

«Guter Rat ist teuer» – ist teurer Rat gut?



Von Dr. Gérard Fischer
CEO Swisscanto

Leistungen, die ständig gratis erbracht werden, gibt es in der Privatwirtschaft nicht, weil sonst der Anbieter irgendwann Konkurs gehen würde. Dennoch haben Sie nach Ihrem letzten Gespräch mit Ihrem Bank- oder Finanzberater sehr wahrscheinlich keine Rechnung für die Beratungsdienstleistung erhalten. Gratis war diese Beratung aber nicht. Die Bank und Ihr Berater leben vom Anlagegeschäft. Mit verschiedenen Gebühren werden die Dienstleistungen, auch die Beratung, finanziert. In komplexeren Produkten wie Anlagefonds oder strukturierten Produkten werden zum Teil zusätzliche Kosten erhoben, mit denen auch die zusätzliche Beratung und gewisse vom Gesetzgeber verlangte Pflichten im Fondsvertrieb finanziert werden. Diese sind unter dem Begriff «Retrozessionen» oder Vertriebsentschädigungen bekannt und umstritten.

In den letzten Jahren haben sich Gesetzgeber im In- und Ausland sowie Gerichte mit diesen Retrozessionen befasst. In einigen Ländern wurden sie ganz oder teilweise für bestimmte Kunden verboten. Woher kommt dieses plötzliche Interesse?

Mögliche Interessenkonflikte

Ein guter Berater prüft die Situation und die Bedürfnisse eines Anlegers und empfiehlt ihm die passende Anlagelösung. So

wie Sie beim Arzt erwarten, dass er aufgrund Ihrer Krankheit die passenden Medikamente verschreibt, erwarten Sie von Ihrem Berater eine auf Sie zugeschnittene Lösung zu Ihrem Vorteil. Dabei gibt es immer einen Ermessensspielraum, der in einen Interessenkonflikt münden kann.

So könnte ein Arzt oder Berater, der nur nach Aufwand honoriert wird, ein kleines Problem in ein grosses Problem umwandeln, um sein Honorar zu maximieren. Entscheidend ist das Mass: In der Vergangenheit haben bei einzelnen Beratern die versteckten Entschädigungen zum Teil eine Höhe erreicht, die dazu geeignet war, den Berater in einen Konflikt zu bringen. Weil der Druck zur Offenlegung der Vertriebsentschädigungen gestiegen ist, befassen sich die Anbieter von Beratungsleistungen, vorab die Banken, mit neuen Lösungen. Dabei zeichnen sich mehrere Grundvarianten ab:

Variante 1

Verschiedene Banken gehen in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) ausführlich auf die erhaltenen Vertriebsentschädigungen ein und geben die maximal erhaltenen Sätze an. Der Anleger verzichtet auf diese Gebühren. Es kann sein, dass die indirekten Kosten deutlich höher sind als die direkt in Rechnung gestellten Gebühren. Der Interessenkonflikt ist damit nicht gebannt, aber immerhin sichtbar.

Variante 2

Andere Banken vereinbaren, dass sie alle Vertriebsentschädigungen, die sie erhalten, den Kunden weitergeben bzw. vom Rechnungsbetrag abziehen. Die Beratung wird dann über die dem Kunden belasteten Gebühren finanziert. Der Anleger kennt damit die Kosten genau. Sie sehen optisch vielleicht höher aus, weil im Vergleich zur Variante 1 nun alle Kostenbestandteile sichtbar sind.

Variante 3

Banken lassen die Gebühren unverändert, setzen aber fast nur noch eigene Produkte ein. Damit hat die Bank den Vorteil, dass sie sowohl an der Beratung als auch an den Produkten eine Marge erzielt und entsprechend die Beratung günstiger an-

bieten könnte. Die Frage der möglichen Interessenkollision ist damit jedoch nicht gelöst, und die Anleger haben eine eingeschränkte Produktauswahl.

Neue Beratungspakete

Damit Kunden bereit sind, für die Kosten zu bezahlen, müssen sie die erhaltenen Leistungen kennen. Deshalb werden neue Angebote definiert. Ein attraktives und transparentes Leistungspaket sieht zum Beispiel so aus:

- Anlageberatung inkl. Empfehlungen.
- Depotführung und -überwachung bezüglich Risiken.
- Umfangreicheres Vermögensverzeichnis mit detaillierten Angaben zur Performance sowie Kostenangaben der Anlageprodukte im Depot.
- Steuerauszug der Wertschriften.
- Rabatt auf Börsentransaktionen.
- Vergünstigter Tarif bei Rücknahmen von Anlagefonds.
- Vollständige Gutschrift der von der Bank erhaltenen Vertriebsentschädigungen.

Angesichts der enormen Preisunterschiede von zum Teil mehr als 100% lohnt es sich, Vergleiche anzustellen.

Auch AGBs sind wichtig

Als Anleger sollten Sie die AGBs aufmerksam lesen. Wenn unter dem Kapitel «Interessenkonflikte» sehr ausführlich und sehr lang erklärt wird, welche Konflikte der Berater hat, sollten Sie überlegen, ob Sie eine solche Beratung wirklich wollen. Besser ist es, wenn Ihr Berater möglichst konkret aufzeigt, wie er mögliche Interessenkonflikte verhindert oder minimiert.

Angesichts der namhaften Beträge, um die es in der Regel geht, lohnt sich eine vertiefte Auseinandersetzung mit diesen Fragen. Die Wahl eines Beraters hängt jedoch nicht nur vom Preis und von den Leistungen, sondern auch von den Personen ab, mit denen Sie zu tun haben. Was gut ist, kostet etwas, aber nicht alles, was teuer ist, ist automatisch gut – dies gilt auch für Ihre Beratung in Finanzfragen.

gerard.fischer@swisscanto.ch
www.swisscanto.ch