

Wie wähle ich als Stiftung meine Vermögensverwaltungsbank?





Inhalt

Einleitung	4
Allgemeine Fragen zur Auswahl einer stiftungsorientierten Bank	6
Besonders wichtig	14
Nachdem die Stiftung eine Bank gewählt hat	18
Kontakt	19

Einleitung



Zürich Innenstadt, Blick aus dem Fenster der Schroder & Co Bank AG

Dieses Vademecum wurde entworfen, um Stiftungsräten, Präsidenten von Stiftungen, gemeinnützigen Organisationen, wohltätigen Vereinen und anderen karitativen Organisationsformen Hilfe und Unterstützung bei der Auswahl einer verlässlichen Bank zu geben.

Die Publikation ist in Form von offenen Fragen und Antworten verfasst und kann somit als Checkliste verwendet werden.

Gegebenenfalls können weitere Themenbereiche, die wir hier ausgeklammert haben, für Stiftungen von Relevanz sein, z. B. Fragen der Anlageorganisation, d. h. wer im Stiftungsrat für die Auswahl der Bank, der Anlagestrategie und der Anlageselektion zuständig ist.

Es gilt zu unterscheiden zwischen Vermögensverwaltern mit und ohne Bankenstatus. Auf S. 12/13 finden Sie allgemeine Anmerkungen hierzu. Es gibt in der Schweiz rund 2000 unabhängige Vermögensverwalter und rund 300 Banken, wovon nicht alle Vermögensverwaltung als ihre Spezialität anbieten.

Warum gibt die Schroder & Co Bank AG diese Broschüre heraus? Unser Unternehmen ist seit über zweihundert Jahren in sicheren Händen und gleichzeitig börsenkotiert, sodass wir die gleichen Ziele verfolgen wie unsere Kunden: Erhalt und Vermehrung von längerfristigem Vermögen. In unseren Stammländern, dem Vereinigten Königreich, ist die Schroder Gruppe Marktführer in der Betreuung von Wohltätigkeitsorganisationen und gemeinnützigen Stiftungen. Wir verfügen zudem über ein grosses Team, welches viele unserer Anlagen unter Berücksichtigung der ESG-Aspekte (Umwelt-, Sozial- und Corporate Governance-Aspekte) auswählt. Das bedeutet, dass wir uns der Nachhaltigkeit in allen Unternehmungen verschrieben haben.

Allgemeine Fragen zur Auswahl einer stiftungsorientierten Bank



Blick vom Faulhorn, Berner Oberland

Definieren Sie den Ablauf einer Bankauswahl

- Eigene Bedürfnisse/Anforderungen
 - Verwahrung der Werte (Custody & Reporting)
 - Anlageberatung oder Vermögensverwaltung
 - Definition der Unterstützung in den Anlageentscheiden durch den Stiftungsrat; mit entsprechender Anforderung an Kompetenz und Verfügbarkeit des Stiftungsrates für Anlageentscheide
 - Entscheid zur Delegation/Erteilen eines Vermögensverwaltungsmandats
- Kandidatenliste (Longlist/Shortlist)
- Anfrage
- Beurteilung der Offerten, der Präsentationen, des «Pitch»
- Verhandlungen
- Vertragsabschluss

Definieren Sie die für Sie relevanten Beurteilungskriterien

- Unternehmen: Was sind die Werte, woher kommt die Firma, wohin geht sie?
- Produkte – spricht die Bank gemeinnützige Stiftungen als Zielgruppe an, und verfügt sie über ein speziell auf sie ausgerichtetes Angebot?
- Prozesse
- Personen – gibt es persönliche Ansprechpartner, die Ihre Bedürfnisse ernst nehmen?
- Preis – gibt es eine stiftungsorientierte Preisgestaltung, und wenn ja, wie sieht sie aus?
- Berichterstattung – was tut die Bank, um Ihren Bedürfnissen nachzukommen?

Fragen Sie nach den Gebühren

- Verlangen Sie eine Übersicht, wie sich die Gebühren zusammensetzen und
- welche Gebühren und Gebührenmodelle es gibt, auf die man achten muss.

Fragen Sie nach den Vermögensverwaltungsmandaten

- Verlangen Sie eine Übersicht, welche Mandatsarten für Stiftungen angeboten werden und welches ihre Vor- und Nachteile sind.
- Verlangen Sie ebenso eine Übersicht über aktive und passive, sogenannte indexierte Mandate, und welches ihre Vor- und Nachteile für Sie sind.

Stellen Sie die Schlüsselfrage nach der Performance

- Wie unterscheidet man in der Bank Glück und Können? Schauen Sie sich die bisherige Performance an und fragen Sie, welche Rückschlüsse sich daraus für Ihre Stiftung ergeben.

