

PER E-MAIL

Sehr geehrter Herr Dr. Zibung

Vielen Dank, dass Sie uns eingeladen haben, im Rahmen der Anhörung zum Rundschreiben-Entwurf "Eckwerte für die Anerkennung von Selbstregulierungen zur Vermögensverwaltung als Mindeststandard" Stellung zu beziehen. Das BSV begrüsst die Stossrichtung des Rundschreibens ausdrücklich. Dennoch möchten wir an einer Stelle eine Bemerkung anbringen.

Aus unserer Sicht würde viel dafür sprechen, die in der Ausführungsrichtlinie 2006/73/EG unter Artikel 26 festgehaltenen Vorschriften in gleicher Art und Weise anzuwenden. In Randziffer 32 des Rundschreiben Entwurfes wird festgehalten, dass auf Anfrage des Kunden die Höhe bereits erhaltener Leistungen Dritter offenzulegen ist. Dies ist gegenüber heute vor allem im Bereich der strukturierten Produkte ein wesentlicher Fortschritt (bei den Fonds ist wenigstens die Total Expense Ratio bekannt, welche auch die Vertriebsentschädigung enthalten dürfte). Eine offene Frage in diesem Zusammenhang ist, was unter vernünftigem Aufwand zu verstehen ist, und wie einfach allfällige Nachfragen abgeblockt werden können. Für eine Vorsorgeeinrichtung kann es jedoch vorteilhaft sein, die "Anreize" bereits im Voraus zu wissen, wie dies in der EU Richtlinie vorgesehen ist. Dies kann eine Entscheidungshilfe sein, wenn es darum geht, z.B. ein strukturiertes Produkt (oder zwischen Fonds und strukturierten Produkten) auszuwählen. Dies aus folgenden Gründen:

Ist der "Anreiz" für den Vermögensverwalter hoch, ist wahrscheinlich auch davon auszugehen, dass das Produkt insgesamt eine hohe Marge aufweist, d.h. das Produkt teuer ist.

Wahrscheinlich wird die Bank oder andere Vertriebsträger Produkte oder Produktklassen fördern, welche eine hohe Vertriebsentschädigung beinhalten, unabhängig davon, ob der Vermögensverwalter/Kundenberater die genaue Höhe kennt. Letztlich kann der Vertrieb auch mittels Werbung, interner Kommunikation, Verkaufsaufträgen an die Berater etc. gefördert werden.

Die heutige rechtliche Situation ist unklar, wie verschiedene Gerichtsurteile zeigen. Auch vor diesem Hintergrund sollte die Regelung möglichst so erfolgen, dass der Kunde vorgängig weiss, auf welche Beträge verzichtet wird.

Wenigstens Vorsorgeeinrichtungen sollte als institutionellen Investoren eine vorgängige Information zugebilligt werden, weil sie ja meistens aktiv die Produkte nachfragen ("pulling"). Zwar ist es möglich, dass grosse Vorsorgeeinrichtungen die nötige Marktmacht besitzen, dies sowieso durchzusetzen, doch wäre eine entsprechende Lösung auch für mittlere und kleinere Vorsorgeeinrichtungen wünschbar.

Wir bitten um Kenntnisnahme.

Mit freundlichen Grüssen

Yves Rossier
Direktor, Bundesamt für Sozialversicherungen