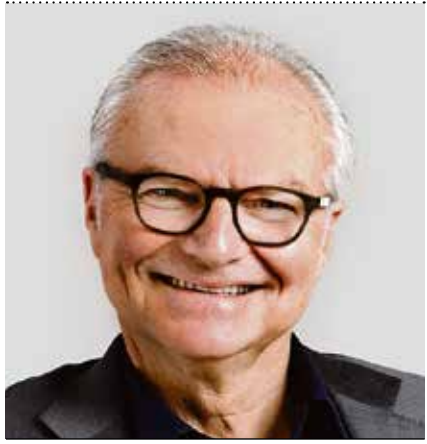


Was der Kunde wissen muss

VERMÖGENSBERATUNG In einer Welt, die sich immer schneller zu drehen scheint, ist professionelle Unterstützung für den Anleger nicht nur hilfreich, sondern zentral. Bevor man eine Geschäftsbeziehung eingeht, sind jedoch wichtige Fragen zu klären.

1 Am Anfang steht die Frage: Passt der Berater zu mir als Kunden, stimmt unsere Chemie? Geht er auf mich ein, begreift er, was ich wirklich brauche, erkennt er meine Bedürfnisse, berücksichtigt er auch meine Lebenssituation, und ist ihm klar, wie viel Risiko ich eingehen kann und darf? Will er die Standardleistungen der Bank, wie zum Beispiel fix definierte Musterportfolios oder Fonds verkaufen, lässt man es am besten sein. Weiter spielt der Leistungsausweis des Beraters eine Rolle, über welche Erfahrung/Ausbildung er verfügt und wie seine Stellvertretung geregelt ist. Last but not least sollten auch die Gebühren für die Vermögensverwaltung verglichen werden.

Max Cotting
CEO, Aquila



«Die Kosten sollten nicht höher sein als 1% des verwalteten Vermögens.»

2 Geht es um ein Beratungs- oder ein Vermögensverwaltungsmandat? Will ich in die Anlageentscheidungen einbezogen werden, und wie oft will ich Kontakt haben mit meinem Berater? Immer beliebter sind Pauschalmodelle, unabhängig von der Anzahl der ausgeführten Transaktionen. Interessant sind auch Modelle mit einer Gewinnbeteiligung für den Berater, kombiniert mit einer etwas tieferen Pauschale. Auf jeden Fall sollten die Kosten nicht höher sein als 1% des verwalteten Vermögens.

3 Dank der Digitalisierung fließen Informationen schneller und standortunabhängig. Der Kunde ist jederzeit schnell und günstig informiert. Daten können zusammengefasst werden und liefern rasch einen Gesamtüberblick über die Vermögenswerte. Man kann jederzeit mit dem Berater kommunizieren. Die Digitalisierung dient der Unterstützung, Mehrwert generiert aber nur die persönliche Beratung, und da entscheidet am Schluss immer noch der Mensch.

4 Banken haben immer höhere Anforderungen an die Datensicherheit zu erfüllen und werden entsprechend vom Regulator überwacht. Zudem werden die Vorschriften und Auflagen im Zusammenhang mit Cyberrisiken immer komplexer. Der Verwaltungsrat muss sich mit der Thematik von Datensicherheit und Cyberrisiken intensiv auseinandersetzen und Massnahmen definieren. Dieses Thema ist hoch aktuell. Leider kann ein Restrisiko nie ganz verhindert werden, jedoch wird alles unternommen, um die Datensicherheit jederzeit zu gewährleisten und den neuesten Entwicklungen, insbesondere im Bereich Cyberkriminalität, Rechnung zu tragen.

1 Zunächst gilt es, die eigenen Ziele zu definieren und wenn möglich zu präzisieren. Geht es rein um Vermögensanlagen? Welche Rolle spielen Finanzierungen oder Zahlungsverkehrsleistungen? Besteht Bedarf nach steuerlicher oder rechtlicher Beratung? Und wenn es «nur» um Anlagen geht, möchte man selbst aktiv sein oder die Aufgabe delegieren? Eine kleinere, inhabergeführte Institution garantiert in der Regel eine höhere Betreuungskontinuität. Bei komplexeren Anforderungen drängt sich eher eine grössere Bank als Partner auf.

