

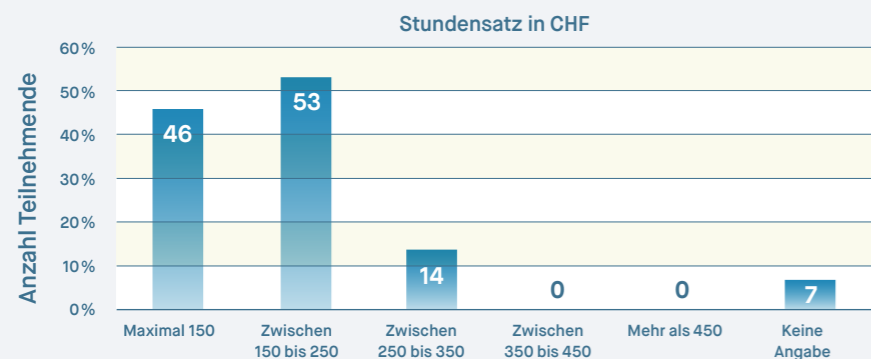
Bezahlen für Beratung

Privatkunden bevorzugen Kombinationsmodelle aus tiefer Verwaltungsgebühr und einer Performance-Gebühr auf Renditen. Eine Erhebung der Hochschule Luzern empfiehlt unabhängigen Vermögensverwaltern, das traditionelle Geschäftsmodell zu überprüfen.

Von Dominic Oetliker und Marc Zysset

UMFRAGE HONORARBERATUNG

Eine Honorarberatung nach Stundenaufwand können sich (potenzielle) Kunden von unabhängigen Vermögensverwaltern gut vorstellen. Die Umfrageteilnehmer haben den Gebührenmodellen mit Honorarberatung jeweils eine hohe Priorität zugeschrieben. Sie sehen den Stundenansatz im Durchschnitt bei rund 200 Franken.



Das Schweizer Vermögensverwaltungsgeschäft ist im Umbruch. Historisch tiefe Zinsen und regulatorische Verschärfungen sind nur zwei von zahlreichen Gründen dafür. Eine zentrale Rolle spielen auch die Veränderungen von Kundenbedürfnissen. In einer Projektarbeit an der Hochschule Luzern wurden im Herbst 2016 mittels Online-Umfrage bei Schweizer Privatkunden die Bedürfnisse von Privatpersonen in Bezug auf die Beratungs- und Gebührenmodelle von

unabhängigen Vermögensverwaltern untersucht. Die nicht repräsentative, aber dennoch aussagekräftige Umfrage mit insgesamt 134 Teilnehmenden wurde vorwiegend von jüngeren Personen (70 Personen jünger als 30-jährig) mit einem hohen Ausbildungsstand (94 Personen Höhere Fach- und Berufsausbildung oder höher) ausgefüllt. 73 Prozent der Umfrageteilnehmer wurden über weniger als 100'000 Franken Gesamtvermögen. Obwohl die meisten Teilnehmer zwischen 50'000 und 100'000 Franken verdienen, geben bereits 26 Prozent Einkommen zwischen 100'000 und

150'000 Franken an. Wegen dem tiefen Durchschnittsalter und dem hohen Ausbildungsstand kann davon ausgegangen werden, dass ein grosser Teil der Umfrageteilnehmer bereits in wenigen Jahren potenzielle Kunden von unabhängigen Vermögensverwaltern sein werden. Aus diesem Grund sind die Ergebnisse von grossem Interesse für die zukünftige Ausrichtung der Beratungs- und Gebührenmodelle von Vermögensverwaltern. Nachfolgend die wichtigsten Erkenntnisse aus der Umfrage: **RETROZESSIONEN:** Retrozessionen haben in der Kundenwahrnehmung auf breiter Front einen schweren Stand. Die Akzeptanz von Vertriebsentschädigungen ist bei einer Offenlegung gegenüber dem Kunden jedoch höher. Und wenig überraschend: Modelle mit Weitergabe von Retrozessionen haben für Privatkunden eine höhere Priorität als solche ohne Weitergabe. Mit einer Offenlegung können allfällige Interessenkonflikte reduziert werden.

HONORARBERATUNG: Die Einführung einer Honorarberatung nach Stundenaufwand ist für die Zukunft keinesfalls abwegig. Die Umfrageteilnehmer haben den Gebührenmodellen mit Honorarberatung jeweils eine hohe Priorität zugeschrieben. Den Stundenansatz sehen sie bei rund 200 Franken.

