

NEWSLETTER

März 2020

Kapitalbezug aus der Pensionskasse: 10 Kriterien für die Auswahl des Vermögensverwalters.

Von Kunden werden wir immer wieder gefragt: „Wie muss ich bei der Wahl des Vermögensverwalters vorgehen, wenn ich einen Kapitalbezug aus der Pensionskasse plane?“ Die nachfolgende Übersicht soll dazu die wichtigsten „Faustregeln“ aufzeigen.

Relevanz der Fragestellung

In den Jahren 2013 bis 2017 wurden durch rund 44'000 Personen zwischen CHF 6.5 Mia. und 8.2 Mia. pro Jahr an Kapitalleistungen aus der Pensionskasse bezogen. Die Tendenz ist weiterhin steigend. Der Durchschnitt liegt laut Pensionskassen-Statistik bei ca. CHF 190'000 pro Person. Hinzu kommen Gelder, die von einem Freizügigkeitskonto oder von einem 3. Säule Konto bezogen werden. Für alle diese Personen stellt sich die Frage nach dem „richtigen“ Vermögensverwalter.

10 Faustregeln

1. Image allein ist irreführend

Anbieter in der Vermögensverwaltung zeichnen sich durch geschicktes Marketing und Hochglanzbroschüren aus. Die Erfahrung hat gezeigt, dass eine detaillierte Abklärung dennoch unablässig ist. Ein guter Ruf sollte denn auch nicht das Ende, sondern erst der Anfang für weitere Abklärungen sein. Eine klare Anlagephilosophie, ein nachvollziehbarer Anlageprozess und eine historische Performance

sind gute Indikatoren für die effektive Qualität des Anbieters.

2. Wichtiges selbst untersuchen

Da für viele Bankhäuser und Vermögensverwalter kein Rating erhältlich ist, insbesondere wenn sie nicht an einer Börse kotiert sind, gilt es sich auf die eigenen Beurteilungskriterien abstützen. Eine klare und übersichtliche Inhaberstruktur sowie Transparenz beim Entschädigungsmodell von Bank, Fonds oder Vermögensverwalter sind dafür wertvolle Hinweise.

3. Gelebte Governance

Das Risikomanagement und die Controlling Prozesse müssen überprüft werden. Wichtige Beurteilungspunkte sind eine unabhängige Revisionsstelle, das Vorhandensein einer vorausschauenden Aufsichtsorganisation oder ein bewährtes internes Kontrollsystem (IKS).

4. Langfristige Anlagestrategie mit Vergleichswerten

Es ist eine Binsenwahrheit, dass Anlageinstitute gerne ständig neue Anlagevehikel vertreiben möchten. Die Erfahrung zeigt aber,

dass eine klar definierte und stetig verfolgte Anlagestrategie in bewährten Anlageklassen langfristig zu einer besseren Performance führt. Zudem ist der Vergleich mit einem aussagekräftigen und weit verbreiteten Benchmark bei ständig wechselnden Anlagevehikeln kaum möglich.

5. **Verständlichkeit des Produktes**

Der Anleger soll nur in Produkte investieren, die er versteht und die nachvollziehbar und überschaubar sind. Von intransparenten Finanzprodukten ist abzuraten, da hiermit hohe Kosten (sogenannte TER-Kosten) sowie unnötige Risiken verbunden sind.

6. **Verständliches Reporting**

Ein regelmässiges und zugängliches Reporting mit Zahlen aus der Vergangenheit sollte Klarheit über die Entwicklung des Anlageportfolios verschaffen. Zusätzlich sollten Referenzwerte für Vergleichszwecke aufgenommen und die Nettorendite abzüglich sämtlicher Kostenkomponenten ausgewiesen werden.

7. **Unabhängige Prüfung der Performance**

Die Performance und Rendite eines Vermögens kann auf viele unterschiedliche Varianten berechnet werden. Aussagen über die Performance sind mit Vorsicht zu geniessen, wenn nicht klar deklariert ist, wie diese Berechnung erfolgt. Es gibt nämlich internationale Standards für die Performance-Messung («GIPS»); Messgrössen sollten GIPS-Konformität haben.

