

# Retrozessionen – Provisionen – Kickback

Prämien, welche von **Banken**, Anbietern von Finanzprodukten und anderen Finanzdienstleistern an **Finanzberater** und **Vermögensverwalter** bezahlt werden, haben verschiedene Bezeichnungen. Es handelt sich dabei jedoch immer um die Weiterleitung eines Teils einer dem Kunden verrechneten Gebühr an diejenige Person oder Institution, die den Kunden berät oder betreut. Als Überbegriff wird in dieser Zusammenfassung der Begriff „**Retrozession**“ verwendet.

## Ausgangslage

**Retrozessionen** fliessen im Hintergrund und nicht alle Kunden wissen davon. Bezahlt werden sie von Banken und Produkthanbietern, die damit den Vertrieb an den generierten Gebühren beteiligen. Weil **Retrozessionen** Anreize auslösen, die nicht mit den Interessen des Kunden parallel laufen, stehen sie einer kundenorientierten und neutralen Beratung im Wege. **Finanzberater** und **Vermögensverwalter** können durch die versteckten **Provisionen** ihr Einkommen erhöhen, was für den Kunden oftmals un-

bemerkt bleibt. Dadurch erscheint die erbrachte Dienstleistung aus Kundensicht billiger als sie in Tat und Wahrheit ist. Die Höhe bezahlter **Retrozessionen** in der Schweiz beläuft sich gemäss Schätzungen auf jährlich rund 5 Milliarden Franken und kann pro Million investierten Kapitals deutlich mehr als 10'000 Franken pro Jahr betragen. Im März 2006 hat das Bundesgericht entschieden, dass heimliche **Retrozessionen** nicht erlaubt sind und von den Kunden zurückgefordert werden können.

## Retrozessionen von Banken

**Banken** zahlen **Retrozessionen** an externe **Vermögensverwalter** bei fast jeder Gebühr, die dem Kunden verrechnet wird - so beispielsweise bei **Courtage**, **Depotführungsgebühr**, **Devisengeschäften** oder bei der Vermittlung von Hypothekargeldern. Weiter werden **Retrozessionen** als Ab-

geltung für die Zuführung von neuen Kunden bezahlt (**Finder's Fees**). Die Höhe der **Bankretrozessionen** variiert stark, beträgt üblicherweise aber 25 bis 60% der dem Kunden verrechneten Gebühr. Die Höhe der **Finder's Fee** beläuft sich auf 0.25 bis 1% des eingebrachten Kapitals.

## Retrozessionen von Produkthanbietern

Anbieter von Finanzlösungen sind oftmals auf die Bewirtschaftung von Finanzprodukten (**Anlagefonds**, **strukturierte Produkte** etc.) fokussiert und haben kein eigenes Vertriebsnetz. Sie benötigen **Banken**, **Finanzberater** und **Vermögensverwalter**, um ihre Produkte in die **Depots** der Anleger zu bringen. Vertriebspartner lassen sich von Produkthanbietern für ihre Dienste, beziehungsweise den Zugang zu ihren Kunden, entschädigen. So bezahlen **Fondsgesellschaften** rund die Hälfte der Verwaltungsgebühr eines **Fonds** an den **Vertrieb**. Die Höhe eines allfälligen **Ausgabeaufschlages** wird oftmals direkt vom **Vermögensverwalter**, **Finanzberater** oder vom Bankinstitut bestimmt und fliesst grösstenteils in seine Kasse. Bei **strukturierten Produkten** sind **Ab-**

**schlussprovisionen** und teilweise auch regelmässige **Bestandes-Retrozessionen** verbreitet. Auch bei **Hedge Funds**, **Zertifikaten** und anderen Finanzinstrumenten werden oftmals beträchtliche **Retrozessionen** bezahlt. Die Höhe der **Kickbacks** steigt mit zunehmender Komplexität eines Finanzproduktes und hängt auch von der Höhe der für den Endanleger anfallenden Gesamtgebühren ab. Die Produktgebühren werden demzufolge nicht ausschliesslich zur Bewirtschaftung und Qualitätssicherung des entsprechenden Finanzproduktes verwendet, sondern zu einem grossen Teil für die Akquisition von Neukunden und Entschädigung der Vertriebskanäle.

