

24.06.2014

Andreas Hug

HUG Vermögens-Optimierung AG

Banken im Umbruch – versteckte Kosten

Sehr geehrte Damen und Herren

Dieser Gastnewsletter informiert Sie über das aktuelle Geschehen in der Bankenbranche, sowie die Herausforderungen eines unabhängigen Vermögensberaters.

Die Finanz- bzw. Bankenbranche ist in einem grossen Umbruch. Seit dem Niedergang der Investmentbank Lehman Brothers im Herbst 2008 ist die Bankenwelt ständig neuen Herausforderungen ausgesetzt. Der Druck aus dem Ausland nimmt zu, nationale und internationale Regulierungen (MiFID, antizyklischer Kapitalpuffer, FATCA, AIA etc.) setzen den Banken ebenfalls zu. Rechts- und Compliance-Kosten steigen, Kommissionserträge brechen ein, nicht zuletzt auch aufgrund der proklamierten Weissgeld-Strategie des Bundesrates und der eidgenössischen Bankiervereinigung. Auch die sprudelnden Erträge aus den vormaligen vielbeworbenen strukturierten Produkten und Derivate etc. sind versiebt. Viele Banken werden in naher Zukunft gezwungen sein, ihre Strategie zu überdenken und anzupassen. Infolgedessen werden sie versuchen, die anfallenden Mehrkosten sowie die erodierenden Wealth-Management Margen auf die bestehenden Kunden umzuwälzen. Verschiedene Marktteilnehmer gehen davon aus, dass in den nächsten Jahren ca. 50 Banken in der Schweiz liquidiert werden müssen.

Wer zahlt?

Der Bankkunde zahlt die Zeche, er wird je länger je mehr höhere Bankgebühren/-kosten tragen müssen. Für Kunden mit einem Vermögensverwaltungsmandat ist kein nennenswerter Vorteil mehr erkennbar, sie werden mit teuren, mit Vorliebe bankeigenen Produkten versorgt.

Versteckte Kosten

Die Kosten bei Finanzprodukten können kurios sein. So kassieren manche Fondsgesellschaften Erfolgsprovisionen, auch wenn der Fonds dem Anleger Verluste bringt. Aus Sicht der Fondsmanager gilt es als Erfolg, den Gesamtmarkt zu schlagen. Wenn der Fonds weniger stark als der Vergleichsindex abstürzt, zahlen die Kunden eine Gewinnbeteiligung. Eine Management Fee wird in jedem Fall dem Kunden im Net Asset Value (NAV) verrechnet, das heisst, der Kunde bezahlt jedes Jahr eine Gebühr, die nicht auf dem Kontoauszug ausgewiesen wird und somit nur im Prospekt ersichtlich ist. Gewisse Fonds wiederum investieren ihr Geld in andere bankeigene Fonds, für die Bank ein lukratives Geschäft.

Die Kosten umfassen bei Fonds mehr als nur die ausgewiesenen Auslagen. Neben TER und Transaktionsgebühren kommen versteckte Aufwände wie die Differenz zwischen

Ankauf- und Verkaufskurs und Fremdwährungs-Spreads hinzu. Je länger jedoch ein Anlagefonds gehalten wird, desto weniger fallen diese Kostenfaktoren ins Gewicht.

Der Mangel an Vergleichbarkeit trägt wesentlich auch zum Ruf von Zertifikaten als intransparente Anlagen bei. Unabhängige Plattformen, die Anlegern die Möglichkeit einräumen wollten, für ein gewünschtes Produkt zeitgleich Angebote von verschiedenen Banken einzuholen, gibt es leider bis dato keine. Auch im Sekundärhandel mit strukturierten Produkten setzen die Emittenten die Preise, die Konditionen der kotierten Produkte sind schwer zu vergleichen.

Die Bank ist nicht unabhängig und immer noch internen Richtlinien, Budget- und Produktezielen unterworfen. Interessenkonflikte (Retro-Zessionen, Kick-backs, Bonusrelevanz) machen eine unabhängige Beratung schwer möglich.

Wie soll sich ein Anleger verhalten?

In erster Linie soll der Kunde in Erfahrung bringen, was die Gesamtkosten seiner Anlagen sind (TER). Damit hat er schon eine gute Basis, um ggf. mit seinem Bankberater sein Portfolio auf der Kostenseite zu optimieren und Vergleiche anzustellen.

Unabhängig

Der Begriff „Vermögensanwalt“ kennt man heutzutage noch nicht wirklich. Ein seriöser Vermögensberater sieht sich in erster Linie als Risikoverwalter, als oberstes Ziel gilt die Erhaltung des Vermögens. Er begleitet und vertritt die Interessen seiner Kunden, überwacht die Transaktionen und verhandelt mit den Depotbanken die bestmöglichen Konditionen aus. Sämtliche Kosten bzw. Gebühren werden aufgedeckt, im Sinne einer höchstmöglichen Transparenz. So schnüren unabhängige Vermögensberater für ihre Kunden das optimalste Leistungspaket, sind ausschliesslich dem Kunden verpflichtet und verzichten gänzlich auf Bank-Rückvergütungen jeglicher Art.

Die Schweiz ist trotz Rückschlägen in den vergangenen Jahren immer noch ein starker und aussichtsreicher Finanzplatz. Der Trend, dass der Kunde wieder mehr Eigenverantwortung übernimmt, wird sich verstärken. Es besteht ein Handlungsbedarf für eine unabhängige und neutrale Unterstützung in allen Finanzangelegenheiten.

Zum Autor:

Andreas Hug: Kaufmännische Banklehre in Basel; Absolvent am Institut für angewandte Psychologie in Zürich; Weiterbildungen im Bereich Private Banking an der Hochschule Luzern und am Swiss Training Centre for Investment Professionals in Zürich. Seit 2014 Gründer und Inhaber der HUG Vermögens-Optimierung AG in Binningen.

Kontakt Tel: +41 61 599 00 99, www.hug-vo.ch

Mit freundlichen Grüssen

artax Fide Consult AG

Mitglied von Morison International

Gartenstrasse 95, Postfach, 4002 Basel
Tel: +41 61 225 66 66, Fax: +41 61 225 66 67
info@artax.ch, www.artax.ch