

Fonds & Asset Management

Anlagefonds und Kosten – Einige grundsätzliche Überlegungen

Von Markus Fuchs, Geschäftsführer Swiss Funds & Asset Management Association Sfama



Ende Juni hat die britische Financial Conduct Authority (FCA) ihren Abschlussbericht zur Wettbewerbssituation unter den auf der Insel ansässigen Vermögensverwaltern publiziert. Im Fokus standen dabei insbesondere die Gebühren und die Kostentransparenz. Grossbritannien gehört zu den wichtigsten Märkten für die Asset-Management-Branche, so dass der FCA-Untersuchung Signalwirkung auch für andere Länder zukommen dürfte. Die nachfolgenden Ausführungen beleuchten entsprechende Bereiche des Schweizer Fondsmarktes.

Die in den Fondsverwaltungsgebühren oft enthaltenen Vertriebskomponenten sind teilweise noch immer hoch und wenig transparent, auch wenn die hiesige Industrie schon einige Anstrengungen unternommen hat, dies zu verbessern. Mehr Transparenz bei der Berechnung von Preisen für Finanzdienstleistungen ist notwendig. Was heisst aber Transparenz? Den letzten Rapen der einzelnen Tätigkeit aufzeigen zu müssen oder sinnvolle, vergleichbare Preisstandards zu haben und diese dem Kunden geeignet zu kommunizieren?

In den Bereichen Asset Management und Fondsadministration ist Transparenz heute weitgehend gewährleistet. Beim schwierig aufzuzeigenden Mehrwert der durch den Vertrieb anfallenden Kosten besteht aber noch Handlungsbedarf. Auch wenn hier primär die Banken und die Versicherungen angesprochen sind, handelt es sich doch um eine Aufgabe, die auch die Fondsgesellschaften beschäftigen muss. Es geht um Fragen wie: Soll der Kunde

einen Mischfonds kaufen, bei dem 0,75% des investierten Kapitals jährlich an die Fondsgesellschaft gehen und gleich viel an die Vertriebsbank? Oder soll die Vertriebsbank ein Vermögensverwaltungsmandat aufsetzen, das mit günstigen Indexprodukten bestückt wird, die 0,1% jährlich in der Verwaltung kosten, aber dafür 0,9% Mandatsgebühren von der Bank verlangt werden? Dies muss schlussendlich der Markt beantworten. Unbestritten ist hingegen, dass der Vertrieb nie gratis ist, denn er stellt verschiedene Dienstleistungen für den Kunden bereit. So wird es auch in der Schweiz und anderen Märkten zu einer Neuorientierung bei der Verteilung der Gebührengelder kommen müssen.

Bedingt durch die verlangte Transparenzverbesserung wird mittelfristig kein Weg daran vorbeiführen, die Verwaltungskosten der Fonds von den Vertriebskosten abzusondern. Denn nur so kann der systeminhärente Interessenkonflikt zwischen den Fondsgesellschaften und den Vertriebspartnern abgeschwächt werden. Zudem wird damit auch sichergestellt, dass nicht alle Lasten dem Anlageinstrument Fonds aufgebürdet und andererseits die Vertriebspartner für ihre Aufwendungen entschädigt werden.

Bei den passiven Anlageprodukten wie Indexfonds oder Exchange-Traded Funds bewegen sich die Kosten klar nach unten. Es herrscht ein enormer Konkurrenzkampf unter den grössten Anbietern, denn Erfolg ist nur über Wachstum der Volumina möglich. Bei den aktiv investierenden Fonds sinken die Gebühren hingegen noch immer zögerlich. Aber ein weiterer Rückgang wird kommen müssen, weil die passiven Produkte schlicht so günstig sind – oder anders ausgedrückt, weil es der aktiven Industrie heute vielfach nur ungenügend gelingt, die höheren Kosten zu rechtfertigen. Die im Vergleich zu den USA höheren Fondskosten in der Schweiz beziehungsweise in Europa basieren weitgehend auf strukturellen Unterschieden. Europa und die USA sind zwar je 300-Millionen-Einwohner-Märkte. Aber in Europa teilt sich das Ganze auf 35 Staaten mit eigenen Gesetzgebungen auf. 75% des Absatzes günstiger passiver Indexprodukte finden zudem in den USA statt. Das senkt die Fonds-Durchschnittskosten. Zudem sind die Fonds durchschnittlich rund 3 Mal grösser als in Europa. So haben die grossen US-Fondsgesellschaften einen ganz anderen Hebel als kleine Schweizer Anbieter, die eigene Fonds auflegen. Eines ist aber ganz klar: Die Fondsbranche muss alternative Preis- und transparente Vertriebsmodelle analysieren und umsetzen, um den guten Ruf der Asset-Management-Industrie zu wahren. Hierfür setzt sich auch die Sfama aktiv ein.

markus.fuchs@sfama.ch / www.sfama.ch