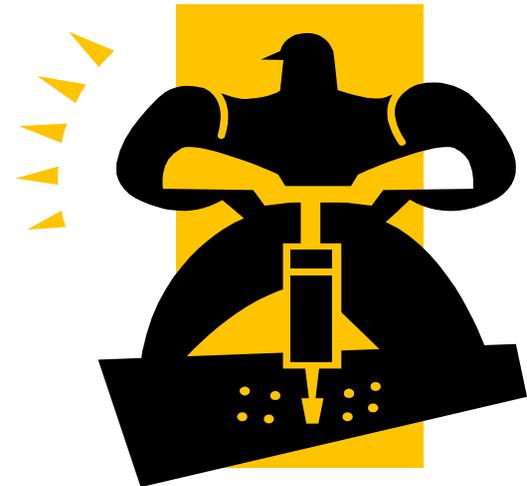

Fondsindustrie im Wandel – Perspektiven und Herausforderungen

12. Januar 2006

Fund Forum Basel

Dr. Matthäus Den Otter
Geschäftsführer



Wer ist die SFA?

/ 2

Branchenverband der Fondswirtschaft

Mitglieder:

Fondsleitungen schweizerischer Anlagefonds

Depotbanken

Vertreter ausländischer Anlagefonds

Seit 2005: Öffnung für institutionelle Asset Manager



SFA / Mitglieder

Übersicht (Stand Ende Oktober 2005)

/ 3

100 Mitglieder

d.h. 78 Aktiv- und 22 Passivmitglieder

78 Aktivmitglieder:

**35 Fondsleitungen, 52 Vertreter ausländischer Fonds,
3 Depotbanken und 2 inst. Asset Manager
(inkl. Doppelzählungen)**

22 Passivmitglieder:

**(Revisionsgesellschaften, Anwaltskanzleien, „Administrators“ und
sonstige natürliche oder juristische Personen)**

I. GEDANKEN ZUR FONDS-“INDUSTRIE“

/ 4

- Vom „Investment-Trust-Zertifikat“ zur „Fonds-Industrie“
- Vom Bankbeamten zum Product Manager
- Von der Dienstleistung zum „Produkt“
- Von der „Fondszeichnung“ zum „Fondskauf“
- Konditionengestaltung komplexer als im Detailhandel!
- „Stewardship“, nicht „Salesmanship“ sollte im Vordergrund stehen – die Fonds-Industrie ist

Treuhänder der AnlegerInnen



ANLAGEFONDS – die „Schrauben“ der Vermögensverwaltung

/ 5

- „Allerweltsgegenstände“, die aus der Arbeitswelt nicht wegzudenken sind
- So einfach – aber viel versteckte „High-Tech“
- Ehrwürdiges Alter – aber sehr flexibel
- Wie Schrauben (noch im Mittelalter) waren Fonds ursprünglich „Einzelstücke“ – jetzt immer mehr Massenfertigung – modularer Einsatz
- Fonds stark normiert (wie Schraube seit 1537 – 5 Schraubenwindungen Gewehre)
- Fonds und Fondsvertrieb = wie „Muttern und Schrauben“ – Vertrieb wird aus dem „Produkt“ finanziert



Abschätzen des Durchmesserbereichs von Schrauben, nach VDI-Richtlinie 2230 ¹⁾

/ 6

Das folgende Verfahren ermöglicht eine grobe Abschätzung der nötigen Schraubendimensionen bei einer Einschraubenverbindung und Temperatur um 20°C, entsprechend den Angaben von VDI 2230. Das Ergebnis ist in jedem Falle rechnerisch zu überprüfen.

Vorgehen:

- A** Wähle in Spalte 1 die nächst grössere Kraft zu der an der Verschraubung angreifenden Betriebskraft $F_{A,Q}$
- B** Die erforderliche Mindestvorspannkraft $F_{M \min.}$ ergibt sich, indem man von dieser Zahl weitergeht um:
 - 4 Schritte für statische oder dynamische Querkraft
 - oder
 - 2 Schritte für dynamische und exzentrisch angreifende Axialkraft
 - oder
 - 1 Schritt für dynamisch und zentrisch oder statisch und exzentrisch angreifende Axialkraft
 - oder
 - 0 Schritte für statisch und zentrisch angreifende Axialkraft

Portfolio Turnover Rate PTR

Offenlegung Standardkennziffer

17

$$\text{PTR} = \frac{(\text{Summe 1} - \text{Summe 2})}{\text{durchschnittliches Fondsvermögen in RE}^*}$$

* RE = Einheiten in Rechnungsbilanz des Fonds

Summe 1 = Summe der Wertpapiergeschäfte = X + Y
Wertpapierkäufe in RE = X
Wertpapierverkäufe in RE = Y

Summe 2 = Summe der Transakt. mit Fondsanteilen = S + T
Ausgaben von Fondsanteilen in RE = S
Rücknahmen von Fondsanteilen in RE = T

Fonds – fast so transparent wie Schrauben...

/ 8

Offene und faire Produkte-Information über

- laufende Kosten „ex post“ (Total Expense Ratio, TER) bzw. „ex ante“ („Transparenz-Richtlinie“)
- objektive Offenlegung der Chancen und Risiken
- Performance (sinnvoller Vergleich und Perioden; „kein Indikator für zukünftige Erträge“!)
- einmalige Kosten beim Erwerb und Rückgabe von Anteilen
- Prospekt und (neu) „vereinfachter Prospekt“
- TIF-Fondsdatenbank „Transparenz im Fondsmarkt“ (einheitliche, standardisierte Informationen)

Nur Offenlegung Kosten Brokerage international nicht üblich – sind indirekt aus Performance ersichtlich – aber: PTR

