

Mehr Transparenz für Kunden im Schweizer Private Banking

In der Schweiz gibt es 250 Banken und über 2000 unabhängige Vermögensverwalter. Die Leistungen vieler Anbieter sind ungenügend. FinGuide hilft, unter den besten den passenden Anbieter zu finden.

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 getrauen sich Kunden kaum mehr, überhaupt kritische Fragen zu Renditen oder Kosten zu stellen. Ausserdem sind Berater geübt darin, schlechte Leistungen schönzureden.

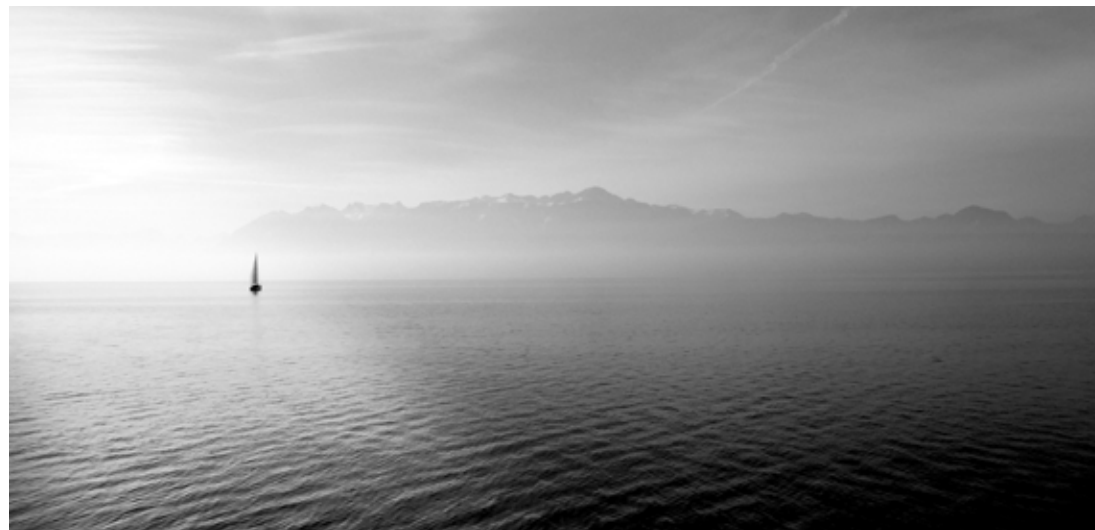
Genauso wichtig für ungenügende Vermögensverwalter ist die Intransparenz des Marktes. Wer versucht, im Internet Zahlen zu Kosten, Renditen und weiteren Kriterien zu finden, kann verzweifeln. Schlechte Vermögensverwalter profitieren doppelt von der Intransparenz: Ihren Kunden fällt es einerseits schwer, 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?

Anforderungen, die FinGuide an alle Anbieter stellt, sind überdurchschnittliche Renditen, ange-



FinGuide hilft bei der Orientierung im Schweizer Private Banking.

messene Kosten, Fairness und Transparenz. Gerade bei Fairness und 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. 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 Anlagestra-

tegien, 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 nachhaltige Anlagen.

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 vermögende Privatpersonen bei der Auswahl des besten An-



ZUM AUTOR

Matthias Hunn

Gründer und Geschäftsführer FinGuide AG

T: +41 (0)43 810 08 08

E: matthias.hunn@finguide.ch

www.finguide.ch



bieters zu unterstützen. Für einen fundierten Entscheid zugunsten 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 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 ausführlichen Gespräch werden die Resultate mit den Kunden vertieft und die beiden Anbieter herausgearbeitet, die die Kunden persönlich kennenlernen möchten. Im letzten Schritt lernen Kunden die potenziellen persönlichen Berater bei ihren beiden Top-Anbietern kennen.

FinGuide geht auch beim eigenen Preis neue Wege. Die Dienstleistung ist kostenlos und die Kunden sind jederzeit frei, den Prozess abzubrechen, falls sie den gewünschten Mehrwert nicht erhalten. Das Mindestvermögen beträgt 500'000 Schweizer Franken. Die Bezahlung von FinGuide erfolgt durch den Anbieter, für den sich Kunden entscheiden. Diese Entschädigung ist bei allen Anbietern exakt gleich hoch, die Beratung durch FinGuide ist damit jederzeit neutral und unabhängig. Dank FinGuide haben Kunden die Möglichkeit, kostenlos und ohne Risiko einen informierten Entscheid für einen besseren Anbieter zu treffen.