

Sekretariat der Eidg.
Bankenkommission
Dr. Oliver Zibung
Schwanengasse 12
Postfach
CH-3001 Bern

St. Gallen, 10. November 2008

Anhörung EBK-Bericht "Vertriebsvergütungen"

Sehr geehrter Herr Dr. Zibung

Wir durften Sie bezüglich des Themas Vertriebsvergütungen bereits vorgängig in St. Gallen empfangen und einen Gegenbesuch bei Ihnen in Bern abstaten. Wir hatten dabei Gelegenheit, gegenseitig Fragen zu stellen und zu beantworten und Ihnen unsere Ansichten, Meinungen und Abläufe aus der Praxis darzulegen.

Gerne führen wir die aus unserer Sicht wichtigsten Punkte und Antworten bezüglich des EBK-Berichts „Vertriebsvergütungen, Anreizsysteme und Interessenkonflikte beim Vertrieb von Finanzprodukten“ anhand Ihrer Fragen nachfolgend nochmals aus.

- 1. Welche praktische Bedeutung haben die Anreizsysteme und Interessenkonflikte beim Vertrieb von Finanzprodukten für die am Vertrieb beteiligten Intermediäre und die institutionellen und privaten Anleger?*

Entscheidend ist der richtige und faire Umgang mit allfällig bestehenden Interessenkonflikten. Es dürfen dem Kundenberater keine Anreizsysteme gesetzt werden, welche allenfalls den Kunden schädigen könnten. Die Interessenkonflikte können grundsätzlich durch organisatorische Massnahmen innerhalb der Bank minimiert werden. Die Bank hat sich so zu organisieren, dass die Beratung, welche den Kunden bestimmte Produkte empfiehlt getrennt ist von derjenigen Einheit, welche Vertriebsentschädigungen von Fondsanbietern aushandelt. Dies wird auch bei der Behandlung der Treuepflicht gegenüber dem Kunden und der Behandlung von Interessenkonflikten in Art. 8 der Verhaltensregeln für Effekthändler stipuliert. Die bestehenden Regelungen genügen.

Bei unserer Bank wissen die Kundenberater grundsätzlich nicht, ob und falls ja, wie hoch die Vertriebsentschädigung für einen bestimmten Fonds oder Produkt ist. So kann die Entscheidung frei im Interesse des Kunden und seiner Bedürfnisse gefällt werden.

Von den Vertriebsentschädigungen zu unterscheiden sind Retrozessionen. Diese Entschädigungen richtet die Bank an den externen Vermögensverwalter, welcher dem Kunden gegenüber zur Auskunft verpflichtet ist.

Als mögliche Alternativen bieten sich neuere Modelle an, welche die ursprüngliche Problematik entschärfen. Die Bank gewährt dabei denjenigen Kunden, welche durch einen externen Vermögensverwalter betreut werden, Rabatte auf den üblichen Bankgebühren. Dafür werden von der Bank keine Retrozessionen an den Vermögensverwalter bezahlt. Will der Vermögensverwalter wirtschaftlich

dieselben Einkünfte erzielen, kann er gegenüber dem Kunden seine Vermögensverwaltungsgebühren erhöhen.

- 2. Soll sich die EBK als Aufsichtsbehörde über Banken und Wertschriftenmärkte vermehrt mit diesen Fragen und generell mit dem Vertrieb von Finanzprodukten und den Rahmenbedingungen für Vertriebspartner befassen?*

Grundsätzlich herrscht in der Schweiz Vertragsfreiheit womit Banken, Vertriebssträger, externe Vermögensverwalter, Kunden, etc. untereinander im Rahmen der Gesetze beliebige vertragliche Regelungen schliessen können. Die EBK sorgt für die Sicherstellung der Transparenz und Gleichbehandlung im Effektenhandel und Fondsbereich. Der Vertrieb von Finanzprodukten ist bereits genügend geregelt (z.B. Richtlinien für den Fondsvertrieb der SFA).

Für den Kunden herrscht grundsätzlich Transparenz, da ihm die Gesamtkosten (TER) eines Fonds aus dem Prospekt bekannt sind. Die EBK soll dabei für die Banken und ihre Stakeholder faire Bedingungen schaffen.

- 3. Ist dabei möglichst ein „produkteunabhängiger“ Ansatz zu verfolgen, welcher alle aus Sicht der Anleger gleichwertigen Finanzprodukte einheitlich behandelt?
Mit Blick auf die kommende Integration von Banken-, Wertschriften- und Versicherungsaufsicht in der FINMA:
Soll ein solcher produkteunabhängiger Ansatz auch Versicherungsprodukte erfassen?*

Aus unserer Sicht ist keine zusätzliche Regelung notwendig, womit sich auch eine produktunabhängige Regelung erübrigt.

- 4. Inwiefern besteht ein aufsichtsrechtlicher Handlungsbedarf und welche der in Kapitel 8 geschilderten Ansätze soll die EBK gegebenenfalls weiterverfolgen? Gibt es weitere?*

Wie unter Punkt 8.1. Ihres Berichts ausgeführt, konnte keine Verzerrung der Beratungsqualität durch Vertriebsvergütungen nachgewiesen werden. Weiter wurde festgestellt, dass Vertriebsvergütungen kaum direkte Auswirkungen auf die Produktwahl haben. Grundsätzlich besteht ebenfalls bei den Produkten Transparenz bezüglich der Kosten (Fondsprospekt, Factsheets).

Ein für uns gangbarer Weg wäre allenfalls zusätzliche Transparenz in den schriftlichen Verträgen mit dem Kunden in Bezug auf Vertriebsvergütungen und Aufklärung über Interessenkonflikte. Die Angabe von Bandbreiten oder gar Berechnungsparameter wäre ebenfalls denkbar, bringt aber dem Kunden keinen wirklichen Zusatznutzen. Ebenfalls kaum oder nur mit unverhältnismässigen Aufwand möglich wäre dem Kunden auf Anfrage die Höhe bereits erhaltener Vertriebsvergütungen (Bestandespflegekommissionen) mitzuteilen. Auch hier ist der Nutzen für den Kunden nicht ersichtlich, da er unserer Meinung nach darauf sowieso kein Rückforderungsrecht hat und mit solchen Auskünften höchsten Begehrlichkeiten geweckt würden. Der Kunde kann das TER eines Fonds ersehen und sieht damit die ihm aus dem Fonds insgesamt entstehenden Kosten.

Denkbar wären allenfalls organisatorische Vorgaben zum Umgang mit Interessenkonflikten.

Wir sind uns bewusst, dass das Thema sehr facettenreich und vielschichtig ist, was eine vertiefte Behandlung und Beantwortung der Fragen im Detail notwendig macht. Aufgrund unserer Vorbesprechungen und durch die Beantwortung Ihrer konkreten Fragen hoffen wir, Ihrer Einladung zur Stellungnahme trotzdem Folge geleistet zu haben.

Sollten Sie weitere Fragen haben oder detailliertere Auskünfte benötigen, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Wegelin & Co. Privatbankiers

Dr. Beat Stöckli Raphael Jaeger