

# Wann haben Sie letztmals Ihre Geldanlagen überprüft?

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

**F**ast 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 gäbe? Meistens werden diese Gedanken schnell wieder verworfen, denn die mühsame Suche nach einer Alternative schreckt die meisten Anleger gleich wieder ab.

FinGuide hat das geändert. Wir haben aus der unübersichtbaren Fülle von Privatbanken und unabhängigen Vermögensverwaltern zwölf 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 resp. Rendite-Risiko-Verhältnis

Letztendlich legt man das Geld an, damit es sich vermehrt. Je nachdem, wieviel Risiko man eingehen will und kann ist mehr oder weniger Rendite möglich. FinGuide erfasst die in den letzten Jahren in verschiedenen Risikoklassen erzielten Renditen systematisch. Top-Anbietern gelingt es, den von FinGuide definierten Vergleichsindex regelmässig zu schlagen. Viele Privatbanken und Vermögensverwalter hingegen scheitern an dieser Vorgabe.

## Kosten

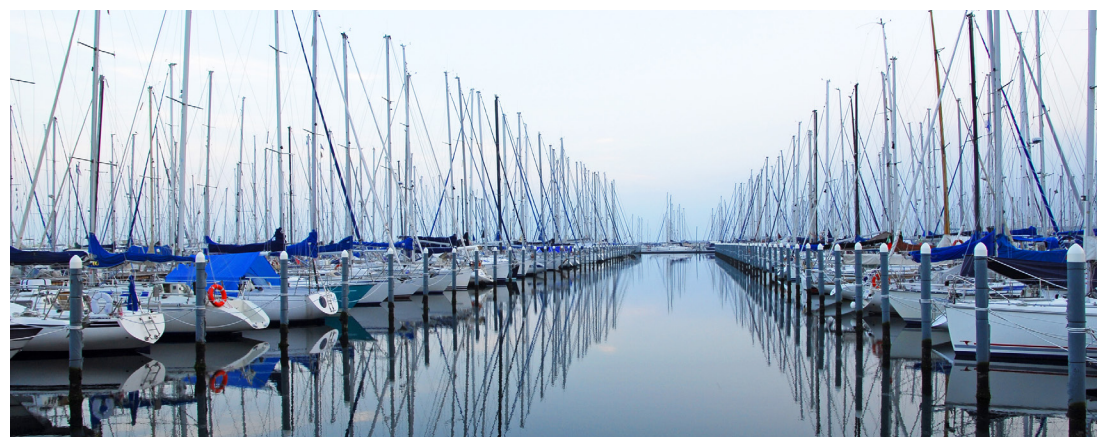
Es gibt zwei wesentliche Anforderungen an die Kosten: erstens die Transparenz und zweitens die Höhe. Einfach sichtbar sind die Vermögensverwaltungs- resp. Beratungsgebühr und die Depotgebühr. Bereits bei den Transaktionsgebühren wird es kompliziert, denn sie unterscheiden sich je nach Höhe der Transaktionen und Art der gehandelten Wertschriften. Fast unmöglich ist



**Matthias Hunn**

Gründer und Geschäftsführer von FinGuide

es für Kunden, herauszufinden wo versteckte Kosten lauern. Diese stecken 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. Alles-inklusive-Preise sind transparent, aber im Allgemeinen etwas höher als Einzelpreise.



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

## Einsatz von Produkten

Eine beträchtliche 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 nicht unüblich, 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 in Frage. Wenn in Ihrem Depotauszug also bankeigene Produkte aufgeführt sind, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Ihr Berater Ihnen diese empfohlen hat, um seinen Bonus zu erhöhen.

## Individuelle Kriterien

Neben Renditen und Kosten gibt es aber auch viele weitere Kriterien, die relevant sein können. Vielleicht sind jemandem nachhaltige Anlagen wichtig oder er möchte sein Geld bei einer Bank mit hoher Eigenkapitaldecke

wissen. Zudem unterscheiden sich die Beratungsbedürfnisse von Kunden stark, gerade wenn es um Themen wie die Altersvorsorge oder Steuern geht.

## 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. Interessenten können ihre Bedürfnisse auf [www.finguide.ch](http://www.finguide.ch) einfach erfassen. Eine erste Auswertung ist gleich online einsehbar. In einem persönlichen Gespräch vertiefen wir die Ergebnisse und legen fest, welche zwei Anbieter Sie in einem Erstgespräch kennen lernen möchten. Nach diesen Gesprächen können Sie eine informierte Entscheidung treffen.

## Neutral und unabhängig

Die Dienstleistung von FinGuide ist immer kostenlos, selbst wenn Kunden entscheiden, beim bisherigen Anbieter zu bleiben. Trotzdem erhalten die Kunden eine jederzeit neutrale und unabhängige Beratung. Wie geht das? FinGuide erhält von demjenigen Anbieter, für den sich ein Kunde entscheidet, 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.

Welcher Anbieter ist für Sie der Beste? Finden Sie es auf [www.finguide.ch](http://www.finguide.ch) heraus. Wir freuen uns auf Sie!

TEXT MATTHIAS HUNN