

Pensionskassenberater und Vermögensverwalter im Clinch

PPCmetrics und Ecofin weisen die Kritik an ihren Datenbanken zurück



Mit ihrer Rolle als Torwächter der Pensionskassen geraten Pensionskassenberater in Konflikte. (Bild: PD)

Die Rolle der Schweizer Pensionskassenberater als «Torwächter» der Pensionskassen sorgt für Konflikte mit Finanzprodukt-Anbietern. Dabei stehen die Datenbanken der Beratungen PPCmetrics und Ecofin im Fokus.

Michael Ferber

Wenn es um das Thema Pensionskassenberatung geht, bekommen viele am Schweizer Finanzplatz tätige Vermögensverwalter und Fondsanbieter rote Köpfe. Bei der Auswahl von Finanzprodukten für die berufliche Vorsorge gebe es Defizite, lautet die Kritik an in diesem Geschäft tätigen Unternehmen wie PPCmetrics und Ecofin. Diese verweisen indessen auf ihre Funktion als «Torwächter» («gatekeeper») der Vorsorgewerke, bei der man es nie allen Produkthanbietern recht machen könne. Stein des Anstosses sind die über das Internet zugänglichen Datenbanken der beiden genannten Beratungsgesellschaften.

Kostenpflichtige Datenbanken

In «fmbase» von PPCmetrics und «pmdb-online» von Ecofin können Banken, Fondsgesellschaften und Vermögensverwalter gegen Gebühren ihre Finanzprodukte aufführen lassen. Diese Datenbanken dienen den Beratern als Basis für den Entscheid, welche Produkte den Kassen für die Placierung der Versichertengelder empfohlen werden. In der Schweiz teilen sich vier grosse Beratungsgesellschaften – PPCmetrics, Complementa, Ecofin und Coninco – rund 80% des Marktes auf.

Der erste Vorwurf einiger Produkthanbieter lautet, für eine objektive Auswahl eines Vermögensverwalters für ein Pensionskassen-Mandat brauche man unabhängige Daten von Lieferanten wie Lipper Reuters, Morningstar oder Bloomberg. Die Datenbanken von PPCmetrics und Ecofin seien hingegen unvollständig, da nur Produkte von Anbietern darin enthalten seien, die die Gebühr entrichtet hätten.

Christoph Müller, Präsident der Anlage-Kommission der Sammelstiftung Nest, sieht einen der Hauptgründe für den Konflikt zwar darin, dass die Vermögensverwalter um ihre Pfründe bangen. Macht eine Pensionskassenberatung nämlich ihre Sache gut, so sorgt sie für einen gewissen Margendruck bei den Asset-Managern. Auch Müller hält es aber nicht für «best practice», nur Anbieter in der Datenbank zu haben, die dafür bezahlt haben. Gemäss Peter Meier, Professor an der ZHAW Winterthur, wäre die ideale Vorgehensweise seitens der Beratungsgesellschaften, mittels unabhängiger Daten die besten Anbieter herauszufinden, diese einzuladen und das Mandat dann an den Besten zu vergeben. Bei den Auswahlprozessen von PPCmetrics und Ecofin dürften gewisse Interessenkonflikte nicht zu verhindern sein, sagt Meier.

Dominique Ammann, Partner bei PPCmetrics, bestätigt, dass jeder Selektionsprozess aufgrund der Prinzipal-Agent-Problematik einen potenziellen Interessenkonflikt enthalte. Mit seiner Mittlerrolle bewege sich PPCmetrics in einem Spannungsfeld zwischen den Kassen und den Produkthanbietern. PPCmetrics sei sehr auf die Reputation als unabhängiger Berater bedacht. Deshalb sei es besonders wichtig, gegenüber dem Kunden völlig transparent zu sein und ihm jeden Schritt im Selektionsprozess offenzulegen. Den Vorwurf der Unvollständigkeit von «fmbase» weist Ammann zurück. Seine Gesellschaft verwende bei der Selektion auch andere Quellen als die eigene Datenbank, beispielsweise Daten von Morningstar und Bloomberg.

«Bezahlung von zwei Seiten»

Ein zweiter Vorwurf an die Adresse der Beratungsgesellschaften lautet, sie bekämen durch die Datenbanken von zwei Seiten Geld – einerseits von den Pensionskassen, die sie beraten, andererseits von den Produkthanbietern, die Gebühren zahlen müssen. Die Aufnahme in «fmbase» kostet nach Angaben von PPCmetrics pro Anbieter 1980 Fr. im Jahr. Je Produkt erhebt die Gesellschaft ab 940 Fr., für nichtstandardisierte Anlageprodukte werden Gebühren in Höhe von bis zu 2820 Fr. pro Jahr fällig. Bei «pmdb-online» kostet der Unterhalt der Daten eines Anbieters plus jener zweier Anlageprodukte 1200 Fr. je Jahr, für jedes zusätzliche Anlageprodukt kommen 360 Fr. dazu. Olivier Ferrari, Gründer der westschweizerischen Beratung Coninco und Wettbewerber von PPCmetrics und Ecofin, hält kostenpflichtige Datenbanken für eine «indirekte Entlohnung» der Berater durch Vermögensverwalter.