2 Ein Gebührenmodell ist dann passend – den Begriff «optimal» möchte ich vermeiden, weil er die Existenz von Standardlösungen suggeriert –, wenn nur für Dienstleistungen bezahlt wird, die effektiv genutzt werden. Aufgrund des Wettbewerbs ist es gerade für sehr vermögende Kunden möglich, eine Pauschalgebühr zu verhandeln, die 0,3% oder noch weniger des Depotvolumens betragen kann. Unabhängige Vermögensverwalter arbeiten oft mit erfolgsabhängigen Ansätzen – da sollte man sich möglichst einen historischen «echten», das heisst nicht simulierten Leistungsausweis zeigen lassen. Ausser quantitativ orientierten Vergleichsplattformen wie Comparis gibt es überdies andere Evaluationshilfen wie etwa Finguid.

3 Der Hauptvorteil der Digitalisierung liegt in der stark erhöhten Markttransparenz, aber auch der Vereinfachung und damit Verbilligung von Transaktionen. Wer persönliche Betreuung will – noch immer die Mehrheit der Kunden –, bekommt sie weiterhin, eventuell sind die Kosten dafür etwas höher geworden.

Werner E. Rutsch
Geschäftsleitungsmitglied,
Axa Investment Managers Schweiz*



«Ein Gebührenmodell passt dann, wenn nur für Leistungen bezahlt wird, die effektiv genutzt werden.»

4 Absolute Sicherheit gibt es leider nicht. Datenmissbrauch war bereits in der Prädigitalisierungszeit ein Thema, Stichwort CD-Diebstahl. Welchen Einfluss der geplante europäische Datenschutz GDPR – General Data Protection Regulation – spielen wird, bleibt abzuwarten. Persönlich würde ich bei der Nutzung von Internet und Mobile Banking besonders darauf achten, dass ein potenter respektive finanzkräftiger Partner dahinter steht. Oder aber man entscheidet sich für einen ganz kleinen Anbieter, der nur über eine sehr limitierte und nicht vernetzte elektronische Administration verfügt. Während Bargeld ansonsten im Tresor aufbewahrt werden kann, führt bei Wertschrifteninvestitionen kein Weg mehr an der Digitalisierung vorbei.

* Werner E. Rutsch ist Co-Autor des Buches «Swiss Banking – wie weiter?», NZZ-Verlag, 2008.

VIER FRAGEN AN VIER EXPERTEN IM ANLAGEGESCHÄFT

1 Was muss ich prüfen, bevor ich mit einer Bank oder einem Vermögensberater eine Geschäftsbeziehung eingehe?

2 Welches ist für meine Bedürfnisse das optimale Gebührenmodell, worauf muss ich achten, damit Preis und Leistung langfristig übereinstimmen?

3 Welchen Nutzen bringt mir die Digitalisierung, und wie stelle ich sicher, dass mir der persönliche Kontakt mit dem Berater erhalten bleibt?

4 Ich bin ein steuerlicher Kunde, aber meine finanziellen Verhältnisse gehen niemanden an. Wie sicher sind meine Daten in einer Welt, in der Hackerangriffe, Lücken im Netz und Informationsaustausch mit Regierungen und Behörden immer häufiger werden?

Michael Appenzeller
Co-Gründer, CEO, Nectar Financial



«Ein Anbieter, der alles kann, ist prinzipiell zu hinterfragen.»

1 Der Anleger muss klare Ziele haben und auf der Grundlage einer Vergleichsgruppe eine Auswahl treffen. Auch der Vermögensverwalter braucht ein klares Spezialisierungsprofil. Ein Anbieter, der alles kann, ist prinzipiell zu hinterfragen. Wie werden insbesondere Schwächen ausgemerzt? Gibt es glaubwürdige Mittel wie digitale Tools und Partnerschaften, die die Schwächen kompensieren? Wichtig ist das Profil der angebotenen Anlagen: Ist der Vermögensverwalter in der Lage, glaubwürdig ein wirklich diversifiziertes Portfolio anzubieten? Wie werden wichtige Faktoren jenseits von Aktien und Anleihen – alternative Anlagen wie Hedge Funds, Private Credit, Private Equity – umgesetzt? Kaum Transparenz herrscht, wenn es um den Leistungsausweis von Vermögensverwaltungsmandaten geht. Da gilt es, sich Informationen zu beschaffen und die verfügbaren Daten mit den eigenen Zielen zu vergleichen.