Zentrale Wertschöpfungsbereiche Fondsgeschäft

/ 9

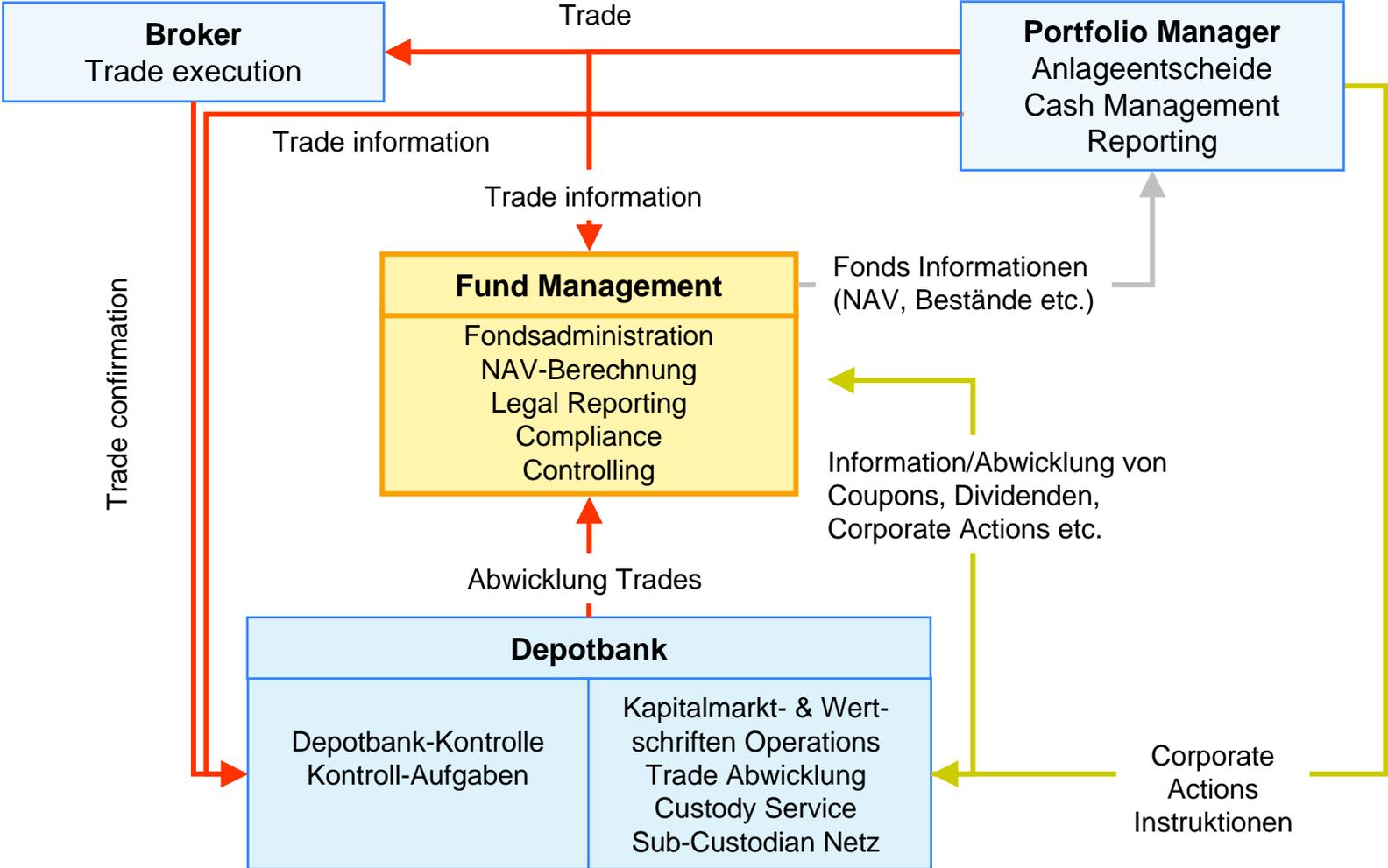
**Produkte-
management und
Administration**

**Investment
Management und
Operations**

**Distribution
(B2B)**



Funktionsdiagramm „FONDSFABRIK“ (Quelle: UBS)



Schweizerischer Fondsmarkt

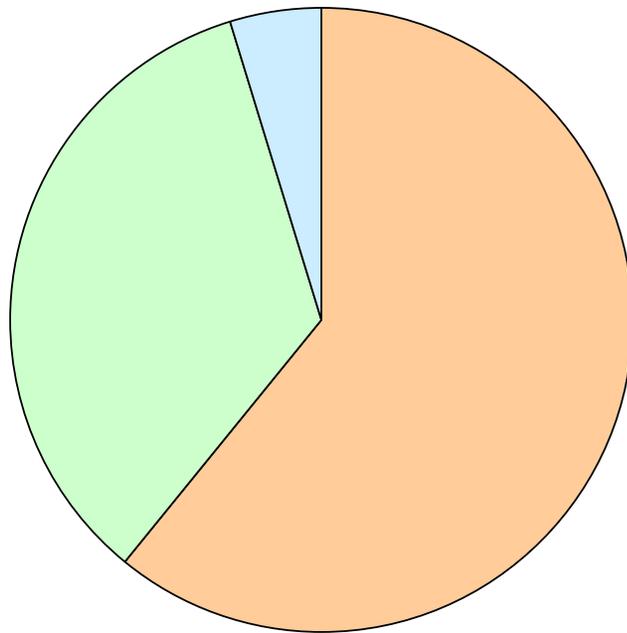
Fundamentaler Unterschied zu Luxemburg

/ 11

	Vertriebsmarkt Schweiz	Produktionsstandort Luxemburg
Ant. Vertrieb : Prod & AM	65 : 35	10 : 90
Kriterien	Schnittstelle zu Endkunden Produkte- und Marken-“Sponsor“	Beziehung zu Promotern Produktehersteller
Erfolgsfaktoren	Vertrauen, Image kundengerechte Produkte	leistungsfähige Administration
Wertschöpfung hoch	(60%)	tief (10%)

Fondsmarkt Schweiz - Gliederung nach Fondsdomizil

/ 12



Ursprünglich 60.74, gibt aber nicht 100

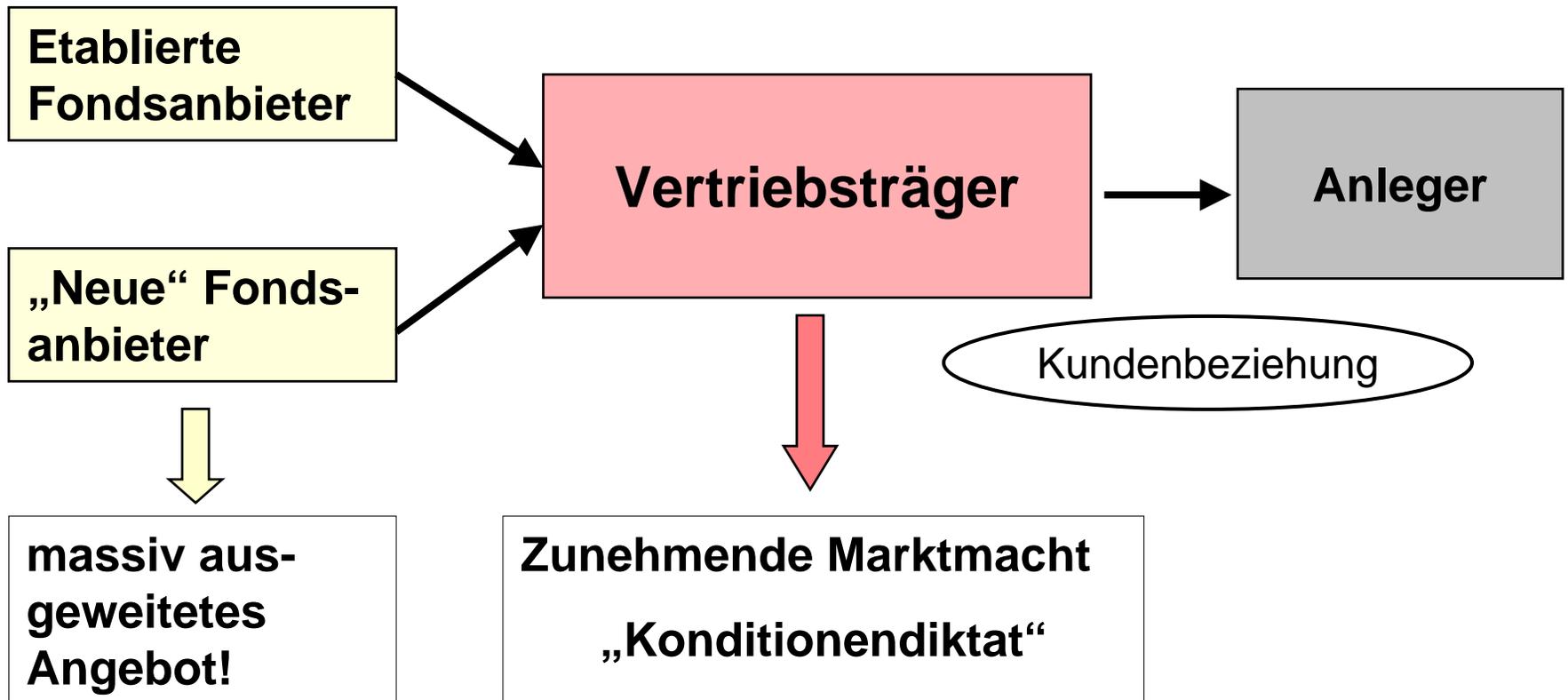
■	Luxemburg	60.75
■	Schweiz	34.45
■	Übrige	4.80