## Retrozessionen verursachen Interessenkonflikte

**Retrozessionen** können bei einem Berater falsche Anreize setzen. Weil die Höhe der **Provisionen** von der Höhe der Gebühren für den Kunden abhängt,

profitiert ein Berater, wenn seine Kunden hohe Produkt- und Bankgebühren bezahlen. Wenn **Retro-**

**zessionen** fließen, divergieren die Interessen von Kunde und Berater in gewissen Bereichen stark:

**Umschichtungshäufigkeit** => Weil mit Umschichtungen des Wertschriftendepots Gebühren, indirekt also **Retrozessionen**, generiert werden, kann der Berater ein Interesse daran haben, das Depot möglichst oft umzuschichten. Verschiedene Studien belegen, dass zu häufiges Umschichten aus Kostengründen nicht sinnvoll ist und die Rendite langfristig schmälert.

**Produktwahl** => Produkte mit hohen Gebühren lösen höhere **Retrozessionen** aus. Ein Berater kann demnach verleitet werden, Produktgruppen oder Anbieter mit hohen **Retrozessionen** zu bevorzugen. Es gibt Finanzprodukte, die mehr als zehnfach höhere **Retrozessionen** auslösen als andere. Produkte mit tendenziell hohen **Retrozessionen** sind: Aktive **Anlagefonds**, **Hedge Funds**, **strukturierte Produkte**, **Zertifikate** und andere komplexe Finanzlösungen, wobei die Unterschiede je nach Anbieter frappant sind.

**Finanzberatung** => Bei der **Finanzberatung** (**Finanzplanung**, **Vermögensberatung**, **Anlageberatung** etc.) ist die **Unabhängigkeit** des Beraters besonders wichtig. Erhält ein Berater von **Banken** oder **Produktanbietern** heimlich **Provisionen**, ist die Bezeichnung „unabhängiger Berater“ fehl am Platz: Wie kann jemand neutral entscheiden, wenn er nicht nur vom Kunden, sondern auch von anderen Interessenparteien finanziert wird? Ein provisionsorientierter Berater kann verleitet werden, einem Kunden vor allem Geschäfte vorzuschlagen, die Rückvergütungen auslösen. Andere umfassende und

## Unabhängige Finanzberatung

Ein Berater kann nachweisbar neutral beraten, wenn er nur seinen Kunden verpflichtet ist. Sobald er nicht nur von seinen Kunden, sondern auch von anderen Interessenparteien wie **Banken** oder **Produktanbietern** finanziert wird, ist es nachvollziehbar, dass er deren Interessen mitberücksichtigt. Folgende Punkte spielen bei der Beurteilung der **Unabhängigkeit** eines Beraters oder eines Finanzdienstleistungsunternehmens eine Rolle:

**Vertriebsvereinbarungen** => Geht das Finanzunternehmen oder der Berater **Vertriebsvereinbarungen** mit **Produktanbietern** ein? Sind **Vertriebsvereinbarungen** vorhanden, steht oft die Vermarktung eines Finanzproduktes und nicht die Beratung im Vordergrund.

**Retrozessionen / Provisionen** => Erhält das beratende Unternehmen Rückvergütungen von Produkt-

oftmals sinnvolle Lösungen (z.B. Pensionskasseneinkauf, Hypothekendarlehen etc.) kommen dann zu kurz.

**Transparenz** => Der informierte Kunde hat ein Interesse an höchstmöglicher Transparenz. Wenn ein Kunde Informationen bezüglich versteckter Einnahmequellen / Gebühren verlangt, sollte er diese erhalten. Ein Berater hat Vorteile gegenüber Konkurrenten, wenn er seinem Kunden nicht alle Kosten, beziehungsweise nicht alle seine Einnahmequellen transparent offen legt. Seine Dienstleistung erscheint dadurch im Vergleich günstiger als sie in Wirklichkeit ist.

