

# Woran erkennt man die besten Vermögensverwalter?

Die Evaluation von Vermögensverwaltern ist anspruchsvoll, der Markt ist intransparent. Wie kann man trotzdem einen informierten Entscheid für eine Bank oder einen unabhängigen Vermögensverwalter treffen?

**Matthias Hunn**  
Gründer und  
Geschäftsführer  
FinGuide AG



**W**ie kommen Kunden zu ihrer Privatbank oder ihrem unabhängigen Vermögensverwalter? Fast immer über Beziehungen und Empfehlungen. Die Schwierigkeit dabei: Der Vermögensverwalter meines Bekannten ist nicht auch der beste für mich, denn die Bedürfnisse sind unterschiedlich.

## Schritte auf dem Weg zum passenden Vermögensverwalter

1. Klärung der eigenen Bedürfnisse
2. Entscheid über die zu prüfenden Anbieter
3. Beschaffung der notwendigen Informationen
4. Verifizierung dieser Daten
5. Interpretation und Entscheid

Obwohl kaum ein Anleger seine Bedürfnisse betreffend Geldanlage spontan formulieren kann, sind die Anforderungen doch sehr unterschiedlich. Die einen wollen selbst entscheiden, andere delegieren die Geldanlage. Manche haben klare Vorstellungen, in welche Instrumente sie investieren wollen, manche überlassen das dem Vermögensverwalter. Bestimmten Kund:innen ist Sicherheit wichtig, während andere mehr auf Kosten oder die Rendite achten.

Sind die Bedürfnisse geklärt, stellt sich die Frage nach den zu prüfenden Anbietern. Oft entscheidet man sich für die Hausbank, für bekannte Namen oder eben einen Anbieter, bei dem man jemanden kennt. Aussagekräftige Rankings sind Mangelware. Bei der unüberschaubaren Vielfalt von Banken und unabhängigen Vermögensverwaltern ist die Auswahl der in Frage kommenden Anbieter immer etwas zufällig.

Der nächste Schritt ist mit viel Aufwand verbunden. Während beim Kauf eines Smartphones alle gewünschten Informationen einfach im Internet zu finden sind, funktioniert die Online-Informationssuche im Private Banking nicht. Nichts zu Renditen, Kosten, Mindestvermögen, genauem Beratungsangebot oder sonstigen Entscheidungskriterien. Wenn man mehr Infos will, geht das nur über eine Direktansprache der in Frage kommenden Anbieter.

Danach müssen die erhaltenen Informationen verifiziert werden. Sind die Renditen glaubwürdig? Welche Risiken wurden dafür eingegangen? Welche Kosten sind bereits abgezogen? Sind die Renditen in realen Kundendepots erzielt worden?

## Leistungsfähigkeit und Fairness

Nachdem die Informationen beschafft und verifiziert sind, geht es an die Interpretation. Zwei Kriterien sind für alle Kund:innen relevant:

- Leistungsfähigkeit (Rendite, Risiko-Rendite-Verhältnis)
- Fairness (Kosten, Transparenz, Anreizsysteme).

Dazu kommen die individuellen Kriterien.

Der Vergleich der Renditen ist anspruchsvoll, denn um die Leistungsfähigkeit eines Anbieters einschätzen zu können, müssen Vergleiche methodisch korrekt sein. Dabei geht es hauptsächlich um die eingegangenen Risiken und den Zeitraum, der immer mehrere Jahre umfassen muss.

Nicht einfacher ist ein sauberer Vergleich der Kosten. Bestimmte Kosten werden offen und transparent ausgewiesen, andere nicht. Banken, die tiefe Kosten ausweisen, können trotzdem sehr teuer sein. Die wichtigste Quelle versteckter Kosten sind Strukturierte Produkte, Anlagefonds und Fremdwährungsmargen. Die meisten Kund:innen sind sich dieser Kosten nicht bewusst.

Ein wichtiger Punkt bei der Fairness von Anbietern sind die Anreizsysteme für Kundenberater:innen: Banken, die ihren Berater:innen Boni für den Verkauf eigener Produkte ausrichten, schaffen damit Interessenkonflikte. Seriöse Anbieter verzichten auf eigene Produkte mit Margen und haben deshalb kein Interesse, ihre Berater:innen für deren Verkauf zu belohnen.

Neben diesen für alle Kund:innen wichtigen Punkten gibt es individuelle Kriterien. Wenn jemand in Edelmetalle, Hedge-Fonds oder Private Equity investieren möchte, muss der Anbieter in diesen Produktkategorien fit sein. Sind nachhaltige Anlagestrategien verfügbar? Ist Know-how im Bereich Vorsorgeberatung, Immobilien oder Versicherungslösungen verfügbar? Gibt es die Möglichkeit, Anlagen innerhalb der zweiten Säule zu tätigen? Nur, wer seine Bedürfnisse kennt, weiss, welche Fragen er stellen will.

## Der Service von FinGuide

FinGuide bietet einen einfachen und effizienten Auswahlprozess an. Nur Privatbanken und unabhängige Vermögensverwalter mit nachgewiesener Leistungsfähigkeit und fairen Geschäftspraktiken dürfen ihre Leistungen auf [finguide.ch](http://finguide.ch) anbieten. Kundinnen und Kunden können ihre Bedürfnisse strukturiert online erfassen. FinGuide wertet die erfassten Daten aus und zeigt auf, welche Anbieter am besten passen. Im persönlichen Beratungsgespräch werden alle Fragen geklärt und die Anbieter bestimmt, mit denen Kund:innen sprechen möchten.

Die Dienstleistung von FinGuide ist kostenlos. FinGuide wird von demjenigen Anbieter entschädigt, für den sich die Kund:innen entscheiden. Die Entschädigung ist bei allen Anbietern exakt gleich hoch. Deshalb ist die Beratung jederzeit neutral und unabhängig.

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

Text Matthias Hunn