Quelle: SFA / Reuters

Schweizerischer Fondsmarkt

„Kampf“ um attraktive Vertriebskanäle

/ 13



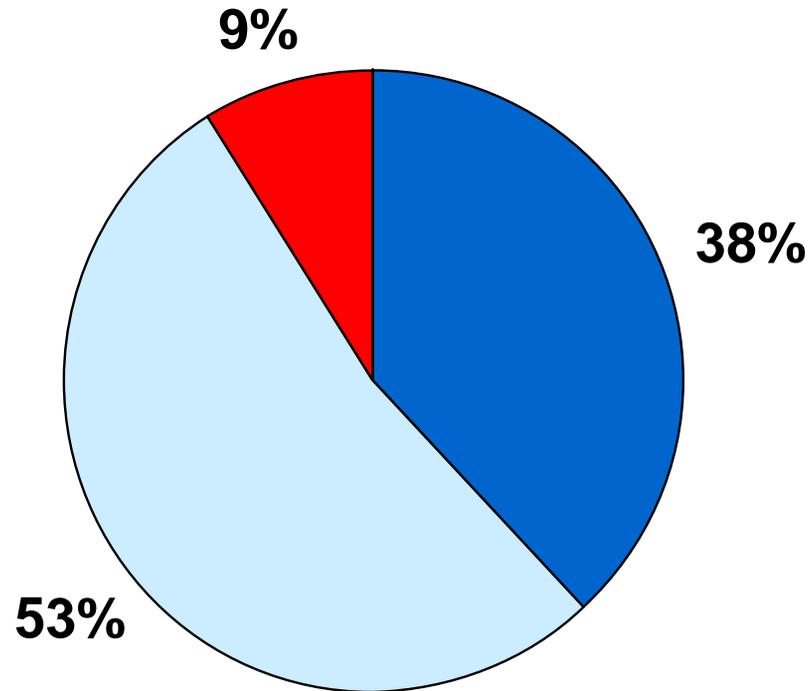
Entwicklung Gesamtkosten aller in der Schweiz vertriebenen Fonds (Quelle: Fitzrovia)

/ 14

Gewichteter Durchschnitt – ACHTUNG: ohne die in der Schweiz tiefen Ausgabekommissionen!

Jahr	TER	davon Verwaltungs- kommission
1997	1.16 %	0.92 %
1998	1.17 %	0.91 %
1999	1.25 %	0.98 %
2000	1.31 %	1.06 %
2001	1.42 %	1.16 %
2002	1.53 %	1.25 %
2003	1.64 %	1.32 %

Kostentransparenz am Beispiel „Aufteilung Benzinpreis“ (Quelle: SHZ)



- **Produktpreis (franko Schweizer Grenze)**
- **Steuern (Mineralölsteuer, Mehrwertsteuer und Pflichtlagerabgabe)**
- **Handelsspanne Schweiz (Logistik-, Marketingkosten)**

SFA- Richtlinie Transparenz bei Verwaltungskommission

Angaben zur Verwendung – ein Beispiel

/ 16

	Anteile der Klasse abc	Anteile der Klasse def
Leitung des Fonds bis höchstens	0.375 %	0.2 %
Asset Management (Verwaltung des Fondsvermögens) bis höchstens	0.675 %	0.4 %
Vertrieb des Fonds (inkl. Werbung und Marketing) bis höchstens	1.2 %	0.15 %
Zusammen höchstens	1.5 %	0.5 %

Transparenz laufende Kosten Anlagefonds

/ 17

ex ante

**ausführlicher
Prospekt**

**vereinfachter
Prospekt**

**Dreiteilung der
Verwaltungs-
kommission**

**(Leitung / Asset
Management /
Vertrieb**

ex post

TER / PTR

Performance

• **Halbjahres- u.
Jahresbericht**

• **Jahresbericht**

gestern

heute

morgen

Umsetzung Transparenz in der Praxis

Nutzen für alle Marktteilnehmer

/ 18

Anleger...

erstklassige Produktinformation

Unterstützung von Beratung und Vertrieb

bessere Übersichtlichkeit des Fondsangebotes

Behörden...

Unterstützung der mit der Gesetzgebung anvisierten Ziele

sachgerechte komplementäre Regulierung

Fondsanbieter...

Vertrauen in Fondsanlagen, Image des Finanzplatzes

Vermeidung von Beratungsrisiken dank klaren Regelungen

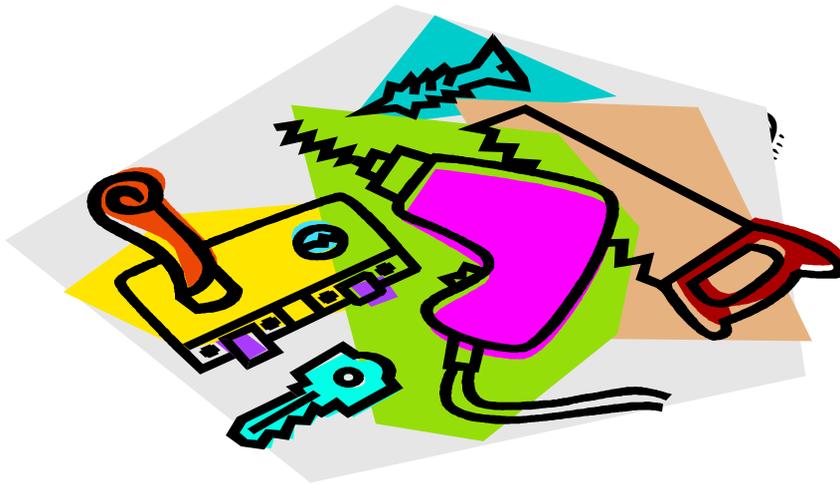
Problem....