**Wahl der Depotbank** => Ein **unabhängiger Vermögensverwalter** kann ein Interesse daran haben, mit **Banken** zusammen zu arbeiten, die ihm hohe **Retrozessionen** bezahlen. Weil dies die Gesamtgebühren für den Kunden erhöht, ist es nicht in seinem Interesse. Für den Kunden zählen hauptsächlich zwei Kriterien: Sicherheit und Kosten.

Es gibt viele vertrauenswürdige Berater, die einen hervorragenden Job machen und nur im Interesse des Kunden handeln. Diese Berater haben nichts zu verbergen und sprechen über die Problematik der **Retrozessionen**, legen Abrechnungen offen und zeigen dem Kunden auf, wie sie möglichen Interessenkonflikten aus dem Weg gehen. Der Dialog bezüglich **Retrozessionen** ist auch im Interesse eines seriösen Beraters, weil dadurch Unklarheiten aus der Welt geschafft werden und das Vertrauensverhältnis gefestigt wird.

anbietern, wenn gewisse Produkte (**Fonds**, **strukturierte Produkte**, **Versicherungen** etc.) vorgeschlagen oder eingesetzt werden? Arbeitet das Unternehmen bei einer langfristigen Betreuung des Kunden, beispielsweise bei der Vermögensverwaltung, mit **Retrozessionen**?

**Transparenz** => Werden im Hintergrund fließende Zahlungen offen gelegt und wird der Kunde über die Entgegennahme von Provisionen informiert und vollständig aufgeklärt?

**Beratungsphilosophie** => Muss der einzelne Berater Verkaufsziele erfüllen oder profitiert er direkt oder indirekt von **Provisionen**? Bei einer Gratisberatung ist dies der Fall, weil die gesamten Einnahmen durch **Provisionen** erzielt werden müssen. Ein grosser Teil des Lohnes des Beraters hängt dann von den „reingeholten“ **Provisionen** ab. Viele **Produktanbieter**

arbeiten mit dem Vertriebsmodell „Gratisberatung“ und unterstützen die Berater durch Marketing beim Verkauf der Finanzlösungen (**Anlagefonds, Lebensversicherungen** etc.).

Viele Kunden suggerieren, dass eine Beratung ohne Interessenkonflikte ist, wenn sie dafür ein Honorar bezahlen müssen. Dies ist nicht automatisch der Fall. Bei einer Honorarberatung können genau gleich **Pro-**

**visionen** fließen wie bei einer Gratisberatung. Eine Bestätigung, dass bei einer Honorarberatung und auch bei einer allfälligen Umsetzung (z.B. **Vermögensverwaltung**) keine verdeckten **Provisionen** und **Retrozessionen** fließen, ist unerlässlich. Denn im schlimmsten Fall ist der Kunde sonst sogar doppelt benachteiligt: Er zahlt ein Honorar für die Beratung und es werden trotzdem teure Produkte mit hohen **Retrozessionen** empfohlen.

## **Bundesgerichtsentscheid zu Retrozessionen**

Im März 2006 hat das **Bundesgericht** entschieden, dass heimlich kassierte **Retrozessionen** von **Banken** und **Vermögensverwaltern** dem Kunden gehören. Seit dem Entscheid aus Lausanne haben viele Institute ihre Verträge mit den Kunden angepasst, um sich rechtlich gegen zukünftige Klagen abzusichern. Doch ein Verzicht des Kunden auf **Retrozessionen** ist nur gültig, wenn der Kunde die Höhe des Betrages, auf den er verzichtet, kennt. Ein grob umschriebener Verzicht, wie er oftmals in allgemeinen Geschäftsbedingungen zu finden ist, ist ungültig. Die **Verjährung** der Rückforderung von **Retrozessionen** beträgt zehn Jahre. Rechnet man alle geflossenen **Retrozessionen** der letzten zehn Jahre zusammen

und zählt die zulässigen Zinsen von 5% dazu, kommt nicht selten ein erheblicher Betrag zusammen. Die Abklärung der Gesamthöhe aller Rückvergütungen von **Banken** und Produkthanbietern kann ein erster Schritt sein, um eine für beide Parteien sinnvolle Lösung zu finden. Einfach einen Drohbrief an das entsprechende Institut zu senden, ist selten der richtige Weg. Bei hohen Streitsummen kann der Zuzug eines Spezialisten sinnvoll sein. Ein **Vermögensverwalter** muss Rechenschaft über die Höhe der erhaltenen **Retrozessionen** ablegen, auch wenn der Kunde bei Vertragsabschluss auf eine Offenlegung verzichtet hat. Ein Verzicht auf Rechenschaftsablage ist nicht zulässig.

