

# Die Liechtensteinische Landesbank setzt auf ein innovatives und retrozessionsfreies Preismodell im Anlagegeschäft

Die Liechtensteinische Landesbank AG (LLB) hat Anfang Juli als erste Bank in Liechtenstein und zusammen mit der Bank Linth LLB AG (BLL) als eine der ersten Banken in der Schweiz ein wegweisendes Preismodell eingeführt, das auf Vertriebsentschädigungen (Bestandespflegekommissionen bzw. Retrozessionen) für eigene Fonds und Drittfonds verzichtet. Zudem sind die Tarifstrukturen vereinfacht worden. Für ausgewählte Strategieprodukte und Obligationenfonds wurde ein performance- bzw. ein zinsabhängiges Gebührenmodell eingeführt.



**Von Luc Schuurmans**  
Mitglied der Geschäftsleitung  
Private Banking, Bank Linth LLB AG

## Verzicht auf Vertriebsentschädigungen

Im Rahmen ihrer Strategie Focus2015, die eine Fokussierung auf klar definierte Märkte und Kundensegmente zum Ziel hat, richtet die LLB zusammen mit ihrer Tochtergesellschaft Bank Linth ihre Angebots- und Preisstrukturen auf veränderte Kundenbedürfnisse sowie neue und absehbare regulatorische Anforderungen aus.

Seit dem 1. Juli 2014 verzichten die LLB und die BLL sowohl in der Vermögensverwaltung als auch in der Anlageberatung auf Vertriebsentschädigungen (siehe Box) für LLB-Fonds und vergüten Bestandespflegekommissionen für Drittfonds automatisch und zu 100 Prozent den Kunden weiter. Das bietet mehrere grosse Vorteile: Mit dem Verzicht beziehungsweise mit der Weitervergütung der Vertriebsentschä-



**und Mag. Markus Wiedemann**  
Geschäftsführender Direktor  
LLB Asset Management AG

digungen an betroffene Kunden wird Kostentransparenz geschaffen und potenzielle Interessenkonflikte werden

vermieden. Zudem werden die eingesetzten Fonds deutlich günstiger.

Mit dem neuen Preismodell nimmt die LLB zusammen mit der Bank Linth eine Vorreiterrolle ein und wird bereits heute absehbaren regulatorischen Vorgaben gerecht. Gleichzeitig nehmen beide Institute ihre Verantwortung wahr und setzen neue Massstäbe im Umgang mit Retrozessionen.

## «Aktive Fonds zu passiven Preisen»

Die Kunden profitieren von attraktiven, leistungsabhängigen Konditionen für LLB-Fonds, die regelmässig für ihre überdurchschnittliche Performance von unabhängigen Dritten ausgezeichnet werden (z.B. Lipper/Fuchs). Für LLB-Fonds schafft die LLB die Vertriebsentschädigungen gänzlich ab; dadurch werden diese deutlich günstiger. Kunden erhalten somit professionell und aktiv verwaltete sowie risikokontrollierte Fonds zu Preisen, die vergleichbar sind mit jenen von passiv verwalteten Fonds (ETFs). Die tiefen Gebühren wirken sich zudem positiv

## Auswirkungen des neuen Preismodells auf aktiv verwaltete LLB-Fonds

Fonds	TER bis 1.7.14	TER ab 1.7.14*	Bemerkung variables Pricing
LLB Obligationen CHF	0.75%	ca. 0.29%	Neu swapabhängig
LLB Aktien Schweiz (CHF)	1.40%	ca. 0.60%	
LLB Strategie Ausgewogen (CHF)	ca. 1.28%	ca. 1.08%	Neu performanceabhängig

\* Fund-of-Funds – TER durchgerechnet. Die hier aufgeführten Fonds dienen als exemplarische Beispiele. Seit dem 1.7.14 enthalten LLB-Fonds keine Vertriebsentschädigungen mehr. Dadurch sinken die Kosten der Fonds teilweise erheblich. Um den Kostenrückgang darzustellen, werden hier erwartete TER angegeben, die auf dem konkreten Berechnungssatz und dem jeweiligen Zinsniveau bzw. der langfristigen Ertragsersparung berechnet wurden.

auf die längerfristige Wertentwicklung der Fonds aus.

### Performanceabhängige Tarife bei ausgewählten LLB-Strategiefonds

Auf Bewährtes setzen LLB und BLL noch stärker: Zum bestehenden leistungsabhängigen Tarif (Performance Fee) in der Vermögensverwaltung bietet die LLB als eine der ersten Banken in Europa bei ausgewählten LLB-Strategiefonds einen performanceabhängigen Tarif an. Neben einem fixen Basisarbitar von 0,20% p.a. wird ein Anteil von einem Zehntel der positiven Nettoperformance bis maximal 1,20% verrechnet. Diesen variablen Tarifanteil zahlen die Anleger nur dann, wenn sich das Fondsvermögen nach Abzug sämtlicher Kosten positiv entwickelt.

