Besser beraten bei der Verwaltung

Bei der Suche nach dem passenden Private Banker oder Vermögensverwalter helfen Berater wie Imber Consulting & Research. Die Dienstleistung kann auch die Begleitung und Kontrolle eines Vermögensverwaltungsmandats umfassen.

Im schnelllebigen Finanzsektor ist Zeit knapp und entsprechend wertvoll. Es gilt daher: Zeit ist Geld – und keine Zeit zu haben, kostet Geld. «Ganz zentral ist, dass sich der Berater für den Kunden Zeit nimmt, um dessen persönliche Bedürfnisse und dessen Umfeld in Erfahrung zu bringen», erklärt Urs Imber, Geschäftsführer von Imber Consulting & Research (ICR) in Zug. «Aber diese Zeit fehlt bei den Banken heute oft. Dadurch entstehen Fehler bei der Beratung. Oft handelt es sich nicht mehr um ein Beratungs-, sondern um ein Verkaufsgespräch.»

Imber ist auf Vermögensanalyse und -beratung spezialisiert, ohne selbst Gelder zu verwalten. In diesem Zusammenhang erwähnt er das Beispiel einer 74-jährigen Frau mit einer halben Million Franken Anlagevermögen. Sie war bei drei Banken, alle wollten ihr Wasserfonds verkaufen, da diese gerade «in» waren. «Im Gespräch mit ihr hörte ich dann heraus, dass sie sich zwar tatsächlich als risikofreudig bezeichnet», so Imber, «aber auf mein bohrendes Nachfragen hin, ob sie wirklich bereit sei, im Extremfall 30 bis 40 Prozent beziehungsweise 150 000 Franken zu verlieren, verneinte sie klar.»

Es sei oft der Fall, dass das Anlageprofil sich nach einem eingehenden Kundengespräch ganz anders darstelle als anfangs gedacht. Er verweist auf ein anderes Beispiel aus seiner Beratungspraxis: Ein Schwede mit englischem Pass, der in den USA lebte und arbeitete und in der Schweiz eine Freundin hatte. «Dieser war zunächst wie selbstverständlich davon ausgegangen, dass die Referenzwährung für seine Anlagen der Dollar sein müsse», erzählt Imber. «Nach einem längeren Gespräch entschieden wir uns aber schliesslich für den Franken, weil ein späterer Umzug zu seiner Schweizer Freundin eine beschlossene Sache war.»

Die Suche nach dem passenden Banker oder Vermögensverwalter …

Im nächsten Schritt geht es darum, die identifizierten Anlagebedürfnisse des Kunden beim «passenden» Private Banker oder Vermögensverwalter umzusetzen. Wer etwa Eurex-Kontrakte handeln will oder Hedge-Funds-Anlagen sucht, kann kaum auf die günstigste Bank setzen. Trotzdem: «Der Kunde sollte für die Vermögensverwaltungsgebühren von maximal 0,8 bis 1,0 Prozent akzeptieren – mehr nicht», erklärt Imber.

Was darf der Kunde für diese Gebühren verlangen? Ab welcher Grösse hat er Anspruch auf kundenspezifische Lösungen statt Konfektion von der Stange? Dazu Imber: «Individuelle Anlagewünsche bei der Depotzusammensetzung oder Restriktionen – beispielsweise das Berücksichtigen ethischer Richtlinien für sein Depot – sollte der Kunde in der Regel kostenlos anbringen können. Das Private Banking wirbt schliesslich mit individueller Betreuung; auf Sonderwünsche einzugehen muss also zum Standardangebot gehören.» Zudem böten auch die heutigen IT-Systeme ausreichend Flexibilität, um diese Kundenbedürfnisse zu berücksichtigen. «Und wenn eine grosse Bank sich doch nicht dazu bereit erklärt», so Imber, «dann gehen Sie zu einer ‹Finanzboutique› – Sie werden überrascht sein, wie flexibel eine kleine, spezialisierte Bank sein kann.»

ICR führt eine Datenbank mit verschiedenen Bankberatern und Vermögensverwaltern, die einen guten langfristigen Erfolgsnachweis erbringen. «Wir beobachten Berater zwei Jahre lang, bevor wir sie einem Kunden empfehlen», erläutert Imber. Er begleitet Kunden zu mehreren Beratern, denn neben der Performance muss für den Kunden auch die Chemie stimmen, damit er ein Vertrauensverhältnis aufbauen kann.