## **Lösungsansätze**

Transparenz in Bezug auf die Entschädigung einer Beratungsdienstleistung, sei dies in der **Finanzberatung** oder in der **Vermögensverwaltung**, ist die Basis für ein enges Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und Berater. Der Kunde soll wissen, wie hoch die totalen Einnahmen des **Vermögensverwalters** oder Beraters sind, die im Zusammenhang mit der erbrachten Dienstleistung stehen. Langfristig denkbare Lösungen sind die absolut transparente Offenlegung aller **Retrozessionen** oder die Weiterleitung an den Kunden. Handlungsbedarf besteht aber auch

bei den Kunden. Sie sollten sich besser informieren und abklären, welchen Interessenkonflikten ein Berater ausgesetzt ist und wie die jeweilige Dienstleistung finanziert wird. Eines ist klar, Finanzdienstleistungen sind nicht billig und werden auch in Zukunft etwas kosten. Sei dies durch höhere Produktkosten und daraus resultierende **Provisionen** und **Retrozessionen** oder durch ein transparentes **Honorar** an den Berater. Verschiedene Preismodelle sind möglich, doch vollständige Transparenz ist unerlässlich.

## **Impressum**

Für die Inhalte auf kickbacks.ch sowie für diese Zusammenfassung ist die VermögensPartner AG verantwortlich. Das Unternehmen ist spezialisiert auf unabhängige **Finanzberatung** und **Vermögensverwaltung**. Alle **Retrozessionen** werden zu 100% an die Kunden weitergeleitet. Einzige Einnahmequelle ist das Beratungs- oder Betreuungshonorar.

### **VermögensPartner AG**

Oberer Graben 2

CH-8400 Winterthur

Tel. +41 52 224 43 43

[www.vermoegens-partner.ch](http://www.vermoegens-partner.ch)

## Anhang

### Beispielrechnung Retrozessionen

Untenstehendes Beispiel zeigt auf, wie hoch Retrozessionen sein können. Bei einem externen Vermögensverwalter sind grundsätzlich alle aufgeführten Retrozessionen möglich. Manchmal verzichten Verwalter teilweise oder vollständig auf einzelne Rückvergütungen. Dies ist beispielsweise beim Ausgabeaufschlag von Anlagefonds oft der Fall. Bei einer Bank fallen nur die Retrozessionen auf Finanzprodukten an. Die Depot- und Transaktionsgebühren gehen bereits vollständig an die entsprechende Bank.

#### Wertschriftendepot über 500'000 Franken

Art der Kosten <sup>1)</sup>	Gebühren <sup>2)</sup> brutto	Kickback <sup>3)</sup>	Gebühren <sup>4)</sup> netto
<b>Depotführungsgebühr</b> (auf 500'000 Fr.)	0.25% Fr. 1'250	50% Fr. 625	0.125% Fr. 625
<b>Zwischentotal</b>	<b>Fr. 1'250</b>	<b>Fr. 625</b>	<b>Fr. 625</b>
<b>Handelsgeschäft<sup>5)</sup></b>			
Wertschriftengeschäfte (20 TRX à 25'000 Fr.)	1.00% Fr. 5'000	50% Fr. 2'500	0.50% Fr. 2'500
Devisengeschäfte (total 50'000 Fr. p.a.)	1.00% Fr. 500	20% Fr. 100	0.80% Fr. 400
<b>Zwischentotal</b>	<b>Fr. 5'500</b>	<b>Fr. 2'600</b>	<b>Fr. 2'900</b>
<b>Finanzprodukte<sup>6)</sup></b>			
Bestand Anlagefonds (Bestand: 275'000 Fr.)	1.20% Fr. 3'300	50% Fr. 1'650	0.60% Fr. 1'650
Abschluss Anlagefonds (Ausgabeaufschlag)	2.00% Fr. 2'000	100% Fr. 2'000	0.00% -
Strukturierte Produkte (Bestand: 100'000 Fr.)	2.00% Fr. 2'000	50% Fr. 1'000	1.00% Fr. 1'000
Hedge Funds (Bestand: 75'000 Fr.)	3.00% Fr. 2'250	40% Fr. 900	1.80% Fr. 1'350
ETF's (Bestand: 20'000 Fr.)	0.30% Fr. 60	0% -	0.30% Fr. 60
Einzeltitle (Bestand: 30'000 Fr.)	- -	- -	- -
<b>Zwischentotal</b>	<b>Fr. 9'610</b>	<b>Fr. 5'550</b>	<b>Fr. 4'060</b>
<b>Gesamttotal</b>	<b>Fr. 16'360</b>	<b>Fr. 8'775</b>	<b>Fr. 7'585</b>

