

Die Digitalisierung hilft bei der Suche nach dem besten Vermögensverwalter

Unterschiedliche Plattformen erlauben Vergleiche und schaffen Transparenz

MARK BAER

Wie gut ist Ihr Vermögensverwalter? Handelt es sich bei Ihrer Bank um ein transparentes Haus, das offen zeigt, wie gut beziehungsweise wie schlecht es arbeitet? Transparenz, auch wenn es sich in der Bankenwelt noch nicht überall restlos herumgesprochen hat, wird für Vermögensverwaltungshäuser in Zukunft eines der wichtigsten Kriterien sein.

Die technologisch affine Gen Z, welche den digitalen Vergleich so gut beherrscht wie keine andere Generation vor ihr, wird je länger, je mehr dafür sorgen, dass auch Banken ihre Dienstleistungen offener ins Schaufenster stellen werden.

Heute lassen die meisten Banken ihre Kundinnen und Kunden aber noch immer lieber im Dunkeln, wenn es um Rendite und um Gebühren geht. Eine Studie des VZ-Vermögenszentrums zeigt, welche Depotauszüge Transparenz bieten. Von den untersuchten 35 Schweizer Banken gelten nur bei jeder dritten Bank die Reportings als «genügend». So weist heute praktisch keine Bank in ihrem Depot aus, wie viel Risiko ihr Asset-Management eingegangen ist, um die erreichte Performance zu erzielen. Wie stark die Profis mit der Volatilität spielen, ist aber ein ganz wichtiger Punkt für die Anlegerinnen und Anleger. Das Risiko zeigt auf, wie sich das Portfolio in verschiedenen Marktphasen schlagen wird. Je grösser das gewählte Risiko, umso höher muss Ende Jahr auch die Rendite ausfallen. Und wenn man sich für ein hohes Risiko entscheidet, ist es wahrscheinlich, dass bei hoher Volatilität einzelne Anlagen richtig zerzaust werden.

Kennt man als Investor nur die Performance und vergleicht diese beispielsweise mit dem SMI oder dem Dow-Jones-Index, dann sagt das wenig darüber aus, wie gut oder schlecht die Hausbank tatsächlich gearbeitet hat. Um einen Vermögensverwalter aber wirklich mit einem anderen zu vergleichen, braucht es den relativen Vergleich. Man muss neben der Rendite auch das Risiko kennen.