… und dessen Kontrolle

Selbst wenn der Kunde seinem Berater vertraut, lohnt es sich, dass er Depotauszüge, Abrechnungen und Gebühren genau anschaut. «Abrechnungsfehler sind häufiger, als man denkt», weiss Imber aufgrund seiner Berufspraxis. Die Dienstleistungen von ICR können daher über die Erstberatung hinausreichen und auch die Begleitung und laufende Kontrolle des Vermögensverwaltungsmandats umfassen. Im Rahmen eines Mandats hatte beispielsweise ein Kunde vereinbart, lediglich 0,05 Prozent Depotgebühren für Festgeldanlagen in Höhe von drei Millionen Franken zu bezahlen. Die Bank holte aber die tiefen Gebühren wieder herein, indem sie das Geld bei einer Finanztochter auf den Kanalinseln platzierte, die 0,25 Prozentpunkte unter der marktüblichen Rendite bezahlte.

Versuchen die Banken auch, auf Kosten des Kunden zu viele teure Eigenpro-

Elite-Report 2008

Testsieger der besten Vermögensverwalter

Alljährlich testet der Elite-Report, herausgegeben vom Handelsblatt, die besten Vermögensverwaltungsinstitute im deutschsprachigen Europa. Dieses Jahr hat er folgende schweizerischen und liechtensteinischen Anbieter ausgezeichnet:

– Summa cum laude: Bank Sarasin in Basel, Bankhaus Jungholz Private Banking Schweiz in St. Gallen, Bankhaus Lampe mit der Zürcher Tochter Atlantic Vermögensverwaltungsbank, Berenberg Bank in Zürich, Centrum Bank in Vaduz, Clariden Leu in Zürich, Credit Suisse in Zürich, LGT Bank in Vaduz, VP Bank in Vaduz.

– Magna cum laude: Basler Kantonalbank, Lombard Odier Darier Hentsch in Genf, Maerki Baumann in Zürich, Pictet in Genf, UBS in Zürich, Volksbank Vorarlberg mit ihrer Tochter Volksbank Bodensee in St. Margrethen.

– Cum laude: Bank Julius Bär in Zürich, Reichmuth & Co in Luzern, Rothschild Bank in Zürich, Swisspartners Investment Networks in Zürich, Wegelin & Co. in St. Gallen.

dukte ins Depot zu legen? Beispielsweise bei HSBC Private Banking beträgt der Anteil eigener Produkte in den Kundendepots nur rund zehn bis 15 Prozent. Bei den meisten anderen Banken liegt diese Quote zwei- bis dreimal höher, bei 30 und mehr Prozent. «Wir sind der Meinung, dass Qualität über die Quantität siegen sollte; Kunden mit über 30 Prozent bankeigener Produkte im Depot sollten skeptisch werden», so Imber.

Bei den Anlagefonds dominieren immer noch aktiv gemanagte Fonds statt kostengünstige, indexorientiert investierende Exchange Traded Funds (ETF). Imber beobachtet aber bei der Kundenbetreuung eine wachsende Bereitschaft zum Einsatz von Indexprodukten – stärker noch bei unabhängigen Vermögensverwaltern als bei Banken. Denn Erstere pflegen häufig einen aktiveren Anlagestil und nutzen dabei ETF, um rasch und unkompliziert in einen Markt oder in ein Anlagethema einzusteigen und um ebenso einfach wieder auszusteigen.

Gesamtschau des Vermögens

Imber mischt sich nicht ins Tagesgeschäft und die einzelnen Transaktionen der Vermögensverwalter beziehungsweise Private Banker ein. Er prüft aber, ob die gewählte grundsätzliche Vermögensaufteilung im jeweils aktuellen Börsenumfeld noch angemessen ist oder ob eventuell die Aktienquote verändert werden sollte. Der Kunde entscheidet, ob er die Ratschläge umsetzen will. «So kann es sein, dass der Kunde von einer Wachstumsstrategie mit grossem Aktienanteil zu einer sogenannten ‹ausgewogenen› Strategie mit nur noch 50 Prozent Aktien wechselt», erläutert Imber.