Zu den Dienstleistungen /Produkten

- Überlegen Sie sich, welche Art von Investment-Produkten Sie suchen oder Ihren Vorstellungen entsprechen, z. B. ob Sie im Mikrofinanzsektor anlegen möchten oder nicht. Nicht alle Banken bieten dies an oder kennen sich mit allen für Sie möglicherweise relevanten Themen aus.
- Überlegen Sie im Voraus, was für Sie im Portfolio Management relevant ist.

- Fragen Sie, ob die Bank effektiv den «Best in Class» Ansatz verfolgt, wobei Sie jeweils das Ihnen passende Produkt zum günstigsten Preis erhalten.
- Fragen Sie, ob Ihr Berater Monatsziele oder sonstige Vorgaben für den Verkauf der angebotenen Produkte hat.
- Diese Überlegungen helfen Ihnen, Investment-Lösungen abzulehnen, welche die Bank Ihnen verkaufen will, die aber nicht unbedingt zu Ihnen passen.

Zur Performance

- Die vergangene Performance eines einzelnen Kunden ist nicht immer repräsentativ für Ihre Bedürfnisse. Stellen Sie Fragen zur Nachhaltigkeit.
- Wie kann die Bank den für Sie relevanten Bedürfnissen gerecht werden?

Zu den Kosten

- Achten Sie auf Kostentransparenz, fragen Sie stets nach den Gesamtkosten (total expense ratio, TER). Es ist schwierig, hier eine Richtlinie zu geben; Gesamtkosten über 2 % sind aber wahrscheinlich eher nicht gerechtfertigt. Entscheiden Sie nicht nur auf Grundlage der Ihnen offengelegten Kosten.
- Fragen Sie nach Kickbacks / Provisionen / Retrozessionen und der Preisgestaltung der Bank gegenüber Stiftungen. Bei einer gemeinnützigen Stiftung sollten diese entweder vermieden oder Ihrer Stiftung rückerstattet werden. Dies gilt

besonders bei Anlageprodukten wie Anlagefonds, Derivaten, strukturierten Produkten – insbesondere wenn sie mehrere Gebührenebenen aufweisen. Dachfonds (*Funds of Funds*) z.B. können für Ihre Stiftung geeignet sein, sind aber teurer als andere Anlageformen. Fragen Sie nach Alternativen. Bankeigene Produkte können zwar die geeigneten sein, hinterfragen Sie sie trotzdem, weil die Bank daran möglicherweise mehr verdient als an Alternativen, die auf dem offenen Markt angeboten werden.

- Beim Provisions- und Ertragsmodell der Bank gibt es unterschiedliche Arten. Verlangen Sie eine Übersicht über verschiedene Modelle und ihre Vor- und Nachteile.
- Lassen Sie sich über die Gebühren / Kosten beraten. Setzen Sie sich eine eigene Grenze, wie z. B. nicht mehr als einen gewissen Prozentsatz für die von der Bank angebotenen Dienstleistungen zu bezahlen.
- Verstehen Sie dabei den Unterschied zwischen aktiver und passiver Verwaltung. Passive Verwaltung bedient sich eher kostengünstiger Lösungen, die dem ausgewählten Markt folgen, aktive Verwaltung muss individuell beurteilt werden.
- Achten Sie auf Quellensteuern oder andere Abzüge an der Quelle. Fragen Sie danach, und erkundigen Sie sich, welche Dienstleistungen die Bank gegebenenfalls anbietet, um im Auftrag der Kunden ihre Rückerstattung zu beantragen.



- Achten Sie darauf, dass dieselbe Dienstleistung anderen Kunden mit ähnlichen Rahmenbedingungen nicht günstiger angeboten wird – falls doch, fragen Sie nach dem Grund.

Zur Beratung

- Alle Ihre Fragen sollen restlos geklärt werden. Wenn der Berater nicht bereitwillig Auskunft gibt, zögern Sie nicht, nachzufragen.
- Sie sollten von Ihrem Berater transparent, proaktiv und geduldig über die empfohlene Investment-Strategie und die Risiken informiert werden – über die Standardformulare hinaus.
- Fragen Sie, wie Ihr Bankberater / Ihre Bankberaterin erreichbar ist. Ein Tipp: Achten Sie darauf, ob er/sie Ihnen seine/ihre Mobiltelefonnummer gegeben hat, sodass er/sie für Sie erreichbar bleibt.
- Falls Sie nicht direkt eine Bank, sondern einen unabhängigen Vermögensverwalter mit der Anlageberatung oder Vermögensverwaltung beauftragen möchten: Achten Sie darauf, dass dieser entweder direkt der FINMA – der Bankenaufsichtsbehörde – oder einer Selbstregulierungsorganisation (SRO) unterstellt ist. Die grössten SROs in der Schweiz sind der *Verband Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV)*, der *Verein zur Qualitätssicherung von Finanzdienstleistungen (VQF)* und *PolyReg*.
- Sie können auch andere Stiftungen fragen, wen diese empfehlen, bevor Sie einen Verwalter Ihres Stiftungsvermögens auswählen. Scheuen Sie sich nicht, in einer ersten Phase einen erfahrenen

