

Intransparente Kostenstrukturen verunmöglichen einen fairen Wettbewerb

Wissen Sie wie viel Sie für die Dienstleistungen Ihrer Bank jedes Jahr bezahlen? Wahrscheinlich nicht. Selbst die offenen Gebühren sind vielfach kompliziert gestaltet und mit verschiedensten Zuschlägen versehen. Kommt hinzu, dass viele Kosten nicht transparent offengelegt werden und im Hintergrund hohe Provisionen fließen.

von Florian Schubiger und Damian Gliott

Provisionen, sogenannte Retrozessionen oder Kickbacks, sind Gift für die Kostentransparenz in der Finanzberatung und Vermögensverwaltung. Die wenigsten Finanzgesellschaften legen gegenüber ihren Privatanlegern Rechenschaft über erhaltene Retrozessionen ab. Dies hat für Anleger und die gesamte Finanzbranche erhebliche Folgen:

Falsche Kostenwahrheit

Kunden können nicht eruieren, wie hoch die Einnahmen, beziehungsweise die Kosten ihres Vermögensverwalters sind. Dies kann dazu führen, dass sie den falschen Vermögensverwalter wählen. Dazu ein Beispiel: Vermögensverwalter A verrechnet seinen Kunden ein Honorar in der Höhe von 0.5 Prozent des investierten Kapitals. Vermögensverwalter B verlangt 1.0 Prozent bei selber Anlagestrategie. Beim Vermögensverwalter A generieren Retrozessionen versteckte Zusatzeinnahmen von 0.9 Prozent, bei B 0.1 Prozent. Effektiv kostet Verwalter A also 1.4 Prozent, Verwalter B 1.1 Prozent. Bei ähnlichen Renditeprognosen werden sich dennoch die meisten Kunden für Verwalter A entscheiden, weil die Verwaltungsgebühr 0.5 Prozent günstiger scheint. Die Folge: Kapital fließt nicht dorthin, wo es am effizientesten verwaltet wird.

«Intransparente Entschädigungsmodelle werden es in Zukunft immer schwerer haben.»

Schlechte Rendite

Kickbacks werden immer über die Gebühren des Anlegers finanziert: Hohe Kickbacks für den Berater bedeuten hohe Gebühren für den Kunden – diese reduzieren die Netto Rendite. Auch dazu ein Beispiel: Zwei Vermögensverwalter investieren 250'000 Franken. Der eine in Anlageprodukte mit Kickbacks und Gesamtkosten von 2 Prozent, der andere in Finanzinstrumente ohne Kickbacks mit Gesamtkosten von 0.5 Prozent. Nach zwanzig Jahren kommt der erste Anleger auf ein Vermögen von rund 800'000 Franken, der kostenbewusste bei gleicher durchschnittlicher Bruttorendite von 8 Prozent auf über 1.05 Mio. Franken. Die aufsummierte Gebührendifferenz beträgt mehr als der ursprünglich investierte Anlagebetrag von 250'000 Franken. Der Zinseszins-Effekt ist unglaublich: Nach 30 Jahren beträgt die Renditedifferenz 750'000 Franken, nach 40 Jahren sagenhafte 1.94 Mio. Franken.

Interessenkonflikte durch falsche Anreize

Provisionen sind immer ein Anreiz und können einer neutralen Beratung im Wege stehen. Berater wissen,

dass sie beim Verkauf kräftig mitverdienen, wenn sie aktive Fonds, strukturierte Produkte, Lebensversicherungen oder Hedge Funds bevorzugen. Der Anreiz, dem Kunden eine Amortisation der Hypothek, ein Einkauf in die Pensionskasse oder den Kauf eines günstigen ETF zu empfehlen, ist gering – bei diesen Geschäften fließen keine Provisionen. Ein Gratisberater kann sich diese Vorschläge eigentlich gar nicht leisten, ist doch die Provision sein einziges Einkommen.

Intransparente Entschädigungsmodelle werden es in Zukunft immer schwerer haben. Kunden hinterfragen die Stellung ihres Beraters mehr und mehr, werden aufgeklärter und haben die Möglichkeit sich genauer zu informieren. Die USA, welche die Trends in der Finanzbranche erfahrungsgemäss vorgibt, ist in Bezug auf Kostentransparenz gegenüber Privatanlegern im Vergleich zu Europa um Welten voraus. Durch die MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) könnte sich dies in Zukunft ändern, bis jetzt merken die Anleger in Europa aber noch wenig von den verschärften Transparenzrichtlinien. Schweizer Banken arbeiten nicht oder nur in gewissen Punkten nach dem MiFID-Standard. Institutionelle Anleger wie Pensionskassen arbeiten aber bereits heute ohne Retrozessionen. Auch Anlagekonzepte basierend auf ETFs (Exchange Traded Funds) gehen in diese Richtung – ihr aktueller Boom auch bei Privatanlegern ist der beste Beweis dafür, dass viele die Zeichen der Zeit erkannt haben. ■

Mehr Informationen zum Thema finden Sie auch unter:

www.kickbacks.ch

Impressum

VermögensPartner AG
Oberer Graben 2
CH-8400 Winterthur
Tel. +41 52 224 43 43
Fax +41 52 224 43 44
www.vermoegens-partner.ch

Über die VermögensPartner

Wir verstehen uns nicht nur als Finanzberater und Vermögensverwalter, sondern auch als Bindeglied zwischen Kunde und Bank. Weil wir uns ausschliesslich durch Honorare unserer Kunden finanzieren, können Interessenkonflikte gar nicht erst entstehen. Wir trennen die Beratung vom Produktvertrieb und erstatten unseren Kunden alle offenen und versteckten Provisionen zurück.