Ecofin-Leiter Martin Janssen sagt dazu, die Entwicklung der Datenbank sowie ihr Unterhalt seien teuer, die Gebühren dienten lediglich der Kostendeckung. Gemäss PPCmetrics-Partner Ammann ist die Präsenz eines Anbieters auf «fmbase» keineswegs eine Voraussetzung für die Aufnahme in ein Auswahlverfahren. Mit der Datenbank könne ein für Schweizer Pensionskassen zugeschnittenes Produkt hervorgehoben werden. Die Gebühren für «fmbase» deckten einen Teil der anfallenden Kosten und dienten auch als Schutzgebühr, damit die Anbieter dort nur erfolversprechende Produkte präsentieren. Die Datenbank sei in erster Linie als Plattform für die Kommunikation mit den Produkthanbietern gedacht, da es rein zeitlich nicht möglich sei, diese alle zu empfangen.

Passive Manager bevorzugt

Die dritte Kritik setzt beim Unterschied zwischen «aktivem» und «passivem» Management von Finanzprodukten an. Bei «aktivem» Management werden die Portfolios von Menschenhand verwaltet. Dies ist um einiges teurer als die Abbildung von Marktindizes, wie dies im «passiven» Management geschieht. Sowohl PPCmetrics als auch Ecofin betonen, sie setzten bei der Pensionskassenberatung vor allem auf «passives» Management von Finanzprodukten. Nach dieser Logik wären keine Datenbanken nötig, sagt Coninco-Gründer Ferrari, denn um die Performance eines Indexes zu bestimmen, brauche man keine Daten von «aktiven» Managern.

Janssen rechtfertigt das Vorgehen indes damit, dass viele Kunden an den Mehrwert von «aktivem» Management glaubten, und letztlich entscheide immer der Kunde. In weniger effizienten Märkten wie Nebenwerten oder Schwellenländern habe «aktives» Management auch seine Berechtigung.

Viertens kritisieren Vermögensverwalter, die Datenbanken von PPCmetrics und Ecofin seien intransparent. Dies Sorge für Spekulationen, es könne bei den Datenbanken Mauseleien in Form von «Vertriebsverträgen» geben, sagt Meier. Denkbar wäre beispielsweise, dass die Managementgebühren von Anlagefonds zum Teil an die Beratungsgesellschaften flössen. Folglich hätten diese einen Anreiz, Produkte zu placieren, bei denen sie selbst einen Teil der Gebühren erhielten, sagt Meier. Dies würde der Idee der unabhängigen Beratung widersprechen.

Ammann von PPCmetrics und Janssen von Ecofin weisen diese Vorwürfe scharf zurück. Ihre Beratungsgesellschaften erhielten von den Produkthanbietern kein Geld. Selbstverständlich habe PPCmetrics aber «bevorzugte Anbieter», sagt Ammann. Es handle sich dabei um Finanzinstitute, die die Selektionskriterien optimal erfüllten und die auch in der Vergangenheit bei bestehenden Kunden überzeugt hätten.

Der Auswahlprozess für aktive Mandate sei in der Tat nicht für alle Produkthanbieter völlig transparent, müsse dies aber auch nicht sein, sagen die beiden Berater. Gemäss Janssen erhält bei Ecofin jeder Anbieter ein sogenanntes Debriefing, also eine Nachbesprechung. Bei «passiven» Produkten könne dieses am Telefon oder per E-Mail erfolgen, weil nur über den Preis entschieden wurde. Janssen merkt an, die geringe Transparenz sei notwendigerweise Teil des Selektionsprozesses. Es könne nicht das Ziel der Beratungsgesellschaften sein, die angebotenen Produkte durch ausgesendete Signale, die über den Inhalt der Nachbesprechung hinausgingen, zu verändern und zu steuern. Ammann ergänzt, oft seien für die Anbieter-Auswahl auch vertrauliche Präferenzen des Kunden entscheidend.

Diesen Artikel finden Sie auf NZZ Online unter:

http://www.nzz.ch/finanzen/nachrichten/pensionskassenberater_und_vermoegensverwalter_im_clinch_1.5380113.html

Copyright © Neue Zürcher Zeitung AG

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung oder Wiederveröffentlichung zu gewerblichen oder anderen Zwecken ohne vorherige ausdrückliche Erlaubnis von NZZ Online ist nicht gestattet.