externen Berater hinzuziehen, der Ihnen bei der Auswahl Ihres Bankpartners hilft. Diese Kosten mögen hoch erscheinen, machen sich aber langfristig bezahlt.

Beachten Sie, dass die Bezeichnungen *Asset Management*, *Independent Asset Management*, *Investment Consultant* oder *Wealth Manager* in der Schweiz nicht offiziell geschützt sind – jeder kann sie verwenden.

Wenn es dann zu einem Vertrag kommt: Lassen Sie sich eine Übersicht geben, welche für Sie wichtigen Punkte im Vertrag geregelt sein sollten.

Definieren Sie einen Vermögensverwaltungs-auftrag, der Ihre Bedürfnisse abdeckt. Die Bank sollte nicht nur einen Vertrag unterschreiben lassen, sondern von Ihnen auch eine klar definierte Investment-Strategie übernehmen.

Vor der allfälligen Vergabe des Auftrages müssen Sie auch die Modalitäten für den Vermögensübertrag klären. Übernimmt z.B. die neue Bank die Kosten für den Wertschriftentransfer von der alten Bank?

Am Schluss zählt natürlich auch: Ist Ihnen Ihr neuer Vertragspartner sympathisch, haben Sie die gleiche Wellenlänge? Auch das sollte man beachten, ohne dabei die objektiven Kriterien aus dem Auge zu verlieren.

Besonders wichtig



Heidiland, Graubünden

Bevor Sie mit der Auswahl beginnen, bereiten Sie sich gut vor

- Definieren Sie im Stiftungsrat, was Ihre Ziele sind.
- Seien Sie sich dabei bewusst, dass Ihnen mehr Investitionsmöglichkeiten zur Verfügung stehen, als gemeinhin angenommen, und dass Sie gerade als Stiftung mit Ihren Investitionen auch den Stiftungszweck fördern können – ihm zumindest nicht zuwiderlaufen sollten («Stiftung als Wirkungseinheit»).
- Erstellen Sie ein Anlagereglement nach Best Practice, und wenn Sie sich nicht sicher sind, beziehen Sie die Bank dabei mit ein.
- Das Anlagereglement beinhaltet nicht nur finanzielle Vorgaben, z. B. Portfolioallokation/Vermögensallokation, sondern auch Vorgaben zur geeigneten Organisation/Governance, die effektiv sind und bei denen Interessenkonflikte möglichst vermieden werden sollen.
- Seien Sie sich stets bewusst, dass der gesamte Stiftungsrat für die finanzielle Führung der Stiftung verantwortlich ist – und damit auch für die Wahl der Bank und des Vermögensverwaltungsmandats bzw. des externen Vermögensverwalters.

Fragen Sie

- Versteht der Kundenberater meine Bedürfnisse als Stiftung?
- Ist die Bank in der Lage, meine Anforderungen an die Anlagestrategie in meiner Eigenschaft als Stiftung in Bezug zum Stiftungszweck konstruktiv zu hinterfragen?

- Geht die Bank auf meine Wünsche/Anforderungen/Vorgaben im Anlagereglement ein oder spult sie ihr Standard-Repertoire ab?
- Wie viele andere Stiftungen berät die Bank?
- Welche weiteren spezifischen Dienstleistungen für Stiftungen bietet die Bank an?
- Kann ich als Stiftung vom Stiftungsnetzwerk der Bank profitieren?

Definieren Sie eine Zielrendite! Keine Zielrendite zu haben erschwert die Umsetzung der Anlagestrategie und lässt auch keine wirkungsvolle Leistungsbeurteilung zu. Es kommt immer wieder vor, dass die definierten Anlageziele von der umgesetzten Vermögensaufteilung abweichen. Überprüfen Sie dies regelmässig, allenfalls unter Beizug der Bank oder externer Experten.