#### Legende

1) Teilweise kommen weitere Gebühren hinzu, so beispielsweise Administrations- oder Postengebühren oder auch Kosten für die Führung eines Nummernkontos. Auch bei diesen zusätzlichen Gebühren können Retrozessionen vereinbart werden.

2) Die Bruttogebühr ist die effektive Gebühr, die der Kunde dem Vermögensverwalter zahlt, wenn dieser alle Retrozessionen für sich behält (normale Standardgebühr der Depotbank).

3) Es werden bewusst alle verbreiteten Arten von Retrozessionen (Kickbacks) aufgezeigt. Vermögensverwalter können Retrozessionen teilweise direkt als Rabatte weitergeben. Dies ist insbesondere bei Rabatten von der Depotbank einfach möglich.

4) Kosten für den Kunden, wenn der Vermögensverwalter alle Retrozessionen an ihn weiterleiten würde.

5) Annahme: 20 Transaktionen mit einem durchschnittlichen Volumen von 25'000 Franken. Daraus ergibt sich, dass das Depot alle zwei Jahre umgeschichtet wird. Bei Devisengeschäften ist die Höhe von Rückvergütungen unterschiedlich und hängt vor allem mit der Grösse des Vermögensverwalters zusammen.

6) Der Bestand an Anlagefonds von 275'000 Franken wurde absichtlich hoch gewählt. Zu beachten ist, dass es immer noch Vermögensverwalter gibt, die das gesamte Anlagevermögen in aktive Anlagefonds investieren. Die Summe des Ausgabeaufschlages ergibt sich, wenn pro Jahr 102'000 Franken aktive Fonds mit 2% Ausgabeaufschlag (Nettoinventarwert 100'000 Franken plus 2'000 Franken Ausgabeaufschlag) gekauft werden. Das heisst die durchschnittliche Verweildauer eines Fonds im Depot wäre knapp 2.7 Jahre. Bei den strukturierten Produkten sind die Abschlusskosten (Initialkosten) in den "Gebühren brutto" bereits enthalten. Diese können je nach Produkt auch mehrere Prozente betragen. Indexprodukte, z.B. ETF's sind sehr kostengünstige Finanzinstrumente. Üblicherweise werden dort keine Retrozessionen bezahlt. Bei Einzeliteln ist kein Produktanbieter zwischengeschaltet und dadurch werden ebenfalls keine Retrozessionen bezahlt.

# Glossar

**Anlagefonds** Eine breit gestreute Geldanlage. Die Fondsgesellschaft investiert Geld vieler einzelner Anleger in verschiedene Anlagekategorien wie Aktien, Obligationen, Immobilien oder Rohstoffe etc.. Der Vorteil der Fondsanlage besteht darin, dass der einzelne Anleger bereits mit einem bescheidenen Kapitaleinsatz von der Risikostreuung des gesamten Fonds profitiert. Nachteilig sind die oftmals hohen Kosten.

**Ausgabeaufschlag** Oft werden dem Kunden beim Kauf eines Fonds zusätzlich zur Courtage Ausgabegebühren in Rechnung gestellt. Diese können je nach Fonds und Anbieter bis 5% ausmachen und gehen zu Lasten des Investors bzw. dessen Rendite.