Er kontrolliert auch, ob bei der Vermögensaufteilung die vom Kunden formulierten, individuellen Anlagewünsche und Restriktionen eingehalten werden. Zudem bietet ICR Transparenz über die Kursschwankungen – vor allem Langfristanleger tendieren dazu, Kursverluste auszusitzen. «Wir sensibilisieren die Kunden, indem wir in der Wertschriftenbuchhaltung Verluste von über zehn Prozent seit dem letzten Höchststand speziell hervorheben.» Analog besteht auch nach oben eine Schwelle für Empfehlungen zur Gewinnrealisierung, damit Einzelpositionen kein zu grosses Gewicht im Depot einnehmen und dadurch zu einem Klumpenrisiko werden.

Bank Vontobel

Swiss Banking – auch in Wien geschätzt

Der Österreicher Marcel Landesmann leitet von Wien aus das Geschäft der Vontobel-Gruppe in unserem östlichen Nachbarland.

«Die Reputation von Schweizer Privatbanken als professionelle Vermögensverwalter ist international anerkannt und geschätzt – so auch in Österreich», erklärt Marcel Landesmann (42). Der Vater von drei Kindern liebt im Privaten zeitgenössische Musik, im Berufsleben ist er als Vorstand der Bank Vontobel Österreich AG zuständig für die Niederlassung Wien mit ihren 24 Mitarbeitern. «Unsere vermögenden Privatkunden suchen und schätzen eine hohe Beratungsqualität sowie einen holistischen Beratungsansatz, der alle relevanten Lebensphasen umfasst. Professionalität und Anlageperformance stehen dabei im Vordergrund», beschreibt Landesmann die speziellen Bedürfnisse seiner Kunden. Hierbei profitiert er von der Nähe zu Osteuropa, wo neue Vermögen aufgebaut werden. Die Vontobel-Gruppe werde im zentraleuropäischen Raum als aktiver Vermögensmanager wahrgenommen, der in der Lage sei, die unterschiedlichen Risikoprofile der Kunden mit massgeschneiderten Anlagestrategien abzudecken, so Landesmann.

Um ein umfassendes Bild des Gesamtvermögens zu gewinnen, erlaubt die ICR-Wertschriftenbuchhaltung, Kundendepots verschiedener Banken und Vermögensverwalter zu konsolidieren – auch die eigene Firma lässt sich mit den Bilanzwerten ansetzen. Eine bankunabhängige Wertschriftenbuchhaltung wie die von ICR bringt zudem den Vorteil, dass eine lückenlose Performance-Reihe fürs Depot besteht. «Bei einem Bankwechsel übernimmt der neue Anbieter die historischen Daten meist nicht, und sie gehen verloren», erklärt Imber. Er bietet zudem eine grosse Freiheit bei der Wahl der Referenzwährung. «Unser System ist so flexibel, dass es gar die Depotführung auf Rubel-Basis erlaubt, wenn dies beispielsweise ein russischer Anleger wünschen sollte», so Imber.

Nicht mehr Gebühren als vorher

Je nach Periodizität des Reportings und abhängig vom gewünschten Leistungsumfang verrechnet ICR Gebühren in Höhe von 0,15 bis 0,4 Prozent des betreuten Vermögens. «Unser Ziel ist», erklärt Imber, «dass der Kunde mit den Vermögensverwaltungsgebühren und unseren Kosten zusammen nicht mehr bezahlt als vorher.» In der Regel reduziere die Bank beziehungsweise der Vermögensverwalter die Gebühren mindestens im Umfang der von ICR verrechneten Kosten. Imber sieht sich aber nicht als Konkurrent: «Wir ersetzen Private Banker und Vermögensverwalter nicht, sondern entlasten sie von zeitintensiven Kundengesprächen. So können sie sich auf das Management der Anlagen konzentrieren.» In der Regel lohne sich Imbers Dienstleistung bei Vermögensverwaltungsmandaten ab einer Million Franken. Er ergänzt aber: «Unser Geschäftsmodell sieht vor, dass wir bewusst auch kleinere Vermögen beraten, damit wir – salopp formuliert – nicht überheblich werden. Wenn beispielsweise bei grossen Kunden die Gebührenabrechnungen wegen ein paar Franken nicht stimmen, ist man schneller bereit, darüber hinwegzusehen. Wer aber gleichzeitig kleinere Vermögen betreut, ist für Gebühren stärker sensibilisiert.» *Urs Aeberli*

Checkliste

So finden Sie den richtigen Berater

1. Eigene Bedürfnisse formulieren. Benötigen Sie eine breite, internationale Palette von Finanzdienstleistungen, wie grenzüberschreitende Steuer- und Erbschaftsberatungen, Art Banking und Investment Banking? Dann wählen Sie eine Grossbank. Legen Sie dagegen Wert auf möglichst individuelle Betreuung bereits ab einem einstelligen Millionenvermögen, dann sind Sie bei einem unabhängigen Vermögensverwalter und einer kleineren Privatbank besser aufgehoben.