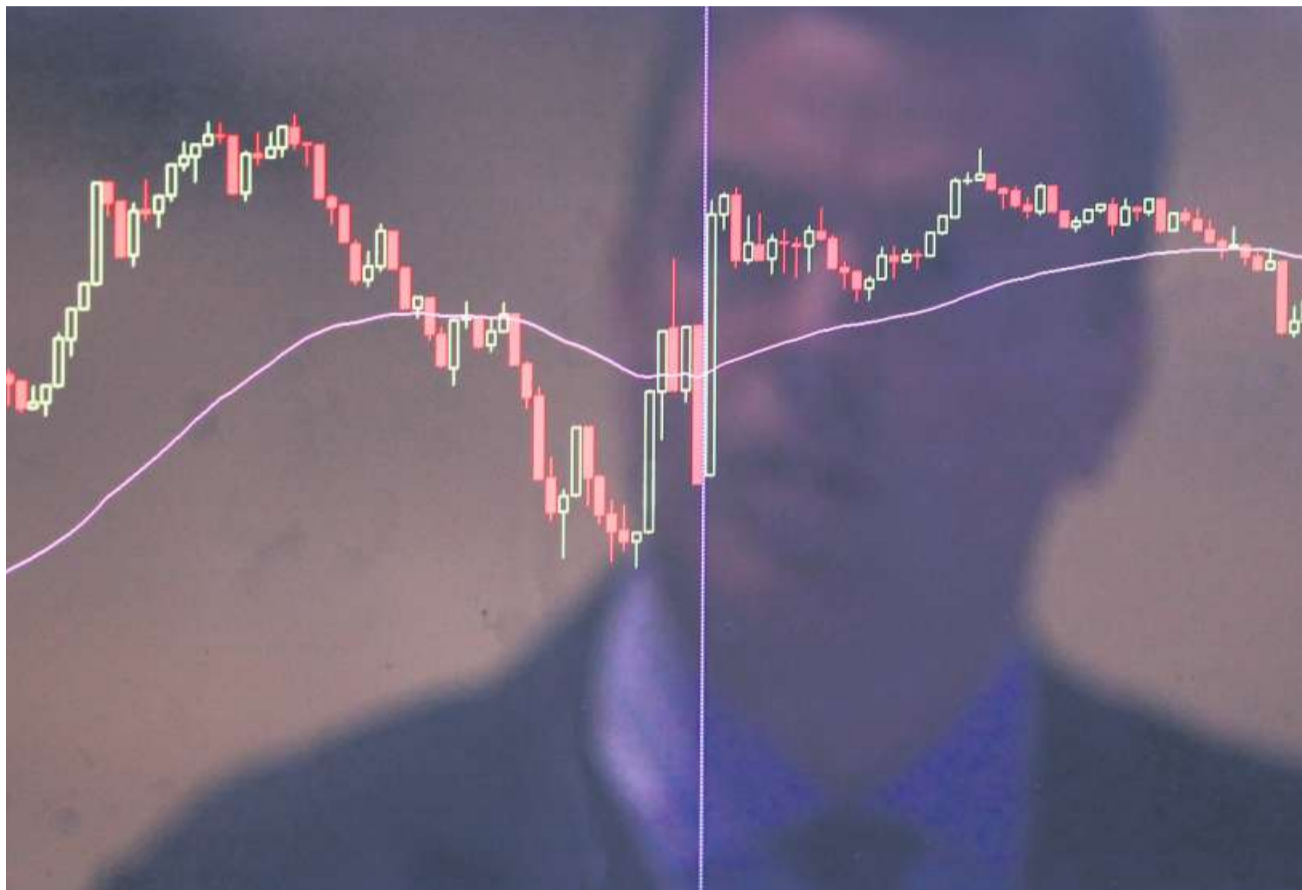
Die Online-Vergleichs-Tools

Heute gibt es in der Schweiz Plattformen, die einem beim Vergleich zwischen den Anbietern behilflich sind: Der Pionier hier ist Performance Watcher, ein Tool, das Portfolios von über fünfzig Banken, Vermögensverwaltern, Family-Offices und Treuhändern einander gegenüberstellt. Die Vergleichsplattform ist vor gut zehn Jahren durch Nicholas Hochstädter fürs eigene Family-Office entwickelt worden. Heute kann sie jeder Privat-anleger gratis nutzen.

Performance Watcher misst nicht nur die Rendite von Portfolios, sondern kontrolliert auch die Qualität der Performance. Basierend auf dem Netto-Portfolio-Wert und Geldzu- und -abflüssen berechnet Performance Watcher die tägliche Anlageperformance und das Risiko eines Portfolios.

Diese Daten der Performance und der Volatilität werden dann mit einer grossen Anzahl diskretionärer Kundenportfolios verglichen. Bei einem diskretionären Mandat handelt es sich um ein Portfolio, das alle wesentlichen Anlageklassen wie Aktien, Cash oder Obligationen enthält und von einer Bank im Auftrag einer Kundin oder eines Kunden verwaltet wird. Dabei wird die Kundschaft bei den konkreten Anlageentscheidungen nicht laufend einbezogen.

Alle Daten auf der Plattform erhält Performance Watcher vollständig anonymisiert. Sie kommen über Schnittstellen von Banken herein oder direkt von Bankkunden. «Durch direkte Datentransfers von Endkunden verfügen wir in unserem Ökosystem auch



Nur ein Vermögensverwalter, der neben der Performance auch das Risikoprofil eines Portfolios transparent darstellt, schenkt dem Kunden klaren Wein ein.

