Transparenz für Schweizer Private-Banking-Kunden

Wer einen Kauf plant, möchte das Preis-Leistungs-Verhältnis vergleichen können.
Dank FinGuide geht das endlich auch im Schweizer Private Banking.



Matthias Hunn
Gründer und Geschäftsführer von FinGuide AG

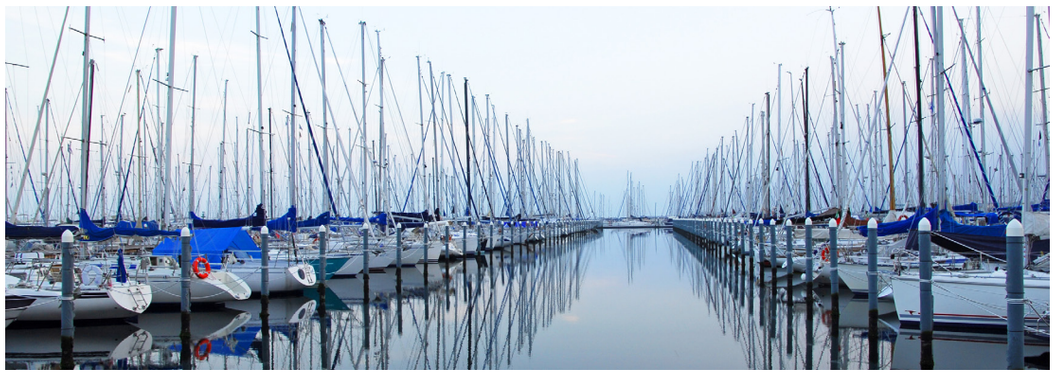
Kunden, die ein Auto kaufen wollen, vergleichen Leistung, Verbrauch, Platzangebot, Optik, Preis und alles, was ihnen wichtig ist. Sie kaufen ein bestimmtes Smartphone, weil es viel Speicherkapazität bietet, günstig ist oder die Kamera tolle Bilder schiesst. Alle diese Informationen finden sich mit wenigen Klicks im Internet. Heute ist das selbstverständlich und niemand könnte es sich noch anders vorstellen.

Intransparentes Private Banking

Ganz anders sieht es im Schweizer Private Banking aus. Kosten und Renditen auf der Webseite? Fehlanzeige. Zumindest sehen können, ab welchem Mindestbetrag welche Privatbank Kunden aufnimmt? Keine Chance. Wie suchen denn vermögende Privatpersonen überhaupt ihren Anbieter aus? Die Antwort ist auf den ersten Blick überraschend: Gar nicht. Entweder lassen sich Kunden von Bankern im Golfclub oder im Bekanntenkreis akquirieren oder sie legen ihr Geld bei ihrer Hausbank an. Aber ist die Bank für die Hypothek wirklich auch die beste für die Geldanlage? Hat der Bekannte, der mir seinen Anlageberater empfohlen hat, die gleichen Bedürfnisse wie ich?

Ein echtes Problem haben deshalb Kunden, die mit ihrer Privatbank oder ihrem unabhängigen Vermögensverwalter unzufrieden sind. Unanständig hohe Boni für das Management, schlechte Renditen, versteckte Gebühren im Depot, Beraterwechsel – es gibt mehr als genug Gründe, weshalb Kunden mit ihrem Vermögensverwalter unzufrieden sind. Aber wohin wechseln? Die meisten Kunden haben resigniert und bleiben ihrem Anbieter trotz schlechten Leistungen treu. Die Gefahr, dass es nach einem mühsamen Wechsel beim nächsten Anbieter auch nicht besser wird, ist gross. Viele Bankkunden sind der Meinung, es seien sowieso alle Anbieter gleich, nämlich ausschliesslich auf den eigenen Vorteil bedacht. Zum Glück stimmt das ganz und gar nicht!

Die Lösung des Problems ist eigentlich einfach: Es braucht einen effizienten, strukturierten Prozess für die Anbieterwahl und die notwendigen Informationen. FinGuide bietet beides.



Die sind doch alle gleich? Wer genau hinschaut, sieht grosse Unterschiede. Das gilt auch im Private Banking.

Der Prozess von FinGuide

Die Dienstleistung von FinGuide besteht aus zwei Elementen: Erstens werden aus über 2500 Privatbanken und unabhängigen Vermögensverwaltern renditestarke faire Anbieter herausgepickt. Zweitens geht es darum, herauszuarbeiten, welcher davon optimal zu den individuellen Bedürfnissen einer Kundin oder eines Kunden passt. Den besten Vermögensverwalter für alle gibt es genauso wenig wie das beste Auto oder das schönste Haus. Erst wenn Kunden sich über ihre Bedürfnisse im Klaren sind, kann der passende Vermögensverwalter identifiziert werden.

FinGuide bietet dafür auf der Webseite einen strukturierten Fragebogen, in dem Kunden ihre Bedürfnisse einfach erfassen können. Wollen Sie bei der Aktienauswahl mitreden oder überlassen Sie die Entscheidungen dem Vermögensverwalter? Legen Sie mehr Wert auf transparente Preise oder in der Vergangenheit erzielte hohe Renditen? Ist Ihnen eine Privatbank oder ein unabhängiger Vermögensverwalter sympathischer?

Der Finguide-Algorithmus gleicht die Kundenbedürfnisse mit der Anbieterdatenbank ab und zeigt transparent auf, weshalb welcher Anbieter wie gut passt. In einem persönlichen Gespräch werden die erfassten Bedürfnisse und die Angebote vertieft und die beiden besten Anbieter herausgearbeitet. Für eine fundierte Entscheidung wollen Kundinnen und Kunden natürlich ihre Berater persönlich kennenlernen. Stimmt die Chemie? Wie würde meine Anlagestrategie konkret aussehen? Wenn diese Fragen beantwortet sind, kann ein Entscheid gefällt werden, der langfristig Bestand hat.

Neutral und unabhängig

FinGuide bietet die Beratung für Kunden mit einem investierbaren Vermögen ab 500 000 Franken kostenlos an. Wie geht das? Der Anbieter, für den sich die Kunden entscheiden, vergütet FinGuide eine Entschädigung. Diese Entschädigung ist bei allen Anbietern exakt gleich hoch. Kein Anbieter kann sich finanziell an FinGuide beteiligen. Damit ist die Beratung jederzeit komplett neutral und unabhängig. FinGuide-Kunden bezahlen bei keinem Anbieter mehr als Kunden, die auf anderen Wegen zu einer Privatbank oder einem unabhängigen Vermögensverwalter finden. So hat FinGuide für Kunden und die besten Anbieter im Schweizer Private Banking eine Win-Win-Situation geschaffen.

TEXT **MATTHIAS HUNN**

FinGuide