

Vermögensverwaltung: So habe ich und den Verwalter im Griff

Wer sein Vermögen von Profis verwalten lässt, muss bei den Gebühren genau hinschauen. Und sich über seine Anlagestrategie im Klaren sein.

Weniger Betuchte haben es bei den Schweizer Vermögensverwaltern schwer: In der Regel brauchen Kunden mindestens 100 000 Franken Vermögen. Für die Verwaltung verlangen die Profis einen Pauschalpreis, die sogenannte All-in-Gebühr. Sie umfasst meist die Kosten für Vermögensverwaltung, Depotgebühren, Kontoführung und gewisse Courttagen. Letzteres sind Börsen- und Bankgebühren für den Aktienkauf und -verkauf.

Die Höhe der All-in-Gebühr hängt von der Bank, der Vermögensgrösse und der Anlagestrategie ab. Aber aufgepasst: Die Bezeichnung «all-in» («alles dabei») ist irreführend: Oft nicht enthalten sind Produktgebühren – etwa bei Anlage-

fonds und strukturierten Produkten – sowie Kosten bei Devisengeschäften. Damian Gliott von der Vermögenspartner AG in Winterthur warnt: «Produktgebühren sind die grössten Renditefresser.» Diese Kosten könnten sogar höher sein als die «offiziellen» Gebühren der Vermögensverwalter.

In jedem Fall mehrere Offerten einholen

Grundsätzlich gilt: Je höher die Renditechancen einer Anlagestrategie, desto höher die Gebühren. Es empfiehlt sich also, mehrere Offerten einzuholen.

Das zahlt sich vor allem in durchschnittlichen Börsenzeiten aus. Denn gerade dann können hohe Ge-



D. BOSCHUNG

«Produktgebühren sind die grössten Renditefresser»

Damian Gliott
Vermögenspartner AG



Die Gewinnbeteiligung des Vermögensverwalters muss vertraglich geregelt sein

en Anleger die Kosten



CORBIS/RF/MONTAGE

bühren die Rendite verschlingen, wie ein Rechenbeispiel zeigt: Bei einem Vermögen von 100 000 Franken, einer Anlagedauer von 10 Jahren, einer Bruttorendite von 4 Prozent und einer All-in-Gebühr von 2 statt 1,2 Prozent ergibt sich eine Renditedifferenz von satten 10 000 Franken.

Bei Julius Bär braucht minimal 1 Million Franken

Um die Preise zu vergleichen, schickte K-Geld eine Anfrage für eine Vermögensberatung und -verwaltung an diverse Finanzinstitute.

Die Ausgangslage: Ein Ehepaar, Mitte 50, Doppelverdiener ohne Kinder, mit dritter Säule und Wohneigentum, will 250 000 Franken anlegen. Das Paar wünscht sich eine Finanzberatung mit anschliessender Vermögensverwaltung. Diese soll risikoarm und möglichst kostengünstig sein.

Die Privatbanken Julius Bär und Vontobel wollten K-Geld keinen Vorschlag unterbreiten. Bei beiden braucht es ein Anlagevermögen ab 1 Million Franken.

Andere Banken teilten mit, dass ein persönliches Gespräch für eine Vermögensverwaltung unabdingbar sei. Die Lösung könne anschliessend eine andere sein als offeriert. Die Übersichtstabelle gibt daher nur

Vermögensverwaltung: Sieben Institute – und wie viel sie verlangen

Annahme: Ein Ehepaar will 250 000 Franken einem Vermögensverwalter übergeben.