**Bestandsretrozeession** Sie werden in regelmässigen Abständen von Banken oder Anbietern von Finanzprodukten bezahlt. Der Grund für die Zahlung ist kein einmaliges Ereignis (wie beispielsweise eine Transaktion), sondern die Tatsache, dass ein gewisser Zustand (beispielsweise das Halten eines Finanzproduktes) über einen gewissen Zeitraum vorliegt. Vermögensverwalter werden beispielsweise von Produkthanbietern oftmals belohnt, weil sie entsprechende Fonds oder strukturierte Produkte während einer gewissen Zeit in den Depots ihrer Kunden halten.

**Courtage** Gebühren, die der Kunde seiner Bank für den Kauf und Verkauf von Wertschriften bezahlt. Meistens entspricht der Betrag einem prozentualen Wert der Transaktionsgrösse.

**Depotbank** Bei einem externen Vermögensverwalter werden Kundengelder nicht beim Vermögensverwalter aufbewahrt, sondern bei einer Bank. Die Bank ist die Abwicklungsstelle aller Bankgeschäfte und Finanztransaktionen und ermöglicht dem Verwalter den Zugang zur Börse. Es ist sichergestellt, dass die Gelder vom Gesellschaftsvermögen des Vermögensverwalters strikt getrennt und von einer Insolvenz nicht tangiert sind.

**Einzeltitel** Direkte Investition in ein einzelnes Unternehmen (nicht über ein Finanzprodukt wie z.B. ein Anlagefonds). Dabei kann es sich beispielsweise um eine Aktie oder eine Obligation handeln.

**ETF** Abkürzung für den englischen Begriff „Exchange Traded Fund“ oder Indexaktie. Indexaktien haben das Ziel, die Wertentwicklung eines bestimmten Indices nachzubilden. Da bei einem ETF auf ein aktives Management der Gelder verzichtet wird, fallen die jährlichen Gebühren deutlich tiefer aus als bei einem üblichen Anlagefonds und der Ausgabeaufschlag entfällt vollständig. Der Anleger kann je nach Index von einer breiten Diversifikation profitieren. Üblicherweise fließen bei ETF keine oder nur sehr geringe Retrozessionen / Provisionen, weil die Gebühren zu tief sind, um damit hohe Vertriebsprämien finanzieren zu können.

**Externer Vermögensverwalter** Ein Vermögensverwalter, der nicht von einer Bank angestellt ist. Externe Vermögensverwalter werden in der Schweiz oft auch als unabhängige Vermögensverwalter bezeichnet. Wirklich unabhängig können externe Vermögensverwalter nicht immer agieren, weil sie mit einzelnen Banken oder Produkthanbietern eng zusammenarbeiten oder Provisionen / Retrozessionen erhalten.

**Finder's Fees** Für die Zuführung von neuen Kunden zahlen Banken Provisionen, die als Finder's Fees oder Beibringungskommissionen bezeichnet werden. Finder's Fees werden üblicherweise in Prozenten oder Promillen des zugeführten Kapitals definiert.

**Fondsgesellschaft** Gesellschaft, die Anlagefonds / Investmentfonds managt. Sie wird auch als Investment- oder Kapitalanlagegesellschaft bezeichnet. Fonds werden von einem Fondsmanager verwaltet, der die Investment-Entscheidungen für das im Fonds enthaltene Vermögen trifft. Fondsgesellschaften zahlen Provisionen (Kickbacks / Retrozessionen) an Vertriebspartner, wenn diese ihre Fonds einsetzen.

**Kickbacks** Sammelbegriff für Rückvergütungen (z.B. Retrozessionen) von Banken und Produkthanbietern an einen Vermögensverwalter, Finanzberater oder einen anderen Finanzintermediär. Diese Rückvergütungen sind mit Provisionen vergleichbar und in der Finanzbranche weit verbreitet. Für den Kunden sind sie oftmals nicht sichtbar. Sie werden sowohl bei Börsentransaktionen und der Vermittlung von Hypotheken als auch beim Einsatz bestimmter Produkte wie z.B. Anlagefonds, Hedge Funds oder strukturierten Produkten bezahlt. Sie können einmalig oder regelmässig wiederkehrend bezahlt werden.