- **Same business, NOT same rules**
- **Kosten und regulatorisches Gefälle zum Ausland –
aber: wie lange noch?**

II. Aktuelles zum Fondsmarkt Schweiz

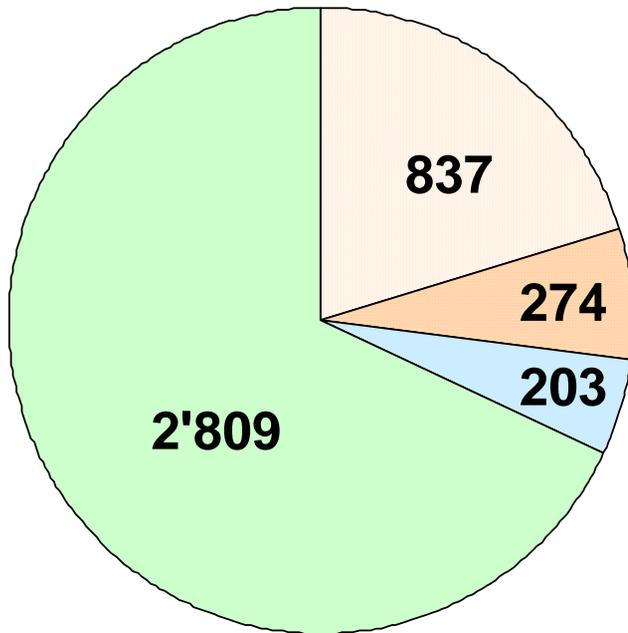
/ 19

Was passiert bei den Aktienfonds?



Depotstatistik SNB Okt 2005 – das Gesamtbild.....

/ 20



Total in- + ausländische Depotinhaber

4'123 *:

□ Koll. Kapitalanlagen	}	1'111
□ davon CH Anl.-fonds		
□ Struktur. Produkte		203
□ Diverses		2'809

* In Mrd. CHF

TIF: Fondsmarkt Schweiz - November 2005

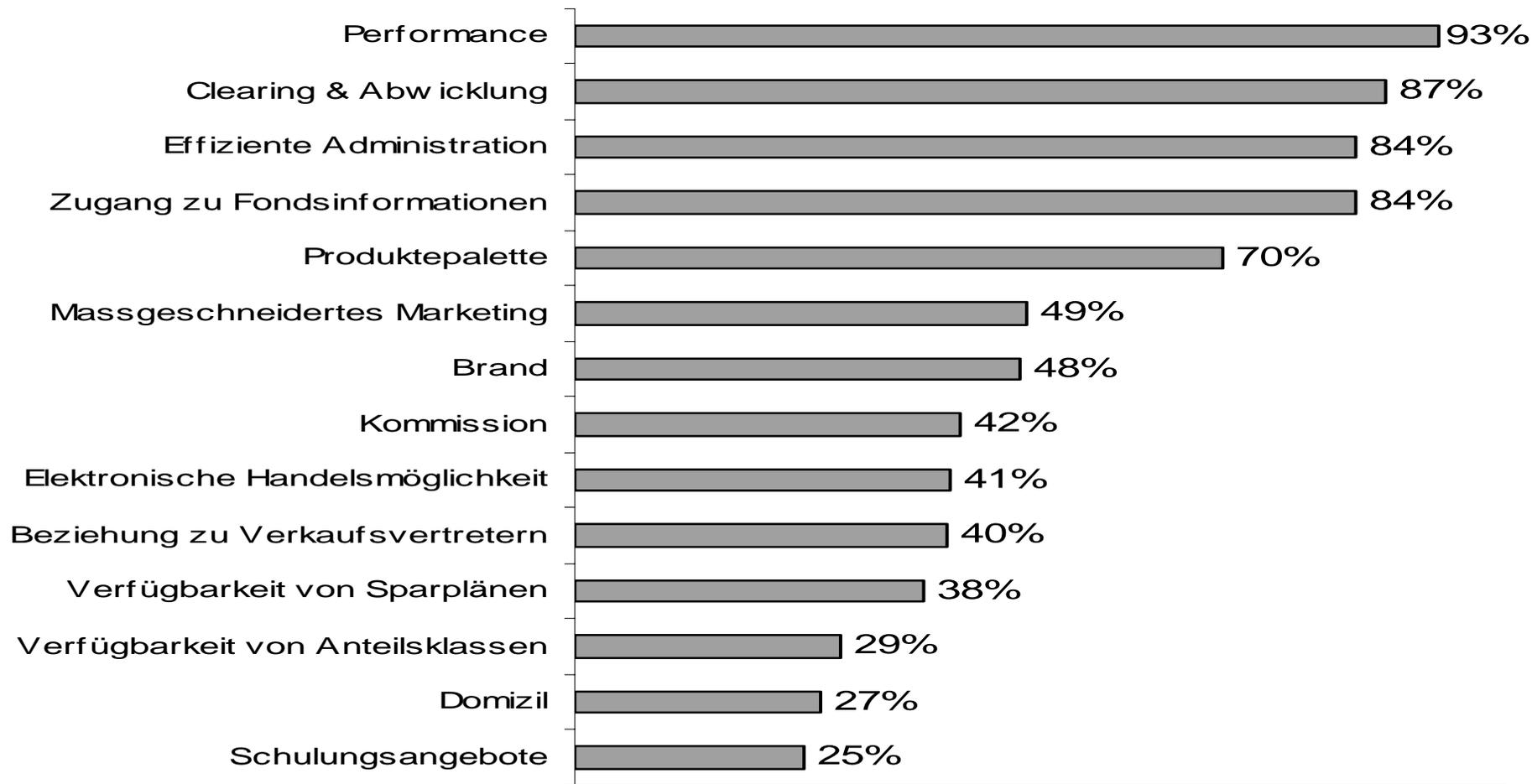
/ 21

	CHF	davon Mittelflüsse kumuliert (ytd)
Geldmarktfonds	72.0	-10'519
Obligationenfonds	144.8	16'196
Aktienfonds	159.8	-74
Anlagestrategiefonds	104.8	3'442
Immobilienfonds	12.7	563
Andere Fonds	19.0	1'574
Total	513.1	11'182