Vermögensverwalter	Kosten Vermögensverwaltung, Besonderes	Nicht in der All-in-Gebühr inbegriffen
Migros Bank www.migrosbank.ch	All-in-Gebühr 0,7 %, kann mit Hypothek und weiteren Anlagen bei der Migros Bank bis 0,45 % sinken.	Gesetzliche Abgaben, Mehrwertsteuer
Berner Kantonalbank www.bekb.ch	All-in-Gebühr 0,8 %, mindestens aber 800 Franken	Steuerliche Abgaben, Börsengebühren, spezielle Dienstleistungen (Steuerbescheinigung usw.)
UBS www.ubs.com	All-in-Gebühr 0,8 %	–
Raiffeisen www.raiffeisen.ch	Pauschalgebühr 0,75 %, mindestens aber 375 Franken	Von Dritten verrechnete Spesen und Gebühren
Bank Coop www.bankcoop.ch	All-in-Gebühr 0,8 % + 10 % Performance-Beteiligung (wenn Performance den Sparzins übersteigt) Fixe Gebühr 0,5 % + Courtagen (mit einem Rabatt von 25 %) und Depotgebühren	–
VZ Vermögenszentrum www.vermoegenszentrum.ch	Mandat: Einzeltitel ohne Aktien 0,5 % Fondsmandat: 0,7 % (keine Ausgabe- und Rücknahmekommission)	Administrationskosten: 0,3 %, Depotführung und Fremdspesen: 0,1 %
Credit Suisse www.credit-suisse.com	Je nach Anlageinstrument 0,75 bis 1,25 %	Händlergebühr für Wertschriften-Kauf/-Verkauf («Ticket fee»): Börse Inland und Ausgabe Fonds Fr. 80.–, Börse Ausland Fr. 100.–

Vertrag

Diese Punkte muss man schriftlich regeln

- ▶ **Anlageziele:** Welche Ziele hat man als Anleger? Wie hohe Risiken will man eingehen? Beispiel: Erzielen eines Einkommens von 10 000 Franken, Vermeiden von Vermögensminderungen.
- ▶ **Kosten und Gewinnbeteiligung:** Welche Gebühren fallen für das Verwaltungsmandat an? Ist eine Gewinnbeteiligung für den Vermögensverwalter vorgesehen? Falls ja, wie hoch ist sie? Kann der Verwalter sein Honorar direkt dem Kundenkonto belasten?
- ▶ **Erlaubte Investitionen:** Welche Grenzen gelten bezüglich riskanter Finanzprodukte, Kreditaufnahmen usw.? Der Vertrag soll die erlaubten Anlageinstrumente definieren.
- ▶ **Referenzwährung und Renditeberechnung:** In welcher Währung rechnet der Kunde, und wie wird die Rendite berechnet?
- ▶ **Rechenschaftslegung:** Wie und in welchen Zeitabständen wird man über den Fortschritt bei den definierten Zielen orientiert?
- ▶ **Retrozessionen:** Wie hoch sind sie und was geschieht mit ihnen?
- ▶ **Fristen:** Der Vertrag muss jederzeit kündbar sein.

grobe Anhaltspunkte zu den Kosten.

Das Erfreuliche vorweg: Eine erste Beratung ist bei allen aufgelisteten Anbietern kostenlos. Das erstaunt nicht – nur so gewinnt man Kunden. Die Berner Kantonalbank fügt jedoch an, dass für eine umfassende Finanzplanung 175 Franken pro Stunde in Rechnung gestellt würden.

Zweitmeinung zu der Offerte einholen

Die Zürcher Kantonalbank (ZKB) macht eine Finanzplanung gar zur Bedingung, bevor ein Vorschlag zur Vermögensverwaltung gemacht wird. Nach dem Erstgespräch verrechnet die ZKB

Vergütungen

Retrozessionen gehören dem Kunden

Ein unrühmliches Kapitel in der Vermögensverwaltung sind Kickback-Zahlungen, auch Retrozessionen genannt. Diese fallen beim Verkauf von Finanzprodukten von Drittanbietern an.

Laut der eidgenössischen Finanzmarktaufsichtsbehörde Finma geht es dabei um rund 3,5 Milli-

arden Franken jährlich, die zum Grossteil die Banken kassieren. Solche Vergütungen schaffen falsche Anreize: Bankberater empfehlen jene Produkte, an denen sie selbst am meisten verdienen.

Gemäss einem Bundesgerichtsentscheid gehören solche Vergütungen aber den Kunden.

200 Franken pro Stunde. Das VZ Vermögenszentrum berechnet nach der Erstberatung 160 bis 240 Franken pro Stunde – je nach Experten. Tipp: Verlangen Sie eine schriftliche Honorarofferte

mit Kostendach. Nach der Beratung gilt: Immer eine Zweitmeinung zur Offerte und vorgeschlagenen Strategie einholen.

Bei der Strategie hat der Kunde meist die Qual der

Wahl: Eine Banksprecherin wies K-Geld darauf hin, dass ihr Institut bis zu 30 Vermögensmandate anbiete, die sich punkto Strategie von sehr konservativ bis sehr aggressiv unterscheiden würden.