2 Der Kunde muss wissen, woran der Vermögensverwalter seinen Erfolg misst und für welche Leistung man bezahlt. Fragen Sie den Berater, ob für ihn die Erreichung der Ziele seiner Kunden oder aber sein Ertrag im Verhältnis zu den verwalteten Vermögen gemessen wird. Bei den meisten ist Letzteres der Fall. Das nützt dem Berater, dem Kunden aber nicht. Faire Gebührenmodelle zeichnen sich durch eine Performance Fee aus, wobei es jeweils zu einer Win-Win- oder in schwierigen Phasen zu einer Lose-Lose-Situation kommt. Modelle ohne Leistungs-komponente sind zu meiden.

3 Ist ein Vermögensverwalter entsprechend aufgestellt, kann er Daten und Informationen nutzen wie noch nie. Maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz, wie wir sie einsetzen, schaffen Zugang zu Renditemöglichkeiten, die bisher nur den besten institutionellen Anlegern offenstanden. Ohne menschliche Kreativität und intelligenten Dialog mit dem Kunden bleibt das Potenzial der Digitalisierung jedoch ungenutzt.

4 Datensicherheit muss bei Anbietern oberstes Gebot sein. In der EU wird im Mai ein neues Gesetz – GDPR – eingeführt, das die Unternehmen noch erheblich mehr in die Pflicht nimmt. Solche regulatorischen Schritte sind zu begrüssen, erhöhen sie doch die Sicherheit und somit auch das Vertrauen der Kunden. Der automatische Datenaustausch unter Regierungen führt zu mehr Steuerehrlichkeit der Kunden, was gerade für den hiesigen Finanzplatz eine grosse Chance ist. Wir können den Standort mit unseren innovativen Qualitäten positionieren und kommen weg vom verstaubten und diskreten «Privatbanking-Image» – endlich, muss man sagen.

1 Zunächst sollte man sich über die Erwartungen an die Zusammenarbeit mit dem künftigen Vermögenspartner klar werden. Idealerweise handelt es sich um ein stabiles Institut mit starker Dienstleistungskultur, professionellen Anlagelösungen, solider risikobereinigter Performance, strukturierten Anlage- und Risikoprozessen sowie transparentem Reporting. Je nach Bedürfnis sind auch Kompetenzen in den Bereichen private Vorsorge, Immobilien, Recht und Steuern gefragt. Wer grossen Wert auf Individualität legt, sollte nach einer offenen Produktarchitektur Ausschau halten. Schliesslich gilt es die digitalen Dienstleistungskanäle und vor allem die persönlichen Ansprechpartner unter die Lupe zu nehmen, da sie die Qualität stark prägen.

2 Die Vertrauensbasis zwischen dem Kunden und dem Vermögenspartner verlangt nach Transparenz sowohl hinsichtlich der Wertschöpfung als auch der Preise. Eine faire Beziehung funktioniert nur dann, wenn nicht für jeden Handschlag Rechnungen gestellt und nicht bei jeder Transaktion Rabatte erwartet werden. Unsere Erfahrung zeigt, dass Kunden für professionelle Dienstleistungen nach wie vor eine hohe Zahlungsbereitschaft haben. Einfache und klar verständliche Preise sind die beste Basis für eine langfristige Zusammenarbeit. Ein modernes Preismodell setzt nicht primär bei den Transaktionen an, sondern bei der Wertschöpfung. Zukunftssträftig sind etwa transparente, modular ausgestaltete Preise, die sich jederzeit mit der Bankleistung vergleichen lassen.

Stephan A. Zwahlen
CEO, Maerki Baumann Privatbank



«Bei oft sensitiven und emotional geprägten Vermögensfragen kommt dem Faktor Mensch unverändert grosse Bedeutung zu.»

3 Die Digitalisierung durchdringt unser ganzes Leben, selbstverständlich auch im Finanzbereich. Digitale Lösungen bieten viele neue Möglichkeiten. Zeitlich und geografisch sind kaum mehr Grenzen gesetzt. Das Resultat sind eine breitere Leistungspalette, höhere Qualität, mehr Effizienz und grössere Kundennähe. Denn in einem hybriden Beratungsansatz kommt bei oft sensitiven und emotional geprägten Vermögensfragen dem Faktor Mensch eine unverändert grosse Bedeutung zu. Dies schätzen übrigens auch jüngere Generationen.

4 Banken legen grossen Wert auf Datensicherheit und unterliegen strengen Vorschriften. Verstösse können weitreichende Folgen haben. Mit ihren weitreichenden und teuren Sicherheitsdispositiven wollen Banken aber vor allem das wichtigste Gut bewahren – das Vertrauen ihrer Kunden.

Umfrage: Hanspeter Frey