Andere Methoden können dann verwendet werden, wenn diese durch ein unabhängiges Institut erstellt und anhand einer deklarierten Methodik berechnet werden; bspw. KGAST bei Anlagestiftungen der 2. Säule.

8. **Klare Vertragsbedingungen**

Die Grundlagen für die Vermögensverwaltung sollten in einem Vermögensverwaltungsvertrag kurz, klar und verständlich festgehalten sein. Fehlt ein solcher Vertrag, dann steht der

Kunde im Problemfall hilflos da. Bei (zu) ausführlichen Verträgen muss man sich fragen, wer vor wem geschützt werden soll.

9. **Risikostreuung und Vermeidung von Interessenskonflikten**

Erstaunlicherweise gibt es immer noch Personen, die ihr ganzes Kapital einer einzigen Person oder einem einzigen Bankhaus anvertrauen. Hier gilt das Gebot der Sicherheit. Eine Risikostreuung ist zwingend nötig. Je nach Grösse des Vermögens bietet sich eine Verteilung auf mehrere Bankhäuser und Vermögensverwalter an. Eine Trennung von Depotbank und Vermögensverwaltung kann die Interessenskonflikte reduzieren.

10. **Unabhängige Beratung**

Bei einer kostenlosen Anlageberatung besteht die Gefahr eines Interessenkonfliktes. Die «kostenlose» Beratung muss über Kommissionen oder ähnliches wieder verdient werden. Deshalb empfehlen wir den Beizug eines sachverständigen Beraters.

Diese Faustregeln sind einfach zu verstehen. Die Herausforderung liegt in einer disziplinierten und konsequenten Umsetzung.

Beispiel aus der Praxis

Im Rahmen eines Nachfolgeprojektes waren die HSP-Partner Ralf Schröder und Jaap van Dam beauftragt einem Inhaber einer namhaften Produktionsfirma bei der Suche nach einem adäquaten Vermögensverwalter zu begleiten. Aufgrund eines gemeinsam erstellten Qualifikationsprofils wurden insgesamt 8 Bankhäuser und 4 Vermögensverwalter zur Offertstellung eingeladen und auf der Grundlage der eingegangenen Unterlagen evaluiert.

Was uns dabei aufgefallen ist:

1. *Die Offerten waren wenig personalisiert.* Viele Bankhäuser und Vermögensverwalter sind es sich noch nicht gewöhnt, sich selbst und ihre Anlageprodukte kurz und verständlich vorzustellen.
2. Es gab erstaunlich grosse *Unterschiede bei den offerierten Produkten.*
3. Und grosse *Unterschiede bei der ausgewiesenen Performance.* Viele Anbieter konnten oder wollten die Performance nach internationalen Standards nicht ausweisen. Dadurch war bereits der Vergleich einer 5-Jahres-Performance sehr schwierig.
4. Grosse *Kostenunterschiede.* Die Bandbreite bei den offerierten Kosten lag zwischen 0.5% und 1.5% pro Jahr. Bei einem Anlagehorizont von 20 Jahren führt das zu enormen Einbussen bei der Netto-Performance.
5. Unterschiede beim Reporting. Die Qualität des Reportings war sehr unterschiedlich, was sich negativ auf den Vergleich von unterschiedlichen Anlagestrategien auswirkt.

HSP begleitet den Auftraggeber als unabhängiger Experte bei der Umsetzung der Anlagestrategie und bei der Performance-Kontrolle.



Verfasser: Jaap van Dam
Dr. rer. publ. HSG

Der Autor, Dr. rer. publ. HSG Jaap van Dam ist Mit-Inhaber der HSP Consulting AG in St. Gallen und im Bereich Pension Consulting tätig. Er betreut Firmen aus der Deutschschweiz bei ihren

Vorsorgefragen, sei dies mit eigener Pensionskasse oder mit Anschluss bei einer Sammelstiftung. Für Informationen oder eine Besprechung dieses Beitrags steht er gerne zur Verfügung: jaap.vandam@hsp-con.ch ,Tel. 071 – 243 04 70.