

Diener zweier Herren

Vermögensverwaltern wird oft vorgeworfen, Diener zweier Herren zu sein. Einerseits dienen sie dem Kunden, andererseits vertreiben sie Finanzprodukte. Beim Vertrieb fliessen Provisionen, was Interessenkonflikte fördert.

Interessenkonflikte gibt es in fast jeder Branche. Dort, wo eine neutrale Beratung die eigentliche Dienstleistung darstellt, sind sie jedoch besonders störend. In der Vermögensverwaltung ist diese Konstellation mehrfach gegeben.

Kickbacks

Kickbacks sind Provisionen, die Finanzberater und Vermögensverwalter erhalten, wenn sie gewisse Finanzprodukte einsetzen. Kickbacks fliessen, oft ohne Wissen der Kunden, bei unzähligen weiteren Bankgeschäften.

Mehr Informationen zum Thema finden Sie unter www.kickbacks.ch

Provision als Anreiz

Vermögensverwalter verdienen kräftig, wenn sie die Depots ihrer Kunden umschichten: Banken in Form der Courtage, unabhängige Berater dank Provisionen. Wer häufig umschichtet, generiert mehr Einnahmen. Ähnlich sieht es bei der Wahl von Finanzprodukten aus. Entweder legt der Vermögensverwalter seinen Kunden hauseigene Produkte ins Depot, oder er setzt Fremdprodukte ein. Bei Fremdanlagen werden saftige Kickbacks bezahlt, auch an unabhängige Vermögensverwalter oder Vermittler. Weil die Provision als Anteil der Gesamtgebühr entrichtet wird, haben Berater kaum Anreize, die Kosten in den Kundendepots tief zu halten. Ebenfalls problematisch ist, dass Anlageinstrumente mit hö-

heren Risiken auch höhere Provisionen versprechen.

Wie man sich schützen kann

Vor vier Jahren hat das Bundesgericht entschieden, dass Provisionen im Anlagegeschäft den Kunden gehören, falls diese nicht vorgängig über die Höhe informiert werden und ausdrücklich darauf verzichten. Die meisten Anbieter klären ihre Kunden heute über Kickbacks auf, ohne jedoch die genaue Höhe offenzulegen. Kostenvergleiche verschiedener Vermögensverwalter sind dadurch kaum möglich. Von seinem Berater sollte man sich daher schriftlich bestätigen lassen, dass alle geflossenen Kickbacks transparent ausgewiesen werden.

Vertrauen ist bei Geldangelegenheiten das Fundament jeder Kundenbeziehung. Vermögensverwalter, die am langfristigen Erfolg Ihrer Kunden und nicht an kurzfristigen Gewinnen interessiert sind, werden daher



Damian Gliott,
VermögensPartner AG,
081 250 46 46, www.vermoegens-partner.ch

höchstmögliche Transparenz bieten. Mit der Rückerstattung der Kickbacks an seine Kunden kann ein Verwalter beweisen, dass er nur Diener eines Herrn ist und sich bedingungslos für die Interessen seiner Kunden einsetzt.