Ein anderes Institut bietet ein Mandat, das einen Grossteil des Vermögens durch die Bank verwalten lässt, einen Teil aber für Anlageentscheide des Kunden offenhält. Diese Vielfalt macht den Vergleich verschiedener Angebote äusserst schwierig.

Bevor man ein Verwaltungsmandat unterzeichnet, sollten deshalb einige wichtige Punkte kritisch betrachtet und schriftlich festgehalten werden.

Werner Grundlehner

«Wer eine positiv e



C. SONDEREGGER

Heinrich von Wyss ist Dozent am Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen der Uni St. Gallen

zoom-zoom

Der neue M{z}d{z} CX-7
sein Revier ist die Stadt

Zügeln Sie sich wie ein Sportwagen u
Wagen seiner Klasse. Für
Mazda CX 7 – 3 Ausstattungsvarianten

«Wer eine Rendite verlangt, muss eine risikoarme Strategie wählen»

Ein guter Vermögensverwalter muss laut Heinrich von Wyss vor allem fähig sein, auf die spezifischen Bedürfnisse des Kunden einzugehen.

K-Geld: Ab welchem Vermögen lohnt sich ein Vermögensverwaltungsmandat?

Heinrich von Wyss: Bei dieser Entscheidung geht es weniger um die Höhe des Vermögens, sondern um die Bedürfnisse des Anlegers. Vielleicht will er Entschei-

de delegieren, um sich zu entlasten oder aber weil er mit einem Mandat eine höhere Rendite erzielen will.

Welches sind die wichtigsten Auswahlkriterien für einen Vermögensverwalter?

Die Chemie zwischen Anleger und Vermögensverwalter muss stimmen. Dieser muss in der Lage sein, auf die spezifischen Bedürfnisse des Kunden einzugehen und verschiedene Anlagemöglichkeiten mit Vor- und Nachteilen zu präsentieren.

Der Preis spielt natürlich auch eine Rolle.

Ist es sinnvoll, mehrere Offerten einzuholen?

Ja, ich empfehle, etwa fünf Offerten einzuholen.

Bei einem Vollmandat tritt der Kunde alle Entscheidungsbefugnisse an den Vermögensverwalter ab. Lohnt sich ein Vollmandat für eine Anlage-summe von 250 000 Franken?

Ein Vollmandat ist aus Kostensicht eher für grössere Vermögen sinnvoll.

Für einen Betrag von 250 000 Franken drängt sich eine einfache Umsetzung mit wenigen Anlageklassen, engen Bandbreiten und vorgegebenem Anlagestil zum Beispiel mit Indexfonds auf.

Wie definieren Sie eine angemessene Erfolgskontrolle?

Die Erfolgskontrolle muss der Anlagestrategie Rechnung tragen. Das heisst: Falls ein Investor eine positive Rendite verlangt, muss die Strategie sehr risikoarm sein. Wenn man hingegen

bereit ist, für einen langfristigen Erfolg in einem Jahr auch einmal Verluste hinzunehmen, kann man beispielsweise auch in Aktien investieren.

Worauf muss der Kunde achten, bevor er einen Vertrag unterschreibt?

Im Vertrag soll stehen, mit welchen Instrumenten, in welchem Umfang und in welchem Stil, also aktiv oder passiv, angelegt wird. Auch der Preis, allfällige Zusatzleistungen und die Kündigungsmodalitäten müssen geregelt sein.



sich nicht. Setzen Sie sich ins Cockpit des neuen Mazda CX-7 und nehmen Sie sich die Freiheit, die Ihnen ein echter Crossover bietet. Kraftvoll wie ein SUV, elegant und gleichzeitig ganz schön umweltbewusst: Neu auch als Diesel erhältlich, senkt der CX-7 den Verbrauch auf 7,5 l/100 km und gehört damit zu den sparsamsten. Für die nötige Power abseits der Piste sorgt der innovative Allradantrieb mit aktiver Drehmomentverteilung – perfekt für alle, die sich von nichts aufhalten lassen. gsvarianten, ein Benzinmotor (2.3 DISI Turbo/260 PS) und ein Turbodiesel Commonrail (2.2/173 PS) – ab CHF 42 900.–. Jetzt Probe fahren! www.mazda.ch