### Zinsabhängige Gebühr bei ausgewählten Obligationen- und Geldmarktfonds

Ein ebenfalls fairer und innovativer variabler Tarif wurde für die LLB-Obligationenfonds CHF, EUR und USD sowie für die Geldmarktfonds entwickelt. Die Kostenbelastung richtet sich nach dem aktuellen Zinsumfeld. Das heisst für die Anleger, dass sie beim aktuell tiefen Zinsniveau von besonders günstigen Konditionen profitieren können.

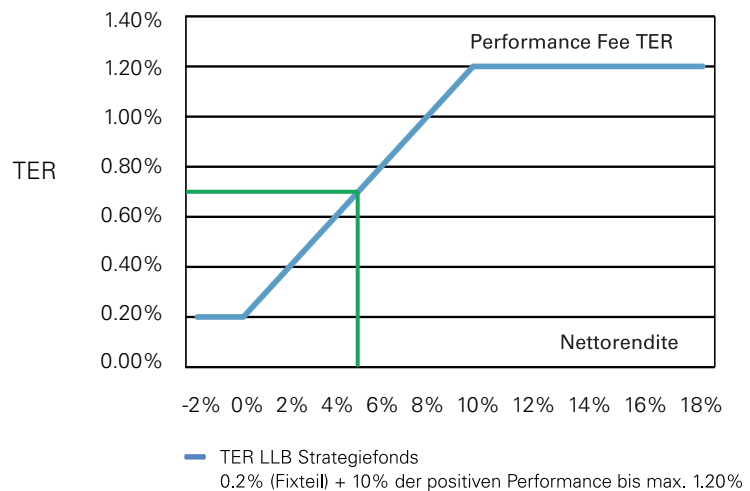
Neben diesen Kernelementen des neuen Preismodells im Anlagegeschäft vereinfachen die LLB und die BLL die Gebührenstrukturen für Depots und Courtagen und passen in den Bereichen der Einzeldienstleistungen und der Wertschriftenverwaltung die Preise an. Insgesamt gestalten sich die Anpassungen in etwa erfolgsneutral, so dass die wegfallenden Vertriebs- bzw. Bestandespflegekommissionen kompensiert werden können.

Mit diesem Vorgehen nimmt die LLB in Liechtenstein eine Pionier- und zusammen mit der BLL in der Schweiz eine Vorreiterrolle ein. Die beiden Institute sind überzeugt, dass sie mit ihrem innovativen Preismodell den Nerv der Zeit treffen und ein zukunftsfähiges und nachhaltiges Modell anbieten.

*luc.schuermans@banklinth.ch*  
*markus.wiedemann@llb.li*  
*www.banklinth.ch*  
*www.llb.li*

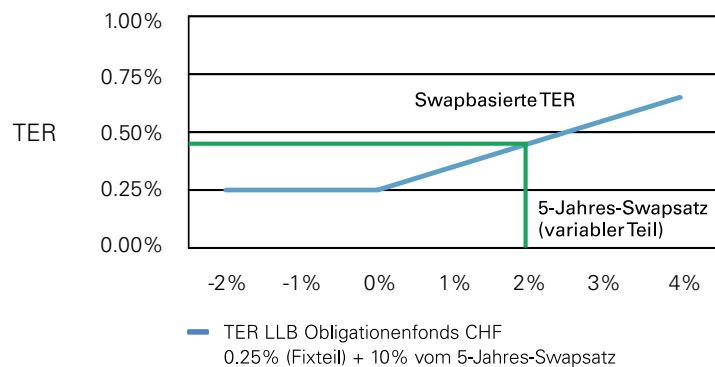
## Performanceabhängiges Gebührenmodell bei LLB-Strategiefonds

Performancebasierte Total Expense Ratio



## Swapabhängiges Gebührenmodell bei LLB-Obligationenfonds

5-Jahres-Swapbasierte Total Expense Ratio



## «Ohne Retros transparenter»

Im Anlagegeschäft herrschen oft komplexe Entschädigungsstrukturen zwischen Produktanbietern, Banken und Anlegern. Es ist allgemein üblich, dass Fondsanbieter den Banken Vertriebsentschädigungen oder Retrozessionen bezahlen.

Was hat es mit diesen sogenannten «Retros» auf sich? Fondsanbieter entschädigen Banken damit für Leistungen, die diese im Zusammenhang mit der Betreuung und Beratung ihrer Kunden erbringen. Mit diesen Kommissionen subventionieren die Banken die Wertschriftenkonditionen. Die Kostentransparenz für den Kunden ist entsprechend eingeschränkt.

Wenn Banken ihren Kunden zudem wegen dieser Zahlungen nicht mehr die besten Produkte empfehlen, sondern jene, für welche sie die höchsten Kommissionen erhalten, kann ein Interessenkonflikt entstehen. Es besteht die Gefahr, dass Kunden nicht mehr unabhängig beraten werden.