SPENCER PLATT / GETTY

über Portfoliodaten von UBS, Julius Bär sowie von verschiedenen weiteren Banken, die uns nicht direkt mit Daten versorgen», erklärt Marc Lussy. Der 53-Jährige zeichnet für Performance Watcher für den Deutschschweizer Markt verantwortlich und ist in der Branche vor allem als Fintech-Berater bekannt.

Von über tausend Mid-Risk-Portfolios hat das beste Mandat auf Performance Watcher im vergangenen Jahr um 7,5 Prozent zugelegt, während das schlechteste eine Minus-Performance von 0,7 Prozent verzeichnete. «Nur die Performance eines Portfolios sagt aber so ziemlich nichts aus», meint Lussy. Jener Vermögensverwalter, der 2023 ein Plus von 7,5 Prozent verzeichnen konnte, sei möglicherweise ein viel zu hohes Risiko eingegangen und habe dank aufstrebenden Märkten einfach «Glück gehabt». Gut möglich, dass ein solcher Asset-Manager ein Jahr später mit einem sehr tiefen Risiko erreicht worden sei, könne es sich tendenziell auch um ein gut gemanagtes Portfolio handeln, schlussfolgert der Experte.

Unabhängigkeit zählt

Die Plattform Zwei Wealth führt einmal pro Jahr einen Renditevergleich von Banken und Vermögensverwaltern durch. Hierbei reichen die Häuser allerdings ihre eigenen Daten ein. Überprüfbar sind diese nicht. Eine Rangliste der Erhebung gibt es nicht, da die Daten von den Banken unter der Bedingung geliefert werden, dass sie nicht mit dem Namen versehen publiziert werden. «Die Publikation der Namen der Banken würde zudem ein falsches Bild vermitteln, als ob es den besten Vermögensverwalter gäbe», erklärt der Zwei-Wealth-CEO Patrick Müller. Diesen gebe es aber nicht, es gebe allerdings eine Menge Topmanager, die systematisch gute Arbeit leisteten.

Die Idee von Zwei Wealth ist, dass man auf der Plattform ab einem Vermögen von 1 Million Franken sein eigenes Wealth-Office finden kann. Dieses regelt für Personen, Gruppen oder Institutionen die Vermögensangelegenheiten.

Auch Finguide vergleicht die Kosten und Renditen von Schweizer Vermögensverwaltern und Banken. Um Kennzahlen zu erhalten, werden die

Banken von der Plattform befragt. «Im Grundsatz vertrauen wir den Aussagen unserer Partner, aber einiges überprüfen wir auch, zum Beispiel die angegebenen Performances», erklärt der Finguide-Geschäftsführer Matthias Hunn. Wie auf Performance Watcher werden die Renditen der Portfolios mithilfe von Bankausweisen von Kundinnen und Kunden getrackt.

Aus diesen ausgewählten Anbietern versucht Finguide den richtigen Vermögensverwalter zu finden. «Unser Algorithmus identifiziert für jede Kundin und jeden Kunden die vier bis fünf am besten passenden Anbieter», sagt Hunn. Nach einer Beratung entscheidet sich der Kunde dafür, zwei Unternehmen beziehungsweise deren Berater persönlich kennenzulernen.

Als wichtigstes Kriterium bei der Wahl der Bank bezeichnet Hunn die Gesamtkosten, gleich danach folgen transparente und einfach verständliche Preise. Am drittichtigsten sei eine hohe Rendite, und als Auswahlkriterium an vierter Stelle bei der Suche eines Vermögensverwalters stehe bei den über tausend befragten Finguide-Userinnen und -Usern eine unabhängige Beratung.

Dienstleistungen aufteilen

Aus der Sicht von Benjamin Manz, Geschäftsführer der Vergleichsplattform Moneyland, sind die Gebühren bei der Wahl des richtigen Vermögensverwalters tatsächlich sehr wichtig, da sie die erwirtschaftete Performance «zuverlässig schmälern».

