

Mehr Transparenz für Kunden im Schweizer Private Banking

In der Schweiz bieten 250 Banken und über 2000 unabhängige Vermögensverwalter ihre Dienste an. Die Leistungen vieler Anbieter sind ungenügend. FinGuide hilft, den für die individuellen Bedürfnisse besten Anbieter zu finden.



Matthias Hunn

Gründer und Geschäftsführer von FinGuide

Kaum ein Kunde im Schweizer Private Banking hat seinen Anbieter in einem systematischen Auswahlprozess identifiziert. Wenn eine Kundenbeziehung aber einmal eröffnet ist, sind Berater gut darin, über die Jahre eine enge, oft freundschaftliche Beziehung zu ihren Kunden aufzubauen. Die persönliche Ebene wird wichtiger als die Sachebene. Oft geht das so weit, dass sich Kunden kaum getrauen, überhaupt kritische Fragen zu Renditen oder Kosten zu stellen. Nur schon das Einholen eines Anlagevorschlags eines anderen Anbieters würde als Verrat an der Beziehung empfunden. Ausserdem sind Berater sehr kreativ darin, schlechte Leistungen schönzureden. Man suggeriert den Kunden zum Beispiel, dass man viel weniger Risiken eingegangen sei als diejenigen mit einer besseren Rendite. Natürlich ohne je konkrete Volatilitäts-Zahlen zu nennen.

Genauso wichtig für ungenügende Vermögensverwalter ist die Intransparenz des Marktes im Private Banking. Wer versucht, im Internet Zahlen zu Kosten, Renditen und weiteren wichtigen Kriterien zu finden, kann zweifeln. Anbieter geben meistens nicht einmal bekannt, ab welchem Mindestvermögen sie überhaupt Kunden annehmen. Viele Anleger denken so fälschlicherweise, ihr Vermögen sei zu klein für eine Privatbank. Schlechte Vermögensverwalter profitieren doppelt von der Intransparenz: Ihren Kunden fällt es einerseits schwer, die erhaltenen Leistungen einzuordnen und andererseits ist nicht klar, wer es besser machen könnte.

Kunden, die trotzdem gewechselt haben, haben dabei oft schlechte Erfahrungen gemacht. Der Wechsel erfolgte auf Grund grosser Versprechungen, die dann nicht gehalten wurden. Auch bei Anbieterwechseln lässt sich feststellen, dass kaum je ein systematischer Auswahlprozess stattfindet.

Merkmale guter Vermögensverwalter

Kunden sollten sich fragen, was ihre Bank oder ihr unabhängiger Vermögensverwalter denn besser macht als die Mehrzahl der Anbieter. FinGuide hat den Anspruch, die besten Anbieter zu kennen. Was also zeichnet diese Anbieter aus?

Ansprüche, die FinGuide an alle Anbieter stellt, sind überdurchschnittliche Renditen, angemessene Kosten, Fairness und Transparenz. Gerade bei der Kostentransparenz hapert es bei einigen, insbesondere grossen Anbietern: Sie legen ihren Kunden eigene Produkte mit teilweise versteckten Kosten ins Depot und erhöhen somit ihre Erträge auf Kosten der Kunden. Es gilt also, nicht nur auf die ausgewiesenen Kosten zu achten. Bei

den Renditen vergleicht FinGuide die erzielten Werte mit klar definierten Vergleichsgrössen, die mehrheitlich geschlagen werden müssen.

Daneben zeichnen sich die besten Vermögensverwalter oft durch einen klar definierten Anlageansatz aus: Minimale Volatilität, starke Diversifikation, grosse Bandbreiten in der taktischen Vermögensallokation oder der systematische Einsatz von Optionen sind Beispiele für Anlagestrategien, die langfristig Mehrwert generieren können.

Daneben spezialisieren sich einige Anbieter auf Themen, die für ihre Kunden besonders wichtig sind, zum Beispiel auf Fragen rund um Immobilien oder Anlagen in nicht kotierte Unternehmen.