Wichtigste Faktoren für den Fondskauf

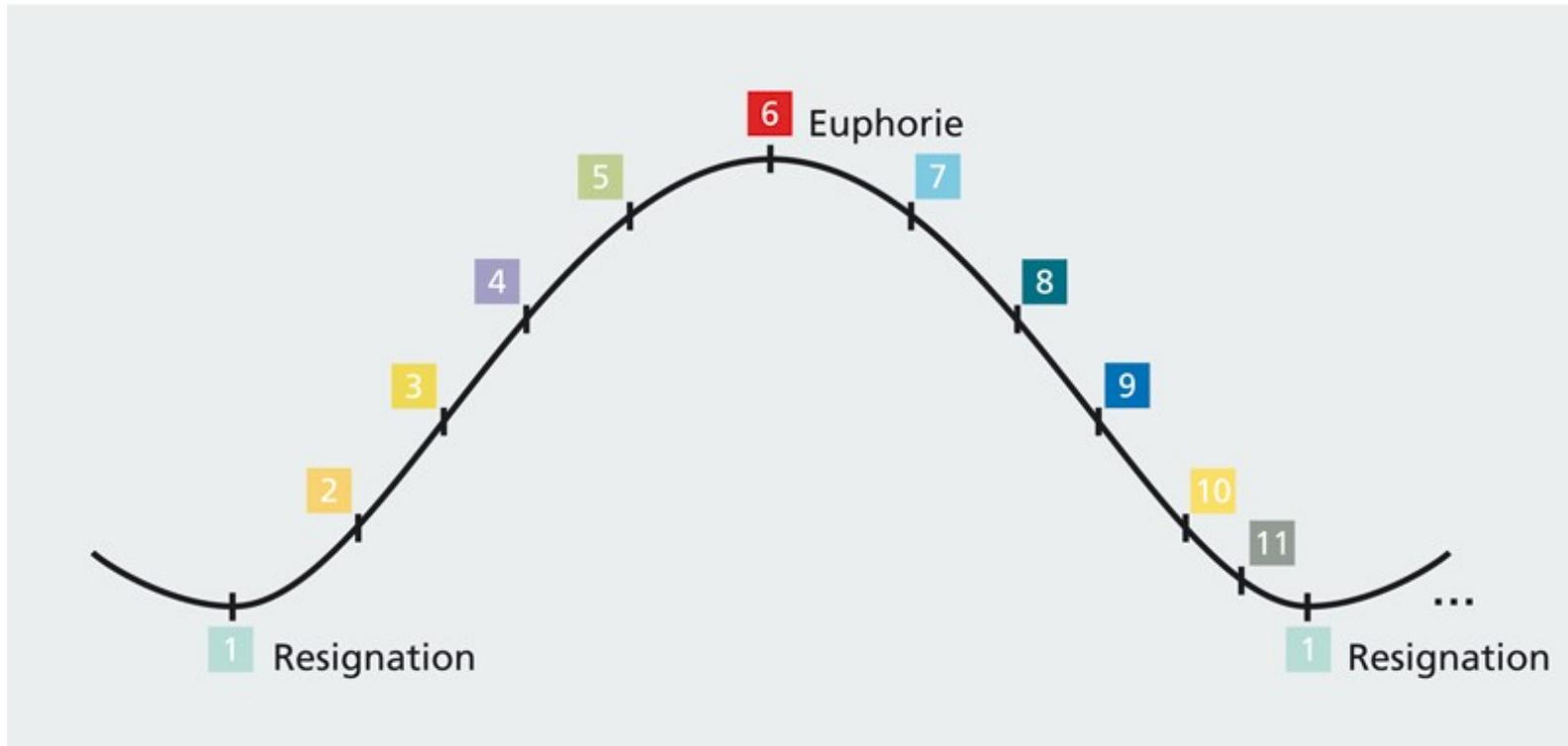
(Quelle: M. Roost)

/ 22



Börsenzyklus

Modell des "ewigen Börsenzyklus"



Häufige „Fehler“ der AnlegerInnen (Quelle: CFA)

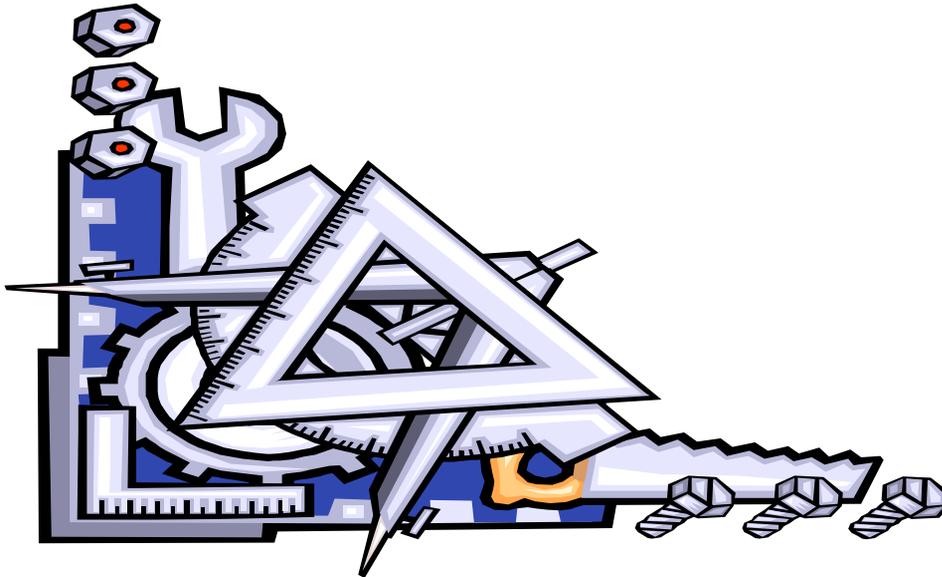
/ 24

- Keine disziplinierte Anlagestrategie
- Zu viele Einzeltitel
- Fundamentaldaten, nicht aktuelle Kurse beachten
- „Buy low, sell high“
- Zu häufige Umschichtungen
- Zu viel Beachtung für „Insidertipps“
- Unrealistische Risikotoleranz
- Zu wenig Know-how



