereitstellung der Infrastruktur der Bank und damit zusammen-

hängende Dienstleistungen – z.B. Marketingmassnahmen, Aktualisieren und Weiterleiten von Pflichtpublikationen, Erfüllen von Sorgfaltspflichten etc.

Wenn die Delegation nicht mehr möglich wäre aufgrund eines behördlichen Verbotes von Vertriebsentschädigungen, müsste der Fondsanbieter versuchen, auf anderem Weg an die Kunden seiner Vertriebspartner zu gelangen. Dies würde höhere Kosten für die Anleger verursachen und zudem die offene Fondsarchitektur bedrohen, welche die Möglichkeit bietet, nebst den hauseigenen Fonds auch aus Fonds anderer Anbieter auszuwählen. Denn ohne Vertriebsentschädigung für das Anbieten von Drittprodukten werden Banken und andere Vertriebskanäle vermehrt eigene Produkte bevorzugen. Das Angebot für den Kunden würde kleiner, das Qualitätsniveau sinken. Wenn die Abgeltung für den Vertrieb nicht mehr über das Produkt erfolgt, muss der Kunde dafür separat zahlen. Ob sich dann noch alle Kunden Beratung bei einem Stundenansatz von 150 bis 250 Franken leisten können? Eine Welt ohne Vertriebsentschädigungen wird wohl für die Publikumsanleger teurer.

Die SFAMA möchte es daher dem Markt, d.h. dem Anleger, überlassen, sich entweder für eine «Welt ohne Vertriebsentschädigung», sprich Honorarberatung, oder für eine im Produkt enthaltene Entschädigung zugunsten seiner Berater zu entscheiden. Für alle Finanzprodukte – nicht nur für Fonds – sollen Finanzintermediäre berechtigt sein, Vertriebsentschädigungen zu erheben und zu behalten, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:

- Klare und transparente Vereinbarung der Dienstleistungen für die Vergütung des Finanzintermediärs inkl. Vereinbarung mit dem Kunden betr. Erhebung und Behalten von Vertriebsentschädigungen;
- Offenlegung der Berechnungsmethode und der Höhe der Vertriebsentschädigungen;
- Klare und transparente Beschreibung eventueller Interessenkonflikte.

Oberstes Ziel einer Regulierung im Bereich Vertriebsentschädigungen sollte die Gewährleistung einer fachlich guten, objektiven und auf die Interessen des Anlegers ausgerichteten Beratung sein, die nicht durch die Höhe allfälliger Entschädigungen des Beraters beeinflusst wird. Der Markt, d.h. also Sie, liebe Leserinnen und Leser, wird entscheiden!

matthaeus.denotter@sfama.ch / www.sfama.ch