Als Stiftung möchten Sie zum Zeitpunkt der Ausschreibung oder allenfalls später so investieren, dass Ihr Anlagevermögen den Stiftungszweck unterstützt oder ihm zumindest nicht zuwiderläuft. Fragen Sie deshalb bereits bei der Ausschreibung nach, ob oder inwieweit die Bank – wenn von Ihnen verlangt – auch Folgendes tätigt:

- nachhaltige/ESG-Anlagen
- thematische Anlagen
- Impact-Investing- / Mission-Investing-Anlagen
- Investitionen mit einem optimierten CO₂-Fussabdruck

- Oft wird die Antwort sein: «Haben wir alles!». Prüfen Sie aber, ob die Bank sich mit diesen Anlageinstrumenten auch wirklich gut auskennt und Sie kompetent beraten kann. Mit anderen Worten: Versteht die Bank und unterstützt sie den Grundsatz «Stiftung als Wirkungseinheit»?
- Bei thematischen Anlagen, Impact-Investing-Anlagen, Mission-Investing-Anlagen: Kann die Bank die Wirkung der Anlagen ausweisen?
- Erhalten Sie nebst dem klassischen finanziellen Reporting auch ein Footprint-Reporting?
- Achten Sie auch auf eine gute Betreuung, als kleine Stiftung besonders. Wenn Sie gross sind, ist es einfacher, bei grossen Banken unterzukommen. Wenn Sie kleiner sind, kann es sein, dass Sie bei kleineren Vermögensverwaltungsbanken einen besseren Service erhalten.

Falls dem Stiftungsrat ein Vertreter der Bank angehört

- Beauftragen Sie möglichst mehrere Depotbanken, um die Performance/Servicequalität vergleichen zu können und um die Wirkung möglicher Interessenkonflikte zu minimieren.
- Schreiben Sie ab und zu ein Mandat aus, und vergleichen Sie die Konditionen mit denen der bestehenden Bank.
- Nehmen Sie eine Unabhängigkeits- oder Interessenkonflikt-Klausel in Ihr Anlagereglement auf.

Nachdem die Stiftung eine Bank gewählt hat



Brienzner Rothorn, Emmentaler Alpen

Nachprüfen, beurteilen, auswerten

- Nehmen Sie regelmässig eine Leistungsbeurteilung Ihrer Bank vor.
- Schreiben Sie das Mandat gelegentlich neu aus, selbst wenn Sie mit der bestehenden Bank zufrieden sind.
- Wechseln Sie die Bank nicht bei der ersten Underperformance und wählen Sie nicht gleich eine, die im letzten Quartal überperformed hat. Jede Bank hat Durststrecken und dies je nach Anlagestil. Sonst endet man dort, wo man genau nicht hin will: billig verkaufen, teuer kaufen.

Kontakt

Schroder & Co Bank AG
Central 2
8001 Zürich

Tel +41 (0)44 250 11 11
Fax +41 (0)44 250 13 12
www.schroders.ch



Dr. Ariel Sergio Goekmen
Mitglied der Geschäftsleitung
Telefon +41 (0)44 250 13 00
arielsergio.goekmen@schroders.com



Giovanni Leonardo
Leiter Investment Management
Telefon +41 (0)44 250 14 32
giovanni.leonardo@schroders.com

Schroders

Schroders ist eine globale Vermögensverwaltungsgesellschaft mit 41 Filialen in 27 Ländern in Europa, Nord- und Südamerika, Asien, dem Nahen Osten und Afrika und 4100 talentierten Mitarbeitern. Das Unternehmen verwaltet CHF 521 Milliarden (30.06.2017) und zählt renommierte institutionelle Anleger und Privatanleger, Finanzinstitutionen, Wohltätigkeitsorganisationen und High-Net-Worth-Personen aus der ganzen Welt zu seiner Kundschaft. Das Geschäftsfeld Wealth Management, zu dem die Schroder & Co Bank AG in der Schweiz zählt, macht ca. 10% des gesamten Schroders plc Geschäfts aus.

Als Unternehmen mit einer über 210-jährigen Tradition und dank der stabilen Eigentümerschaft kann sich Schroders eine langfristige Betrachtung sowohl der Märkte und der Kundenbeziehungen als auch des Geschäftsausbaus erlauben. Schroders ist seit 1959 an der Londoner Börse notiert und Mitglied im FTSE 100.

In der Schweiz beschäftigt Schroders über 300 Mitarbeiter und administriert ca. CHF 66.2 Milliarden kumuliertes Vermögen (31.12.2016). Die Schroder & Co Bank AG verfügt über eine volle Banklizenz und fokussiert als spezialisierte Privatbank auf die Bedürfnisse von anspruchsvollen Anlegern und externen Vermögensverwaltern.

Herausgegeben von:
Schroder & Co Bank AG
Central 2
8001 Zürich
www.schroders.ch

Kundenservice: Ihre Fragen oder Anregungen sind uns wichtig. Bitte verwenden Sie dazu folgende E-Mail-Adresse: feedback@schroders.com