

Neue Zürcher Zeitung

Fokus der Wirtschaft

Die Pensionskassen und die Verkaufsmaschinerie der Banken; Kritik an «alternativen Anlagen» wie Hedge-Funds, Private Equity und Rohwaren im Vorsorge-Umfeld

656 words

15 January 2010

Neue Zürcher Zeitung

neuzz

11

German

Besuchen Sie die Website der führenden Schweizer Internationalen Tageszeitung unter

feb. - Die meisten Gebühren in der zweiten Säule fallen nicht bei der Beratung der **Pensionskassen**, sondern bei den dort eingesetzten Finanzprodukten und Mandaten an. Das grösste Geschäft mit den Versichertengeldern machen also die Banken. Die Zahl der Finanzinstrumente sei in den vergangenen Jahren stark gestiegen, und nun rolle die Verkaufsmaschinerie der Banken immer stärker auf die **Pensionskassen** zu, sagt Dominique Ammann, Partner der Beratungsgesellschaft PPCmetrics.

Mit aller Marketing-Macht

Zurzeit versuchen die Finanzhäuser mit aller Marketing-Macht, die Kassen zu grösseren Investitionen in «alternative Anlagen» zu bewegen. Hinter dieser etwas irreführenden Bezeichnung verstecken sich Hedge-Funds sowie Anlagen in Private Equity, Rohwaren und Infrastruktur. Grossbanken wie die Credit Suisse richten ihr Asset-Management zu weiten Teilen auf «alternative Anlagen» aus; die UBS ist einer der grössten Hedge-Funds-Anbieter der Welt. Die Investitionsvehikel der Dach-Hedge-Funds, die den **Pensionskassen** nahegelegt werden und bei denen die Schweiz international führend ist, haben allerdings einige Nachteile. Aufgrund ihrer Dachkonstruktion und mehrerer Gebührenschichten sind sie besonders teuer. Die Versicherten und die Verantwortlichen bei den **Pensionskassen** merken dies zunächst allerdings oft gar nicht, was auch zeigt, dass die Produkte ziemlich intransparent sind.

Josef Marbacher, Professor an der Fachhochschule Nordwestschweiz, kritisiert die Produkte im **Pensionskassen**-Umfeld hart. Viele davon seien nur ein Mittel, «um überhöhte Gebühren abzukassieren». Zudem korrelierten viele stark mit herkömmlichen Anlagen wie Aktien und Obligationen, sie erfüllten das Versprechen zusätzlicher Risikostreuung also nicht. Die Meinungen sind hier geteilt. Peter Meier vom Zentrum für Alternative Investments & Risk Management an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, das von Hedge-Funds-Anbietern unterstützt wird, hält dagegen, Dach-Hedge-Funds hätten bei geringerer Volatilität in den letzten zehn Jahren deutlich besser rentiert als Aktien. Deshalb seien die Produkte für Kassen gut geeignet.

Gute Verdienstmöglichkeiten

Die Banken verdienen jedenfalls viel an «alternativen Anlagen» und ziehen beim Marketing der Produkte alle Register. Institutionelle Kunden wie die **Pensionskassen** werden von den Finanzinstituten mit höchster Priorität betreut. Laut Michael Brandenberger von Complementa ist die Zeit der grossen, von Banken bezahlten Reisen für **Pensionskassen**-Verantwortliche allerdings vorbei. Immerhin müssen diese laut der BVV2-Verordnung jährlich eine schriftliche Erklärung abgeben, ob und welche persönlichen Vermögensvorteile sie im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit entgegengenommen haben. In der Branche ist zu hören, dass viele **Pensionskassen** aus eigenem Antrieb einen Teil der Versicherten-Gelder in die Produkte anlegen wollten, weil ihnen ein Portfolio aus rein traditionellen Anlageklassen wie Aktien, Obligationen und Immobilien «zu langweilig» sei.

Laut Marbacher spielen bei den Prozessen auch die jüngst geänderten Anlagerichtlinien der **Pensionskassen** eine Rolle. Diese hätten durchaus normativen Charakter und sorgten folglich dafür, dass die **Pensionskassen** stärker «alternative Anlagen» einsetzten als früher, sagt der Wissenschaftler, der früher als Chefökonom für die Bank Julius Bär und Swiss Re gearbeitet hat. Seit den Änderungen der Anlagerichtlinien im Jahr 2009 darf eine Kasse bis zu 15% des Portfolios in solche Anlagen investieren. Marbacher fordert, die Anlagerichtlinien zu überarbeiten und den erlaubten Anteil an «alternativen Anlagen» deutlich zurückzufahren. Die **Pensionskassen**-Verantwortlichen brächten im Allgemeinen nicht die Voraussetzungen mit, um effizient mit diesen Instrumenten umzugehen. Ein Milizsystem verlange einfache, transparente Finanzprodukte, und «alternative Anlagen» erfüllten diese Voraussetzung gerade nicht.

Neue Anlagerichtlinien

Andere Kritiker argumentieren zudem, die Anlagerichtlinien seien in einem Umfeld entstanden, in dem es zu viele Interessenkonflikte gegeben habe. So war beispielsweise Dominique Ammann von PPCmetrics Mitglied in der BVG-Kommission, die die Anlagerichtlinien entworfen hat und folglich für die

grösseren Investitionsmöglichkeiten bei «alternativen Anlagen» verantwortlich ist. Ammann erklärt, er sei vom Bundesrat in die Kommission berufen worden. Zudem habe er bei der Revision der Anlagevorschriften auf eine Vereinfachung hingewirkt. Der PPCmetrics-Partner gilt aber als Kritiker von intransparenten Dach-Hedge-Funds. Sven Ebeling von der Gesellschaft Mercer nimmt die neuen Anlagerichtlinien in Schutz. Sie gäben den **Pensionskassen** mehr Spielraum bei der Anlage der Gelder.

0000373321; inzz_Fr_20100115_hlj1c.xml

Document neuzz00020100115e61f000fg