III. Selbstregulierung

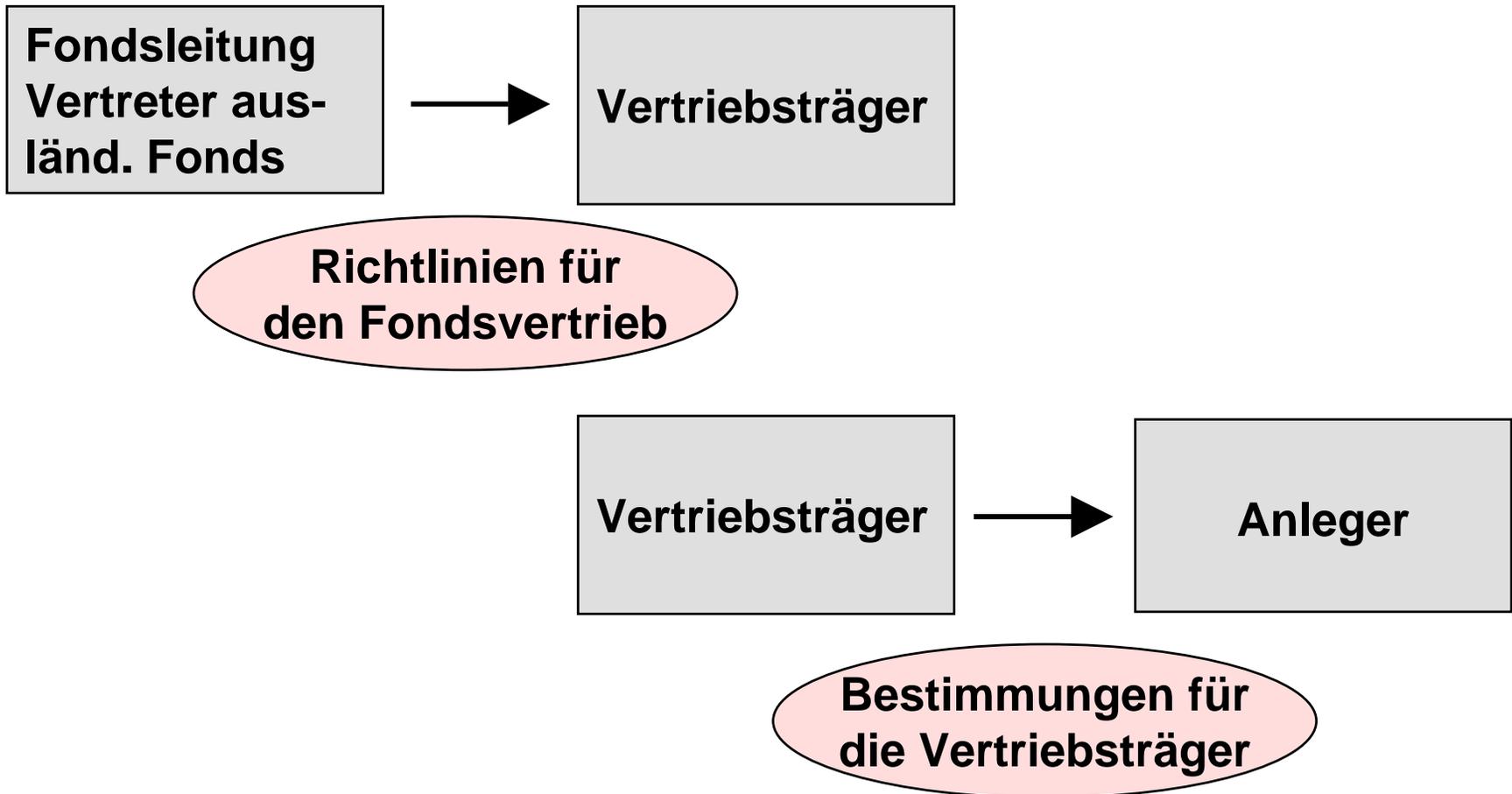
.....und Anlegerschutz



Schnittstellen zwischen Fondsvertrieb und Fondsproduzenten

/ 26

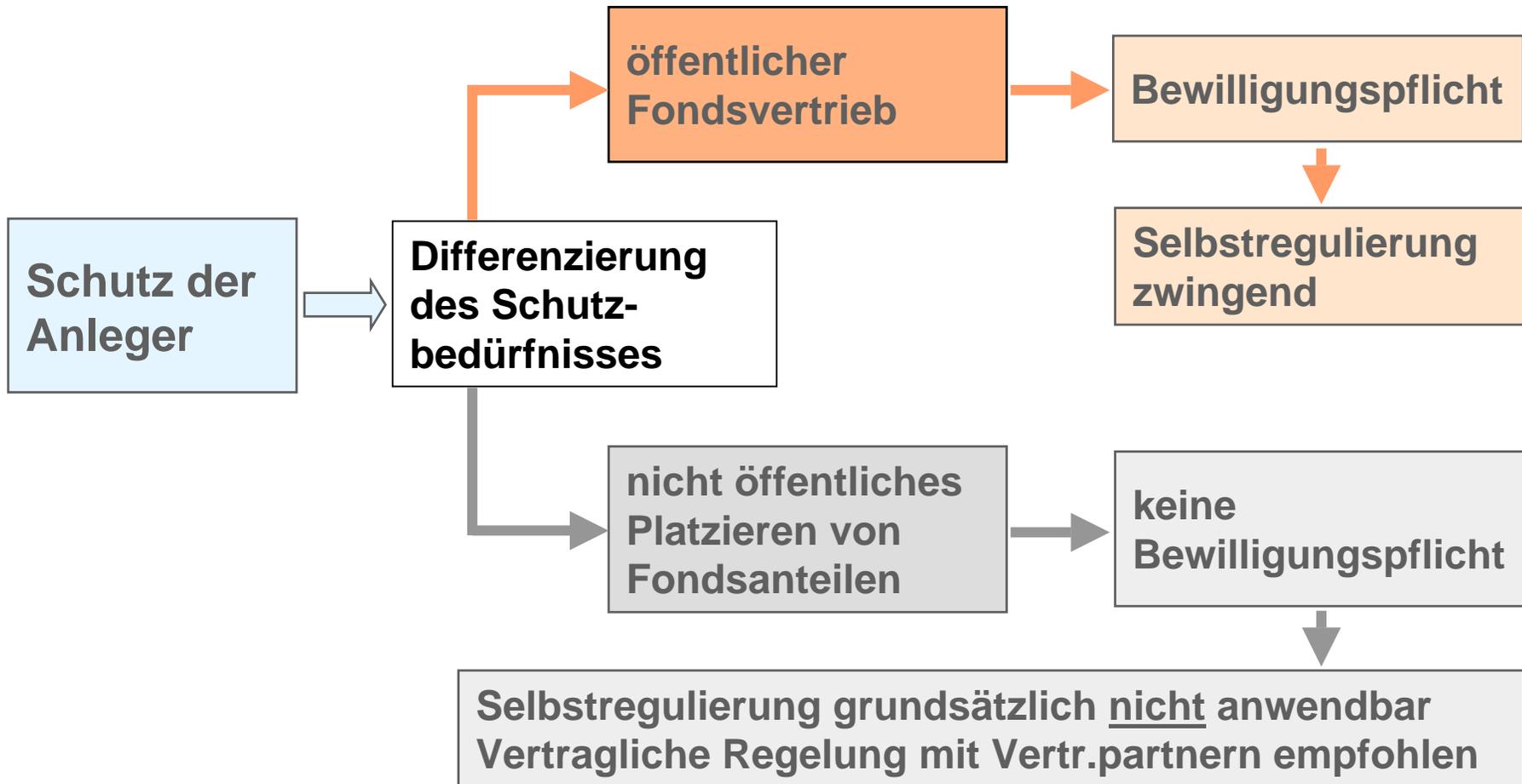
Konzeption Abgrenzung der Schnittstellen