2. Sonderwünsche anmelden. Geben Sie sich nicht mit einem Vermögensverwaltungsmandat von der Stange zufrieden. Heutige Systeme erlauben ohne Mehrkosten, bei der Titelauswahl individuelle Vorlieben zu berücksichtigen, etwa für bestimmte Branchen oder Regionen.

3. Risikoprofil und Anlagestrategie umfassend klären. Die Anlagestrategie muss im engen Dialog mit dem Kunden und unter Berücksichtigung seiner Wünsche, seiner objektiven Risikofähigkeit und subjektiven Risikobereitschaft erarbeitet werden. Nimmt sich der Kundenbetreuer dafür geduldig Zeit? Haben Sie den Eindruck, der Betreuer interessiere sich mehr für Ihr Vermögen als für Ihre Person, dann sind Sie garantiert an der falschen Adresse.

4. Risikoprofil und Anlagestrategie genauestens dokumentieren. Unterbleibt dies, kommt es im Nachhinein regelmässig zu Problemen, wenn sich die Performance nicht in Ihrem Sinne entwickelt. Ganz wichtig ist auch, dass nachträgliche Änderungen von Risikoprofil und Anlagestrategie ebenfalls sauber vermerkt werden.

5. Wie viele Drittprodukte? Seien Sie misstrauisch, wenn Ihr Banker oder Ihr Vermögensverwalter bei der Umsetzung der Anlagestrategie mehr als ein Drittel hauseigene Produkte (Fonds, Derivate und Ähnliches) in Ihr Depot legt.

6. Performance-Historie (Track Record) oder zumindest Depotauszüge verlangen. Weil vielfach kein realistischer Track Record vorliegt und sich dieser beliebig schönen lässt, verlangen Sie zusätzlich anonymisierte Depotauszüge von bestehenden Kunden Ihrer Vermögensgrösse. Die Titelselektion und Depotstruktur sagen einiges über den Anlagestil aus.

7. Überprüfen und verhandeln der Gebühren. Die Finanzkrise setzt viele Banken derart unter Druck, dass sie Neukunden bereitwillig Zugeständnisse machen. Verhandeln lohnt sich: Tests zeigen, dass Rabatte von bis zu 30 Prozent möglich sind, ohne das Klima zwischen Betreuern und Kunden zu vergiften. Die ausgehandelte Vermögensverwaltungsgebühr sollte ein Prozent nicht übersteigen. Fragen Sie nach, welche Zusatzkosten separat verrechnet werden und wie Kick-backs (also Rückerstattungen, die dem Vermögensverwalter beziehungsweise der Vermögensverwaltungsbank zufliessen) gutgeschrieben werden. Denn viele Gebührenmodelle sind diesbezüglich höchst intransparent. Lassen Sie sich nicht mit der Erklärung abspeisen, es handle sich um eine All-in-Fee (alles inbegriffen).

8. Vertrauensverhältnis ist absolut entscheidend. Können Sie nach den obigen Punkten zu Ihrem Kundenbetreuer kein echtes Vertrauensverhältnis aufbauen, so fordern Sie einen neuen, oder wechseln Sie das Institut.

9. Gegebenenfalls einen Vermögensberater engagieren. Auch wenn Sie Ihrem Vermögensverwalter oder Banker vertrauen: Vor allem zur Kontrolle grösserer Mandate und der dabei eingesetzten Produkte empfiehlt sich ein spezialisierter Vermögensberater. Dieser ist, im Unterschied zum Vermögensverwalter, nur beratend tätig.

10. Nicht den Überblick über das Gesamtvermögen verlieren. Vermögensverwalter und Banker sind in aller Regel darauf spezialisiert, nur den liquiden Teil eines Wertschriftenvermögens zu betreuen. Unberücksichtigt bleiben oft weitere Aktiva (wie Immobilien und Beteiligungen) und vor allem die Passivseite der Vermögensbilanz (Hypotheken, Kredite). Diese Koordination obliegt dem Kunden – ausser, er kann sich dafür ein Family Office leisten.