Investment Consulting

Investment-Berater: Funktioniert der Markt?

Wenige Pensionskassen-Berater würden den Schweizer Markt kontrollieren, wird hinter vorgehaltener Hand kritisiert. Humbug, meinen die Betroffenen und wollen mit dem Verband SAICPF Transparenz schaffen.

Die Einstiegshürden in den Beratermarkt sind nicht besonders hoch: regulatorische Barrieren gibt es keine, die Fixkosten sind tief, die Bereitschaft der Kundschaft «mal etwas Neues anzuschauen» ist vorhanden und die Ausschreibung von Beratungsmandaten ist mittlerweile marktüblich. Damit

«Wir verstehen uns als Gegenpol zur Vermögensverwaltungsindustrie».

Stephan Skaanes, Partner PPC-Metrics

sind eigentlich die Voraussetzungen gegeben, um für funktionierende Marktverhältnisse zu sorgen. Auf der anderen Seite halten sich die Stimmen, die von einem von wenigen Anbietern dominierten Markt sprechen. Die Beratergilde ist deshalb schon seit einer Weile zur Einsicht gelangt, dass mehr Transparenz in der Branche von Nöten ist. Diese soll vom Verband Swiss Association of Investment Consultants for Pension Funds (SAICPF) kommen.

Acht Berater, eine Stimme

Rund 20 Berater teilen sich den Schweizer Markt. Acht davon sind im SAICPF organisiert: c-alm, Ecofin, PPCMetrics, Siglo, Coninco, LCP Asalis, Complementa und Mercer. Als Zielsetzungen des Verbandes nennt Skaanes, Partner bei der PPCmetrics, einerseits die «Möglichkeit der Mitsprache bei Vernehmlassungsverfahren für Gesetzesänderungen, welche die 2. Säule betreffen» und anderseits «die Etablierung von Standards bezüglich Unabhängigkeit, die von den Verbandsmitgliedern mitgetragen werden müssen». Angesichts der zunehmenden Regulation im BVG-Geschäft ist es nicht auszuschliessen, dass künftig auch unabhängige Berater stärker reguliert werden, etwa wie im angelsächsichen Raum. Verständlich, dass Schweizer Investment-Berater im Hinblick auf solche Gesetzesänderungen mitreden möchten und sich entsprechend organisiert haben.

Gegenpol zur Finanzindustrie

Unabhängige Berater werden in der Regel im Stundenansatz bezahlt. Da diese Aufwendungen in Rechnung gestellt werden, erscheinen sie unmittelbar in der Betriebsrechnung und sind damit transparent. Von den totalen Vermögensverwaltungskosten der beruflichen Vorsorge, welche in der von der c-alm im Auftrag des Bundesamtes für Sozialversicherung (BSV) verfassten Studie auf 3 900 Mio CHF jährlich geschätzt werden, entfallen für Beratung in den Kategorien Asset-Liability-Management und Anlagestrategie 0,4% (somit geschätzte 15,6 Mio CHF). Dazu kommen weitere 0,9% für Investment Controlling-Dienstleistungen. Insgesamt machen Beraterkosten gemäss Ueli Mettler, Studienautor und Partner bei der c-alm, somit nur rund 1,3% von den gesamten Vermögensverwaltungskosten in der 2. Säule aus. Ausserdem seien unabhängige Berater transparent, da eine Honorarrechnung ausgestellt wird

«Wir verstehen uns als unabhängigen Gegenpol zur Vermögensverwaltungsindustrie, welche vor allem produktorientiert ist», sagt Stephan Skaanes, Partner bei PPCmetrics, welche gemäss Marktanteil schätzungsweise die Nummer eins in der Schweiz ist. Während Banken oft parallel zur Beratung (z.B. Asset-Liability-Studien) auch Anlageprodukte anbieten und bei der Wahl der Anlagestrategie auch hauseigene Produkte einbeziehen würden, agierten Berater produktunabhängig.

Kosten drücken, da und dort

Typische Berateraufgaben sind: Asset-Liability-Studien, Wahl der Anlagestrategie, Vergabe von Vermögensverwaltungs- und Custodian-Mandaten und Controlling. Diese Tätigkeiten werden von anderen Experten (z.B. PK-Experten) eher nicht wahrgenommen, fasst Skaanes die klassischen Beratertätigkeiten zusammen. Weil Berater Pensionskassen bei der Vergabe von Vermögensverwaltungsmandaten unterstützten, stehen sie im Ruf, Player mit viel Macht zu sein. Sie würden nur einen kleinen Kreis von Banken und Vermögensverwaltern berücksichtigen. Mettler widerspricht: «Bei der Wahl des Vermögensverwalters halten wir uns an das Wettbewerbsprinzip.» Darin ortet Skaanes einen möglichen Grund für ein allfälliges negatives Image der Berater bei Produktanbietern. «Seitens Produktanbieter sind Berater als Preisdrücker bekannt», so Skaanes.» ◆ *Thomas Peterhans*

Der Verband SAICPF

Die vier unabhängigen Finanzberatungsunternehmen Complementa, Coninco, Ecofin und PPC Metrics schlossen sich 2007 im SAICPF zusammen. Der Zweck: Das Entgegenwirken nachteiliger Folgen potenzieller Interessenkonflikte. In den Richtlinien wird festgehalten, dass die Beratungstätigkeit weder durch konkurrierende Eigeninteressen, noch durch fehlende Unabhängigkeit des Beraters beeinträchtigt und der Forderung nach Professionalität, Transparenz und Nachvollziehbarkeit konsequent entsprochen wird.

Der SAICPF veranstaltet zum Thema «Best Practice bei der Auswahl von Vermögensverwaltern» am 26.09 einen Info-Tag in Zürich.

Mehr Veranstaltungen unter www.soziale-sicherheit.ch