Selbstregulierung - Fondsvertrieb

Anwendung nur im „öffentlichen“ Fondsvertrieb

/ 27



Beispiele von SFA-“Co-Regulierungen“(1)

/ 28

- **Vermeidung von Interessenkonflikten**
- **Berechnung („total return“) und Ausweis Performance**
- **Minimierung kurzfristiger Spekulationen zulasten Fonds durch „Forward Pricing“ (NAV-Berechnung erst nach Zeichnungsschluss)**
- **Pflicht, Politik bei der Stimmrechtsausübung festzulegen („externe Fund Governance“)**
- **Alle Verkaufsunterlagen müssen leserfreundlich sein; nebst Chancen sind auch die Risiken zu erwähnen**
- **„Soft Commissions“ müssen direkt/indirekt dem Fonds zufließen**
- **Muster vereinfachter Prospekt mit TER & PTR**

Beispiele von SFA-“Co-Regulierungen (2)

/ 29

- **Börsenaufträge für den Fonds: „Best Execution“ als Pflicht**
- **Eigengeschäfte des Personals Fondsleitung regeln**
- **Geschäftsabläufe und Schnittstellen mit Dritten (Asset Manager, Depotbank, Administrator usw.) regeln und dokumentieren**
- **Internes Kontrollsystem, Risk Management & Compliance müssen adäquat sein**
- **Fondsdatenbank „TIF“ Transparenz im Fondsmarkt**
- **Musterprospekt für Effektenfonds**

Beispiele von „Co-Regulierungen (3)

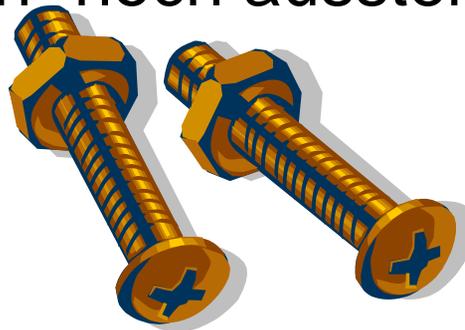
/ 30

- **Kostentransparenz sowohl „ex ante“ (Bestandteil Vertrieb) als auch „ex post (TER)**
- **Mustervorlage: „Vereinfachter Prospekt“**
- **Immobilienfonds: dynamische Ertragswertmethode (z.B. DCF) zwingend**
- **Vorgehen bei wesentlichen Bewertungsfehlern geregelt: Storno sowie Entschädigung der Anleger**
- **Fondsvertrieb: Pflicht Vertriebsträger, Interessenkonflikte zu verhindern/minimieren**
- **Ausbildungsanforderungen an / Abklärungspflichten von allen Personen, die in der fondsbezogenen Kundenpflege und -beratung tätig sind**

IV. Aktuelles zum Fondsvertrieb

/ 31

- Abschaffung Unterstellung Vertriebsträger unter das GwG
- Änderungen SFA-Richtlinien für den Fondsvertrieb
- MWSt: Neue Finanzbroschüre sowie Ruling zu den „Rückvergütungen“ noch ausstehend
- Neuregelung im KAG



ABSCHAFFUNG GWG-UNTERSTELLUNG FONDSVERTRIEB

/ 32

Neues VAG vom 17.12.2004:

8. Geldwäschereigesetz vom 10. Oktober 1997

Art. 2 Abs. 2 Bst. c und 3 Bst. d

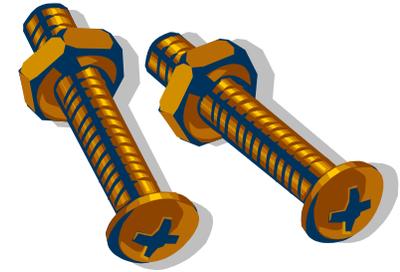
2 Finanzintermediäre sind:

c. die Versicherungseinrichtungen nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz vom 17. Dezember 200438 (VAG), welche die direkte Lebensversicherung betreiben oder Anteile eines Anlagefonds anbieten oder vertreiben, sowie die Versicherungsvermittlerinnen und -vermittler nach Artikel 43 Absatz 1 VAG;

3 Finanzintermediäre sind auch Personen, die berufsmässig fremde Vermögenswerte annehmen oder aufbewahren oder helfen, sie anzulegen oder zu übertragen: insbesondere Personen, die:

d. Aufgehoben – keine GwG-Unterstellung Fonds-Vertriebsträger und Vertreter ausl. AF mehr; daher seit 1.1.2006 auch Ziff. 2 der SFA-Richtlinien für den Fondsvertrieb („Auswahl der Vertriebsträger“) ersatzlos gestrichen

Zudem neu: statt jährlicher Revision nur noch „risikobasierte Revision bei als Vertriebsträgern tätigen Banken



NEU: Registrierung Versicherungsvermittler

/ 33

- www.vermittleraufsicht.ch
- Umsetzung EU-Richtlinie und „Verstärkung des Konsumentenschutzes:
- Ungebundene Makler/Broker müssen sich bis 30.6.2006 registrieren und ihre Interessenbindungen offenlegen
- Deklarieren, von welchen Versicherung(en) die angebotenen Produkte stammen- aber keine Offenlegung Abschlusskosten
- Haftung: Gemäss Art. 34 des revidierten VVG „trägt der Versicherer für das Verhalten des Vermittlers, der ihn vertritt, die gleiche Verantwortung wie für sein eigenes“

