

# Wann haben Sie letztmals Ihre Geldanlagen überprüft?

Ihr Depotauszug des Jahres 2019 zeigt ein dickes Plus. Das sagt allerdings noch nichts über die Qualität Ihres Vermögensverwalters aus. Ist Ihr Anbieter noch der richtige für Sie?

Fast alle Kunden im Schweizer Private Banking sind durch Beziehungen im weitesten Sinne zu Ihrer Privatbank oder Ihrem unabhängigen Vermögensverwalter gekommen. Einen systematischen Auswahlprozess gab es bis vor Kurzem nicht. Wann haben Sie sich das letzte Mal gefragt, ob es nicht vielleicht einen besseren Anbieter für die Vermögensanlage gibt? Meistens werden diese Gedanken schnell wieder verworfen, denn die mühsame Suche nach einer Alternative schreckt die meisten Anleger ab.

FinGuide hat das geändert: Wir haben aus der unübersehbaren Fülle an Privatbanken und unab-

hängigen Vermögensverwaltern elf Top-Anbieter ausgewählt. Diese haben ein strenges Selektionsverfahren durchlaufen. Mit FinGuide können Sie einfach herausfinden, welcher davon der Beste für Sie ist. Aber was macht eigentlich einen guten Anbieter aus, egal ob Privatbank oder unabhängiger Vermögensverwalter?

## RENDITE RESPEKTIVE RENDITE-RISIKO-VERHÄLTNIS

Letztendlich legen Sie Ihr Geld an, damit es sich vermehrt. Wir erfassen die in den letzten Jahren erzielten Renditen in verschiedenen Risikoklassen

systematisch. Top-Anbietern gelingt es, den von FinGuide definierten Vergleichsindex regelmässig zu schlagen. Viele Privatbanken und Vermögensverwalter hingegen scheitern an dieser Vorgabe.

## DIE KOSTEN

Es gibt zwei wesentliche Anforderungen an die Kosten: erstens die Transparenz und zweitens die Höhe. Einfach sichtbar sind die Vermögensverwaltungs- respektive Beratungsgebühr und die Depotgebühr. Bereits bei den Transaktionsgebühren wird es schwieriger, denn sie unterscheiden sich je nach Höhe der Transaktionen und Art der gehandelten Wertschriften. Fast unmöglich ist es für Kunden herauszufinden, wo versteckte Kosten lauern. Diese finden sich zum Beispiel in Produkten oder – sehr häufig – in den Devisenkursen. Besonders heikel sind Strukturierte Produkte, bei denen selbst Profis kaum beurteilen können, welche Marge sie beinhalten. Leider weist kaum ein Anbieter alle Kosten transparent aus, aber es gibt beträchtliche Unterschiede.

## EINSATZ VON PRODUKTEN

Eine wesentliche Kostenfalle ist der Einsatz bank-eigener Produkte in Kundendepots. Anbieter vergrössern gerne ihre Marge, indem sie ihren Kundinnen und Kunden teure eigene Produkte verkaufen. Es ist leider üblich, dass Berater finanzielle Anreize haben, möglichst viele dieser eigenen Produkte zu verkaufen. Dies führt zu Interessenkonflikten mit den Kunden. Banken, die ihren Beratern solche Anreize geben, sind generell nicht empfehlenswert, und kommen als Anbieter auf der Plattform von FinGuide nicht infrage. Wenn in Ihrem Depotauszug also bankeigene Produkte

aufgeführt sind, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Ihr Berater Ihnen diese verkauft hat, um seinen Bonus zu erhöhen.

## INDIVIDUELLE KRITERIEN

Neben Renditen und Kosten gibt es aber auch viele weitere Kriterien, die für Sie relevant sein können. Beispiele dafür sind Nachhaltigkeit, eine hohe Eigenkapitaldecke oder spezielle Beratungsbedürfnisse rund um die Altersvorsorge oder Steuern.

## DAS ANGEBOT VON FINGUIDE

FinGuide unterstützt Privatpersonen mit einem investierbaren Vermögen von mindestens CHF 500'000 bei der Auswahl des passenden Anbieters. Dies kann eine Privatbank oder ein unabhängiger Vermögensverwalter sein. Sie können Ihre Bedürfnisse auf [www.finguide.ch](http://www.finguide.ch) einfach erfassen. Eine erste Auswertung sehen Sie gleich online. In einem persönlichen Gespräch vertiefen wir die Ergebnisse und legen fest, welche zwei Anbieter Sie in einem Erstgespräch kennenlernen möchten. Nach diesen Gesprächen können Sie eine informierte Entscheidung treffen.

## NEUTRAL UND UNABHÄNGIG

Die Dienstleistung von FinGuide ist kostenlos. Trotzdem erhalten Sie eine jederzeit neutrale und unabhängige Beratung. Wie geht das? FinGuide erhält von demjenigen Anbieter, für den sich die Kunden entscheiden, eine Entschädigung. Diese ist bei allen Anbietern exakt gleich hoch, sodass es keinerlei Interessenkonflikte gibt. Mit diesem Angebot hat FinGuide die Art und Weise, wie Anbieter und Kunden im Private Banking zusammenkommen, neu definiert. FinGuide schafft die Transparenz, die bisher gefehlt hat. Wir freuen uns auf Sie!

## ZUM AUTOR

**Matthias Hunn**

Gründer

FinGuide AG

Seergartenstrasse 63

8810 Horgen

T: +41 (0)43 810 08 08

E: [info@finguide.ch](mailto:info@finguide.ch)

[www.finguide.ch](http://www.finguide.ch)



Die sind doch alle gleich? Anbieter im Private Banking unterscheiden sich stark, wenn man genau hinsieht. FinGuide kennt die Unterschiede.