ALTERNATIVE PRICING-MODELLE: Bei den Gebührenmodellen ist es interessant zu sehen, dass das klassische Beratungsmodell mit volumenbasierter Verwaltungsgebühr (beispielsweise 1,2 Prozent pro Jahr) am unbeliebtesten ist. Privatkunden bevorzugen Kombinationsmodelle. Besonders beliebt ist die Kombination aus tiefer Verwaltungsgebühr (0,5 Prozent) und einer Performance-Gebühr (20 Prozent) auf Renditen über einer Hurdle-Rate von 3 Prozent. Am beliebtesten ist dieses Modell, wenn die Gesamtkosten plafoniert werden.

ERHÖHUNG ZAHLUNGSBEREITSCHAFT: Die Umfrage hat ergeben, dass die Zahlungsbereitschaft noch nicht ausgereizt ist. Privatkunden wären bereit, mehr zu bezahlen, wenn die Transparenz bei der Beratung, den Gebühren und der Performance erhöht würde. Im Weiteren würde die Zahlungsbereitschaft beispielsweise auch durch kostenlose Steuerauszüge und/oder Einladungen zu Events erhöht.

KUNDENERWARTUNGEN: Die Kunden erwarten an erster Stelle Transparenz, zweitens Flexibilität bei der Auswahl des Gebührenmodells und drittens moderne Kommunikationsmittel (digitales Angebot).

In der Ergebnisanalyse halten die Autoren fest, dass die individuellen Eigenschaften der Umfrageteilnehmer wie beispielsweise Alter, Ausbildung, Einkommen, Geschlecht, Kenntnisse und Erfahrungen sowie Vermögen einen signifikanten Einfluss auf die Präferenzen in Bezug auf das Beratungs- und Gebührenmodell von unabhängigen Vermögensverwaltern hat. Beispielsweise sind Frauen im Vergleich zu Männern bereit, höhere Stundenansätze für

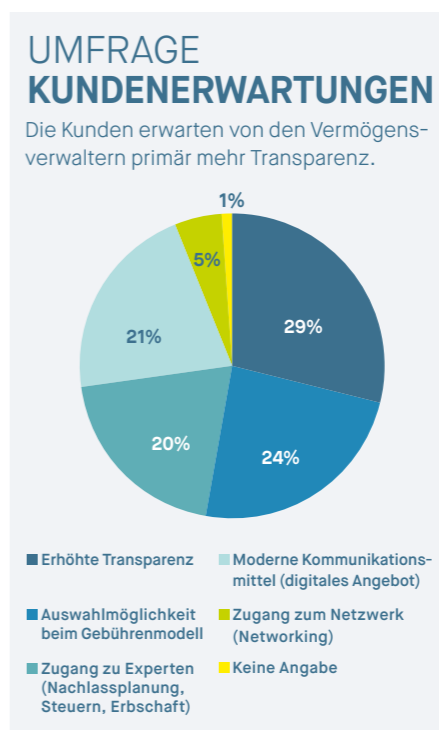
Beratungen zu bezahlen. Diese Ergebnisse sind statistisch signifikant. Für die unabhängigen Vermögensverwalter ist es somit wichtig, die individuellen Eigenschaften ihrer Kunden zu kennen und entsprechend flexible Gebührenmodelle anzubieten.

Klassische, intransparente und volumenbasierte Gebührenmodelle werden in Zukunft einen schweren Stand haben. Die Privatkunden erwarten individuelle und transparente Modelle, kombiniert mit modernen Kommunikationsmitteln. Unabhängige Vermögensverwalter sollten daher ihr traditionelles Geschäftsmodell überprüfen und sukzessive an die Bedürfnisse der zukünftigen Kunden ausrichten.

Wichtige Aspekte in der Beratung

Aufgrund der Kundenbedürfnisse sind folgende Aspekte für die Ausgestaltung der Beratungsleistung in Zukunft zu beachten:

- Proaktive Überprüfung der Kundensegmentierung und Hinterfragung gefestigter Zielgruppen;
- Sicherung der Kunden-Pipeline (Aufbau von Kunden) durch das Angebot kostengünstiger Alternativen für weniger



- vermögende und jüngere Privatkunden;
- Allfällige Fokussierung auf Segmente (weibliche Investoren, Generation Y);
 - Überprüfung der Prozesse auf Effizienz und Effektivität sowie Einführung von Standardisierung und Automatisierung für kostengünstige Betreuung (digitale Kanäle);
 - Einbezug von sozialen Medien (Feedback-Plattform und Networking);
 - Schaffung vollständiger Transparenz im Gebühren-, Vertriebsentschädigungs- und Beratungsmodell (Verzicht oder Offenlegung mit entsprechender Dokumentation);
 - Einführung attraktiver und innovativer alternativer Gebührenmodelle (u. a. Honorarberatung, Kombinationen mit Performance-Gebühr oder Preisbündelungsstrategien);
 - Sicherstellung regulierungskonformer Beratungsleistung.

