

# Der Anleger darf wissen, wofür er wie viel zahlt



Von Dr. Gérard Fischer  
CEO Swisscanto Gruppe

Vielleicht sind Sie durch persönliche Erfahrungen mit Geldanlagen während der letzten Finanzkrise, oder auch schon früher, von ihrem Berater enttäuscht worden. Die hochgepriesene Anlage, in die Sie auf Empfehlung investiert haben, ist zum grossen Verlust geworden. Ihr Berater verweist auf den ungünstigen Markt, die Finanzkrise oder andere unvorhersehbare Ereignisse. Auch wenn der Berater teilweise Recht haben mag, schleicht sich Misstrauen ein, wenn der Eindruck entsteht, dass die Investition vor allem dem Berater genützt hat, der dadurch seine Kommissionseinnahmen maximiert hat.

Tatsächlich ist der Vertrauensverlust gegenüber Banken und Vermögensverwaltern nach diversen Skandalen gross. Sogar wenn die Qualität der Beratung gut war, ist nicht immer klar, wofür man als Anleger wie viel bezahlt. Der Gesetzgeber befasst sich deshalb im In- und Ausland mit diesem Thema, insbesondere mit möglichen Interessenkonflikten im Rahmen der Finanzberatung.

## Komplexe Gebührenmodelle sind schwer verständlich

Als Anleger bezahlen Sie je nach Vereinbarung verschiedene Gebühren.

Dazu gehören Courtagen, Depotbankgebühren, Beratungsgebühren, Ausgabekommissionen etc. Weniger sichtbar sind Transaktionskosten und Kosten bei indirekten Anlagen wie strukturierten Produkten oder Anlagefonds. Je nach Praxis der Bank werden diese Kosten ausdrücklich ausgewiesen.

Bei den Anlagefonds gibt es das Key Investor Information Document (KIID), das alle wichtigen Informationen, auch die Kosten, verständlich und übersichtlich dargestellt. Trotzdem ist es nicht immer einfach, die Gesamtkosten zu durchschauen. Ein Vergleich lohnt sich auch hier, wie bei allen Einkäufen und Investitionen.

## Kritik an «versteckten» Kommissionen

Neben der fehlenden Transparenz wird vor allem kritisiert, dass die indirekten Kosten von strukturierten Produkten und Anlagen teilweise zur Entschädigung der Berater verwendet werden und somit Interessenkonflikte bestehen würden. Diese Vertriebsentschädigungen bezahlen einen Teil des Beratungsaufwandes (z.B. Erarbeitung von Anlagevorschlägen, Evaluation und laufende Überwachung von Produkten), so dass der Berater seine übrigen Gebühren senken kann.

Interessenkonflikte entstehen dann, wenn die Höhe der Kommissionen, die ein Berater erhält, massgebend wird für seine Empfehlungen. Wenn er nur noch Produkte empfiehlt, die für seine Bank den höchsten Ertrag abwerfen, handelt er offensichtlich nicht mehr im Interesse des Kunden. In Fällen wie Lehman oder Madoff hat dies dazu geführt, dass der Verkauf eines Produktes wichtiger war als die Aufklärung über die Risiken, die einen Kauf hätte infrage stellen können.

## Anforderungen an gute Lösungen

Verbesserungen sind erwünscht, von der Gesetzgebung her ist einiges im Gang. Anliegen ist aber auch Vertrauenssache. Deshalb ist es wichtig, dass sich Anleger auf ihren Berater verlassen können.

Eine gute Lösung muss dabei verschiedene Anforderungen erfüllen, soll es nicht zu unerwünschten Nebeneffekten führen.

Anleger sollen Angebote vergleichen können. Dazu gehört, dass die Leistungen und Kosten klar und verbindlich sind und vor dem «Kauf» einer Beratung vereinbart werden. Zur Preistransparenz gehört auch, dass der Berater offenlegt, woher er seine Einnahmen bezieht. Wenn er seine Unabhängigkeit in der Beratung als Vorteil anpreist, soll er überzeugend darstellen, wie er diese Unabhängigkeit sicherstellt.

Neue Regelungen sollen ein breites Produkt- und Leistungsangebot im Markt und in der Beratung erhalten, damit genügend attraktive Anlageprodukte zur Auswahl stehen und gleichzeitig Innovationen möglich bleiben. Neue Vorschriften müssen zudem für alle Finanzprodukte gelten, um Umlagerungen in andere und weniger geeignete oder teurere Anlageprodukte zu verhindern.

## Was können Sie als Anleger bereits heute tun?

Sprechen Sie mit Ihrem Anlageberater offen über Leistungen und Kosten. Stellen Sie folgende Fragen:

- Was beinhaltet die Beratung und was nicht? Gehört auch die laufende Überwachung der empfohlenen Produkte dazu?
- Was sind die Kosten der Beratung und wie werden diese bezahlt?
- Wie wird sichergestellt, dass gute Produkte eingesetzt werden, die für Sie geeignet und nicht zu teuer sind oder zu grosse Risiken beinhalten?

Ein offenes Gespräch mit Ihrem Berater lohnt sich immer. Wenn er Ihre Fragen überzeugend beantwortet, schafft dies Klarheit und Vertrauen. Wenn Sie immer noch nicht überzeugt sind, lohnt sich vielleicht ein Wechsel.

[gerard.fischer@swisscanto.ch](mailto:gerard.fischer@swisscanto.ch)  
[www.swisscanto.ch](http://www.swisscanto.ch)