Zu den wichtigsten Gebühren gehören regelmässig anfallende Mandatsgebühren und sogenannte TER (Total Expense Ratio) der eingesetzten Fonds. Am meisten Gebühren heissen laut dem 43-Jährigen manche Privatbanken. Diese publizierten die Vermögensverwaltungskosten häufig auch gar nicht. «Am günstigsten sind meistens digitale Vermögensverwalter, sogenannte Robo-Advisors», sagt der Moneyland-Chef.

Manz wünscht sich Transparenz in jeder Hinsicht – was Preisstruktur, Produkte, Personen und das Geschäftsmodell angeht. So empfehle es sich auch, darauf zu achten, dass die Bank keine teuren und intransparenten Produkte einsetze. Ein weiterer wichtiger Tipp von Manz ist, dass man nicht

alle Dienstleistungen bei einer einzigen Bank beziehen sollte. «Es ist in der Regel sinnvoller, unterschiedliche Dienstleistungen wie Säule 3a, Trading, Vermögensverwaltung, Sparkonten, Kreditkarten usw. bei den jeweils besten und günstigsten Banken und Anbietern separat zu beziehen.»

Fast wie auf Tinder

Schliesslich ist auch Finfinder eine unabhängige Plattform, die Anleger bei ihrer Suche und Auswahl von Finanzberatern unterstützt. Derzeit sind auf dem Portal über 270 Finanzcoaches in der Deutschschweiz registriert. «Wir wissen aus Erfahrung, dass es viele Menschen gibt, die Fragen zu ihren Finanzen haben, sich aber nicht an ihre Bank oder ihren Berater wenden, da sie aus verschiedensten Gründen viele Hürden sehen», sagt der Mitgründer Ati Tosun.

Auf seiner Plattform geht es ein wenig wie auf Tinder zu und her. Für die Klientel werden sympathische und vertrauensvolle Beraterinnen und Berater gesucht. Bei vielen Banken habe man heute nicht mehr einen fix zugeordneten Berater. «Viele Menschen wollen aber einen persönlichen Ansprechpartner, den sie gemäss ihren persönlichen Kriterien ausgewählt haben», so erklärt Tosun das Konzept seiner Plattform. Gesucht werde der perfekte Match. «In Kundeninterviews hören wir, dass es oft an diesen Soft-Faktoren liegt, wenn die Beziehung nicht optimal ist.» Und wenn es schon an der Kommunikation scheitert, dann werde der Kunde den Kontakt mit seinem Berater meiden beziehungsweise auf ein Minimum reduzieren.

Wie die anderen Plattformen bezeichnet sich auch Finfinder als absolut unabhängig. Die Plattform werde nicht über Leads oder Abschlussprovisionen entschädigt. Die registrierten Finanzberaterinnen und Finanzberater zahlen eine Jahrespauschale für die Teilnahme auf der Plattform. Gefragt sind laut Tosun vor allem unabhängige Beraterinnen und Berater. Diese erhielten 1,5-mal so häufig Kontaktanfragen wie Berater von Banken und Versicherungen.

Der Druck auf die Schweizer Banken und Vermögensverwalter erhöht sich mit diesen verschiedenen Plattformen laufend. «Viele Finanzdienstleister haben immer noch Angst, die Hose herunterzulassen», sagt Adriano Lucatelli, CEO des Robo-Advisors Descartes. Es würden noch immer tausend Erklärungen abgegeben, weshalb man dieses Risiko und jene Performance nicht miteinander vergleichen könne.

Aber auch wenn sich Banken und Vermögensverwalter immer noch schwertun mit dem Thema Transparenz, glaubt Lucatelli, dass in Zukunft mehr und mehr Häuser «zur Vernunft» kommen würden. «Dass man nicht immer der Beste sein kann, versteht der Kunde.» Es gebe keinen Grund, die Performance und das Risiko nicht offenzulegen.

ANZEIGE



Gemeinsam mit euch machen wir einen Unterschied im Bergwald! www.bergwaldprojekt.ch
Spenden: CH15 0900 0000 7000 2656 6

BERGWALD
PROJEKT