Strukturierte Produkte anstelle von Anlagefonds? = „Regulatory Arbitrage“

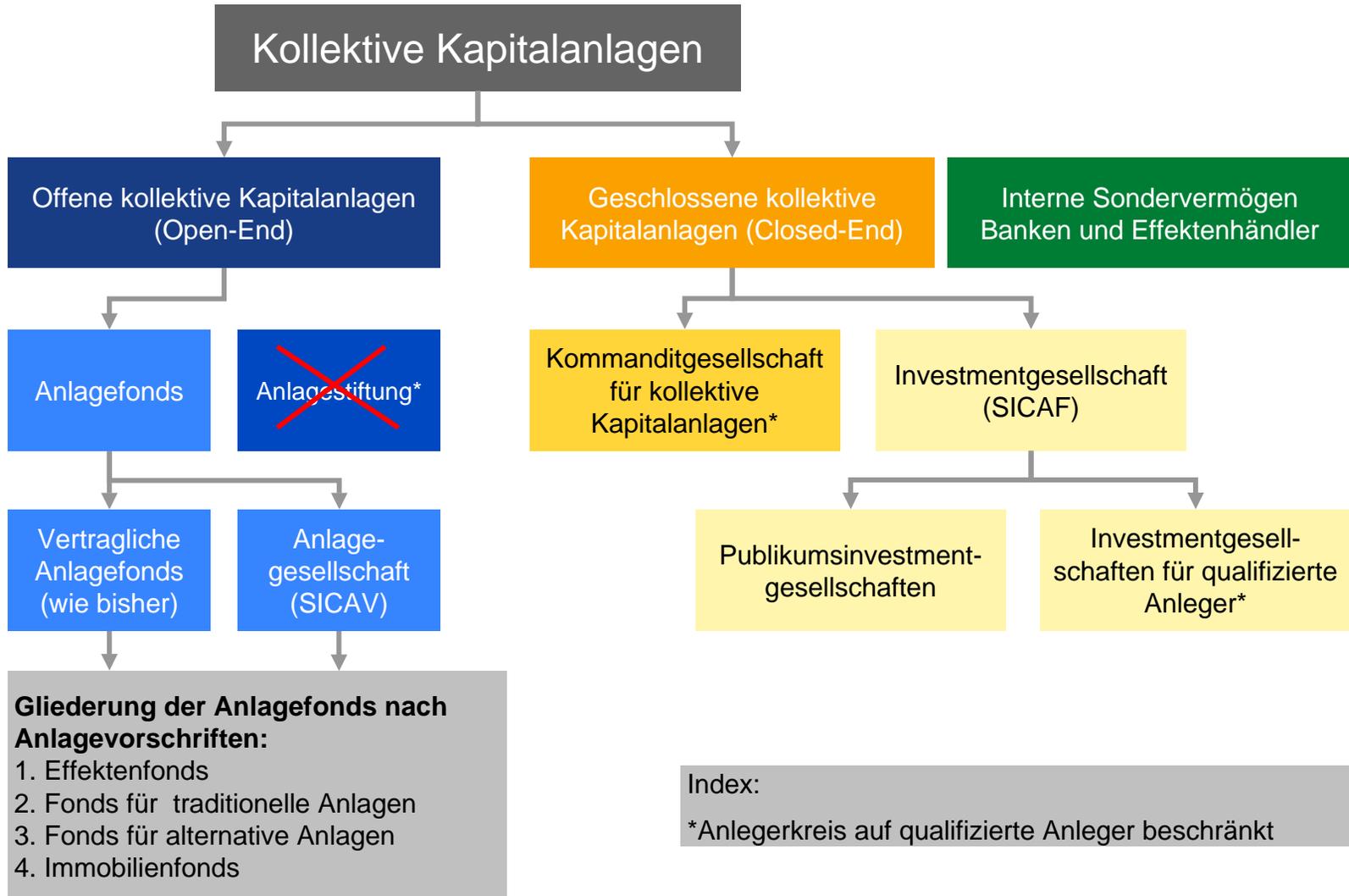
/ 34

	Anlagefonds	Strukt. Produkte
Time to Market	1 bis 6 Monate	24h
Transparenz	+	-
Auszahlungsmuster	Einfach	Definiert, komplex
Kosten/Regulierung	hoch	mittel
Verständlichkeit (Dokumentation)	+ - (warum -?)	-
Flexibilität	wenig bis mittel	sehr hoch
Steuereffizienz	unterschiedlich	hoch
Vertriebsauflagen	hoch	mittel

Geltungsbereich des neuen KAG

(Quelle: UBS)

/ 35



Neues KAG: Beaufsichtigung Vertriebsträger (Art. 23 KAG)

/ 36

Art. 23 Vertrieb

1 Die Bewilligungsträger treffen die Vorkehrungen, die notwendig sind, um eine seriöse Akquisition und objektive Beratung der Kundinnen und Kunden zu gewährleisten.

2 Ziehen sie Dritte zum Vertrieb von Anteilen an kollektiven Kapitalanlagen bei, so schliessen sie mit diesen Vertriebsverträge ab.

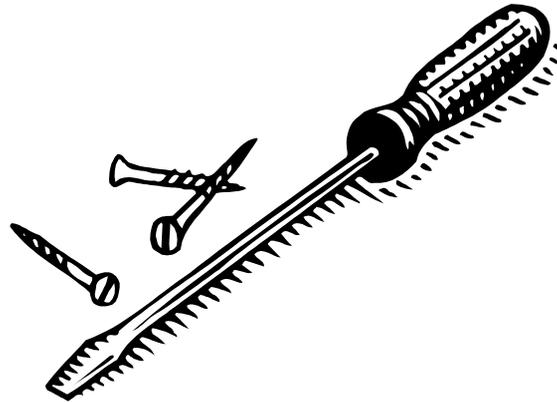
**Vertriebsträgerbewilligung abgeschafft -
gegen Willen Fondsindustrie**

AUSBLICK FONDS-(SELBST-)REGULIERUNG

/ 37

Die Regulierungs-Schraube lässt sich bei den Fonds nicht mehr weiter andrehen – sie wird im Fondsvertrieb wieder etwas „gelockert“

Trend EU: „horizontale“ statt produktbezogener Regulierung des Vertriebes „MiFiD-Richtlinie“



Perspektiven und Herausforderungen (1)

/ 38

- „Solange die Börse läuft, läuft das Fondsgeschäft“ – aber was machen wir in der Baisse?
- **Kostentreiber** „Vertrieb“ im Kampf um „shelf space“ (Vertriebskanäle) – wie hoch steigen die Gesamtkosten?
- „Geiz ist Geil“: **Exchange-Traded-Funds**
- Massgeschneidert und schnell: **strukturierte Produkte**
- Absolute Return und „Core-Satellite“ statt „halbaktive“-Produkte
- Komplexere Fonds dank „Ucits 3“ (Derivate)
- Mehr **Fondsfusionen** – aber regulatorische Hindernisse
- **Massgeschneidertere** (leichtere?) **Fondsregulierung** - KAG schafft neue Regeln



Perspektiven und Herausforderungen (2)

/ 39

- **SFA: weniger „Selbstregulierung“ – mehr „Fachinformationen“ und „-hilfen“**
- **Erwartungshaltung „mündiger Anleger“ an Transparenz, Performance und Kosten**
- **Reges Interesse der Medien und der Öffentlichkeit am Thema Finanzplatz insgesamt und an Fonds im besonderen**
- **Exponierte Position im politischen und kompetitiven Umfeld – namentlich im Fondsvertrieb**

Die ZEHN GEBOTE.....

/ 40

...im FONDSVERTRIEB



DANKE FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT

/ 41

Swiss Funds Association SFA

Dufourstrasse 49

Postfach

CH-4002 Basel

Tel. +41 (0)61 278 98 00

Fax +41 (0)61 278 98 08

www.sfa.ch

office@sfa.ch

matthaeus.denotter@sfa.ch