**Management Fee** Jährliche Verwaltungsgebühr von Wertschriftenfonds und ähnlichen Produkten wie Zertifikate, ETF und strukturierte Produkte. Sie werden in Prozent des investierten Kapitals definiert. Es gibt erhebliche Preisunterschiede zwischen verschiedenen Anbietern und Produktarten. Je nach Finanzprodukt können zur Management Fee weitere Produktgebühren (z.B. für den Vertrieb, die Administration etc.) hinzukommen.

**Produktvertrieb** Viele unabhängige Produkthanbieter in der Finanzindustrie haben kein eigenes Vertriebsnetz bzw. keinen eigenen Kundenstamm. Beim Vertrieb brauchen sie Partner, um ihre Produkte in die Kundendepots zu bringen. Dafür gibt es Vertriebsgesellschaften, die sich auf Akquisition von Kunden spezialisiert haben. Sie beraten Kunden über die jeweiligen Produkte und erhalten dafür oftmals eine Provision / Arbeitsentschädigung des Produkthanbieters. Die Höhe der Provisionen variiert stark von Produkt zu Produkt.

**Provision** Eine Provision (in der Finanzbranche auch als Vermittlungsprovision, Verkaufsprovision, Kickback oder Retrozessionen bezeichnet) ist ein Entgelt, welches ein Berater, beziehungsweise ein Verkäufer oder Vermittler für seine Tätigkeit erhält. Bezahlt werden Provisionen/Retrozessionen an verschiedenste Beratungsunternehmen oder Berater in der Finanzbranche. So beispielsweise an Finanzberater, Versicherungsberater, Versicherungsvertreter, Produktvermittler, Banken, Vermögensverwalter, Hypothekenberater oder andere Institutionen, die Finanzlösungen für ihre Kunden einsetzen oder vertreiben. Finanziert werden die Retrozessionen vom Kunden, nämlich durch höhere Gebühren. Provisionen können beim Berater Anreize schaffen, die nicht im Interesse der Kunden sind.

**Retrozessionen** Sammelbegriff für Rückvergütungen von Banken und Produkthanbietern an einen Vermögensverwalter oder Finanzberater. Beim Einsatz fremder Produkte erhalten auch Banken Retrozessionen von Produkthanbietern (Produkt-Retrozessionen). Diese Rückvergütungen sind mit Provisionen vergleichbar und weit verbreitet. Für den Kunden sind die Retrozessionen im Normalfall nicht sichtbar. Sie werden sowohl bei Börsentransaktionen als auch beim Einsatz bestimmter Finanzprodukte wie Anlagefonds oder strukturierten Produkte bezahlt. Retrozessionen können einmalig oder regelmässig wiederkehrend bezahlt werden. Umgangssprachlich werden Retrozessionen oft auch als Retros oder Kickbacks bezeichnet.

**Spread** Differenz zwischen dem Geld- und Briefkurs eines Wertpapiers oder von Devisen zum gleichen Zeitpunkt. Je besser ein Markt funktioniert, desto tiefer sind die Spreads. Der Spread ist die wichtigste Einnahmequelle der Banken bei Devisengeschäften.

**Strukturiertes Finanzprodukt** Finanzlösungen, bei denen herkömmliche Finanzanlagen mit Derivaten kombiniert werden. Sie werden zu einem eigenständigen Produkt verknüpft und zu einem Wertpapier verbrieft. Strukturierte Produkte haben den Vorteil, dass sie sehr individuell gestaltet werden können. Ein Nachteil liegt in der geringen Transparenz, auch in Bezug auf die Kosten. Die Rendite, beziehungsweise der Rückzahlungswert eines strukturierten Produktes hängt üblicherweise von der Wertentwicklung eines oder mehrerer Basiswerte ab.

**Zertifikat** Finanzinstrument mit einer meistens begrenzten Laufzeit. Der Inhaber partizipiert dabei an der Kursentwicklung eines zugrundeliegenden Baskets oder Indices.