

Interview mit **Florian Schubiger**

**Immer mehr Vermögensverwalter gehen über zu einer honorarbasierten Vermögensverwaltung und verzichten komplett auf allfällige Kickbacks. Wird dies das zukünftige Geschäftsmodell externer Vermögensverwalter?**

von Rino Borini



## Portrait

Florian Schubiger ist Mitgründer und Teilhaber der VermögensPartner AG. Er studierte Betriebsökonomie und war für verschiedene Finanzdienstleister tätig. Das Informationsportal [www.kickbacks.ch](http://www.kickbacks.ch) wird von der VermögensPartner AG betrieben.

**Ihr Geschäftsmodell beruht darauf, dass Sie sich aus Kundenhonoraren finanzieren und auf Provisionen von Banken verzichten. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?**

Ein Vermögensverwalter nennt sich heute unabhängig, wenn er keine eigenen Produkte anbietet. Weil die in der Finanzbranche weitverbreiteten Provisionen einer wirklich neutralen Beratung aber oftmals im Wege stehen, haben wir uns entschieden, einen Schritt weiter zu gehen. Durch die Rückzahlung aller Kickbacks können wir nachweisen, dass wir uns nur für die Interessen unserer Kunden einsetzen.

**Aber können Provisionen nicht auch positive Aspekte aufweisen? Im Dschungel der Produkte haben Banken ein Interesse gute Anlagelösungen zu verkaufen.**

Qualitativ hochwertige und effiziente Finanzprodukte finden den Weg in die Kundendepots, auch wenn der Emittent keine oder tiefe Retrozessionen bezahlt. Der aktuelle ETF-Boom ist der beste Beweis dafür. Ein Produktanbieter, der sich durch höhere Retrozessionen von seinen Mitbewerbern abheben will, ist in den wenigsten Fällen der richtige Partner für einen seriösen Vermögensverwalter.

**Welche Risiken können Retros in der Vermögensverwaltung mit sich bringen?**

Durch Retrozessionen lässt sich eine Bank oder ein externer Vermögensverwalter auf intransparente Weise von

zwei Seiten für dasselbe bezahlen. Dies stellt die Unabhängigkeit in Frage, weil Interessenkonflikte entstehen. Ein Vermögensverwalter könnte seine Einnahmen erhöhen, indem er beispielsweise viele Depotumschichtungen vornimmt oder Produkte mit hohen Rückvergütungen bevorzugt. Für einen Vermögensverwalter birgt diese Ausgangslage nicht nur rechtliche Probleme, sondern auch Reputationsrisiken.

**Welche Arten von Retrozessionen sind für den Investor relevant?**

Anbieter von Finanzprodukten zahlen Abschluss- und/oder Bestandsprovisionen. Externe Vermögensverwalter erhalten neben diesen Produktretrozessionen von ihren Depotbanken weitere Kickbacks bei Wertschriftentransaktionen und anderen Bankgeschäften. Für den Privatanleger sind alle Rückvergütungen relevant, weil sie indirekt durch Bank- oder Produktgebühren finanziert werden und dadurch die Nettorendite schmälern.

**Produktanbieter zahlen in der Regel attraktive Retrozessionen. Wie hoch liegen diese im Schnitt?**

Bei Anlagefonds fliesst der grösste Teil des Ausgabeaufschlags und rund die Hälfte der jährlichen Managementgebühr an den Vertrieb. Bei Aktienfonds belaufen sich die Rückvergütungen durchschnittlich auf jährlich rund 0,65 bis 0,7 Prozent des vom Kunden investierten Kapitals. Bei strukturierten Produkten sind die Retrozessionen in vielen Fällen höher.

**Zum Markt: Derzeit erleben wir hohe Volatilität und ein Ende der US-Subprime-Krise ist nicht absehbar: Was empfehlen Sie?**

Die hohe Volatilität an den Aktienmärkten widerspiegelt die grosse Unsicherheit der Anleger. Eine Ausweitung der Subprime-Krise und eine Rezession in den USA sind im aktuellen Bewertungsniveau zu einem grossen Teil eskomptiert. Ein vollständiger Ausstieg aus den Aktien und ein kurzfristiges Parken auf dem Konto ist nicht zu empfehlen: Panik war an der Börse noch nie ein guter Ratgeber. Eine teilweise Erholung im Laufe des Jahres ist realistisch.

**Diversifikation über Anlageklassen, Regionen und Währungen kann die Rendite glätten. Welche Anlageklassen, Themen oder Regionen finden Sie derzeit attraktiv?**

Versicherer sind von der Finanzkrise deutlich weniger stark betroffen als Banken. Trotzdem wurden sie in einem ähnlichen Ausmass abgestraft und scheinen attraktiv bewertet. In einem diversifizierten Portfolio dürfen auch die Emerging Markets, insbesondere die asiatischen, nicht fehlen. Im festverzinslichen Bereich sind die Rendite-Spreads zwischen Staatsanleihen und Unternehmensobligationen wegen der Kreditkrise deutlich gestiegen. Langfristig wird sich diese Situation normalisieren, weshalb Unternehmensanleihen oder auch hochverzinsliche Obligationen interessant sind. Wir bevorzugen aktuell kurze und mittlere Laufzeiten, vereinzelt mit Inflationsschutz. ■



Eine zündende Idee für Ihr Portefeuille.

**Xmtch**

The Traded Index Funds.  
Managed by Credit Suisse