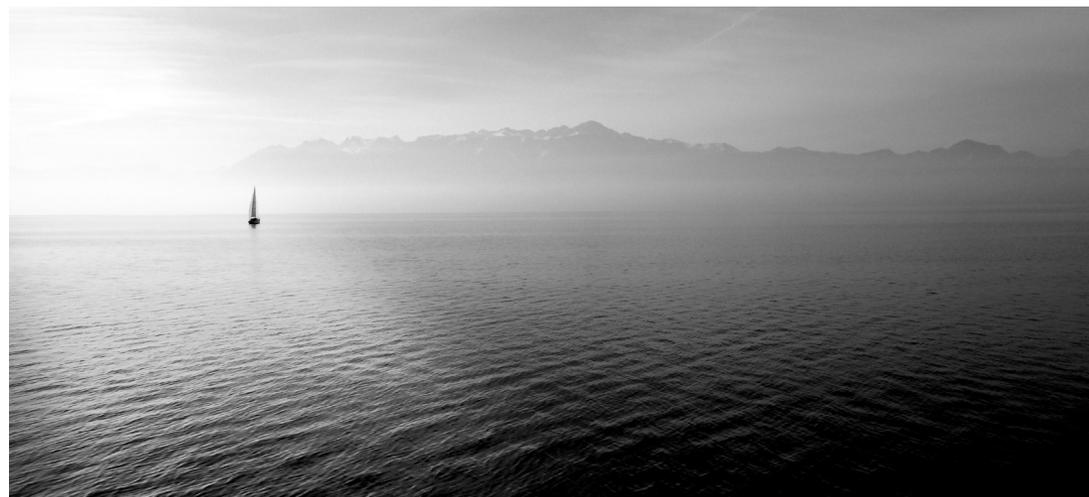
Die Mehrheit der Privatbanken und unabhängigen Vermögensverwalter arbeitet weder mit besonders effizienten Anlageansätzen noch mit glaubwürdigen Spezialisierungen. Gerade deshalb könnten die meisten Anleger ihre Situation durch einen Wechsel klar verbessern.

Das Angebot von FinGuide

FinGuide wurde 2017 gegründet, um Privatpersonen mit einem investierbaren Vermögen von mindestens CHF 500'000 bei der Auswahl des besten Anbieters zu unterstützen. Für einen fundierten Entscheid zu Gunsten eines Top-Anbieters braucht es einen definierten Prozess und die notwendigen Informationen. FinGuide bietet beides an.

Um den Prozess anzustossen, können Kunden auf der Website von FinGuide ihre Bedürfnisse strukturiert erfassen. Ein Algorithmus gleicht diese Eingaben mit der Datenbank ab und zeigt auf, welche Anbieter am besten zu den Kundenwünschen passen. In einem persönlichen Gespräch werden die Resultate mit den Kunden vertieft und die beiden Anbieter herausgearbeitet, die die Kunden vor Ort kennenlernen möchten. Um die Gesundheit aller Beteiligten zu schützen, kann das Beratungsgespräch auch per Videokonferenz oder telefonisch geführt werden. Im letzten Schritt vor dem Entscheid lernen Kunden die potenziellen persönlichen Berater bei ihren beiden Top-Anbietern kennen. Kunden können dabei auch betreffend der Beraterwahl innerhalb eines Anbieters frei entscheiden.

FinGuide geht auch beim eigenen Preis einen komplett neuen Weg. Die Dienstleistung ist für Kunden kostenlos und die Kunden sind jederzeit frei, den Prozess abzubrechen, falls sie den gewünschten Mehrwert nicht erhalten. Die Bezahlung von FinGuide erfolgt durch denjenigen Anbieter, für den sich Kunden entscheiden. Diese Entschädigung ist bei allen Anbietern exakt gleich hoch, womit die Beratung durch FinGuide jederzeit neutral und unabhängig erfolgt. Dank FinGuide haben Kunden im Private Banking die Möglichkeit, kostenlos und ohne Risiko einen informierten Entscheid für einen besseren Anbieter zu treffen.



FinGuide hilft bei der Orientierung im Private Banking.

TEXT **MATTHIAS HUNN**



www.finguide.ch