DOMINIC OETLIKER und **MARC ZYSSET** haben die Projektarbeit an der Hochschule verfasst. Ihre Referenten sind **PROF. DR. DOMINIK ERNY** und **PHILIPPE OSTER**, Hochschule Luzern – Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ.

PUBLI-KOLUMNE

Swisscanto-Pensionskassenstudie 2017

Wie die Pensionskassen ihre Handlungsspielräume noch besser nutzen könnten



IWAN DEPLAZES
Leiter Asset Management,
Swisscanto Invest by Zürcher
Kantonalbank

Mitte Mai hat die Swisscanto Vorsorge AG wie jedes Jahr eine umfassende Studie zur Lage der Schweizer Pensionskassen vorgelegt. Swisscanto freut sich immer wieder über die hohe Bereitschaft der Pensionskassen, an dieser repräsentativen Untersuchung teilzunehmen, und über das grosse Echo, das die Ergebnisse in den Medien finden. Die Studie spiegelt Erfolge, Nöte und Entwicklungen der Schweizer Pensi-

onskassen konzentriert wider und ist damit ein unverzichtbares Hilfsmittel zur Beurteilung des Zustands der 2. Säule geworden.

Zufriedenstellende Ergebnisse

Die wichtigste Erkenntnis: Die Pensionskassen befinden sich in einer recht komfortablen Verfassung – die Deckungsgrade sind stabil, im Durchschnitt bei 109,7 Prozent (privatrechtliche Kassen). Das war angesichts der Tatsache, dass wir mittlerweile auf eine fast zehnjährige Hausse der Finanzmärkte zurückblicken, kaum anders zu erwarten.

Viele Herausforderungen

Stiftungsräte und Pensionskassenmanager sollten sich jedoch nicht allzu sehr in Sicherheit wiegen wegen dieses komfortablen Polsters. Als grosse Herausforderung orten alle Akteure das lang anhaltende Niedrigzinsumfeld und die Negativzinsen. Wir beobachten, dass der Switch zu anderen Asset-

klassen wie Aktien und alternativen Anlagen wie beispielsweise Infrastruktur zwar stattfindet, aber nur in Trippelschritten. So bleiben Diversifikationspotenziale anderer Assetklassen ungenutzt. Diese Zurückhaltung bei der Übernahme zusätzlicher Risiken im Zusammenhang mit der verantwortungsvollen Verwaltung von Vorsorgegeldern ist erst einmal sehr gut. Denn: Ein defensiver Anleger sollte selbstverständlich eine Allokation praktizieren, die zu ihm passt. Doch ist dies auch zielführend im Sinne der Destinatäre, die sich auf eine starke 2. Säule als wichtigsten Teil ihrer Altersvorsorge verlassen? Die sollten von professionellen Pensionskassenmanagern doch eine gekonnte Ausnutzung aller Kapitalmarktinstrumente erwarten können.

Auch die Politik ist gefragt

Eine Erhöhung des Risikos ist sicher immer dann pflichtgetreu, wenn sie mit mehr Rendite und einer verbesserten Diversifikationsleistung

einhergeht. Über die wichtigste Voraussetzung für eine erhöhte Risikofähigkeit verfügen die Pensionskassen durch ihren langen Anlagehorizont. Davor kommt aber das enge regulatorische Geflecht des BVV2. Starre Leistungsverpflichtungen, die Pflicht zur Verwirklichung eines Deckungsgrades von mindestens 100 Prozent sowie der zu kurze Zeitraum zur Behebung einer allfälligen Unterdeckung verhindern, dass die Pensionskassen ihren Hauptvorteil, den langen Anlagehorizont, wesentlich konsequenter nutzen können. Hier wäre die Politik gefragt.

Die vollständige Swisscanto-Pensionskassenstudie 2017 erhalten Sie unter dem folgenden Link: www.swisscanto.ch/pensionskassenstudie

