

Anlageberatung

Bei der **Anlageberatung** geht es darum, Vermögensteile so zu strukturieren, dass sie auf die aktuelle und zukünftige finanzielle Situation eines **Anlegers** abgestimmt sind. Folgende und ähnliche Fragen werden dank einer umfassenden **Anlageberatung** beantwortet:

- Wie sieht Ihre aktuelle Vermögens- und Vorsorgesituation aus?
- Wie hoch ist Ihre individuelle Risikobereitschaft und welche Rückschlüsse lassen sich daraus auf das Wertschriftendepot ziehen?
- Wie sieht die passende Anlagestrategie aus und in welchem Rhythmus muss sie überdenkt werden?
- Wie können die Wertschriften auf Ihre persönliche Gesamtsituation abgestimmt werden?
- Welche Rendite dürfen Sie langfristig erwarten?
- Wie können Steuern und Kosten in Bezug auf das Wertschriftendepot optimiert werden?
- Welche Finanzinstrumente sollen zur Erreichung der Ziele eingesetzt werden?
- Wie kann ein langfristiger Vermögensaufbau gestaltet werden oder welche Möglichkeiten zur Generierung eines Einkommens aus dem bestehenden Vermögen gibt es?
- Wie können die Gesamtkosten bei der Bank und den Finanzprodukten reduziert werden?
- Welche Massnahmen müssen getroffen werden, damit die güter- und erbrechtlichen Ziele in Bezug auf die Nachlassplanung erreicht werden?

Anlageberatung durch eine Bank

Jede **Bank** bietet **Anlageberatung** an. Die Dienstleistung der Beratung ist üblicherweise nicht kostenpflichtig. Der Aufwand des Beraters wird durch Gebühren bei empfohlenen Finanzprodukten oder Kosten anderer Dienstleistungen finanziert. Die Voraussetzungen für eine neutrale und produktunabhängige Beratung sind nur teilweise gegeben, denn jeder Bankangestellte muss auch den Vorgaben und Interessen seines Arbeitgebers gerecht werden. Eine

unabhängige Beratung wird von einem Bankkunden aber meistens auch nicht erwartet. Wählt er seine **Bank** doch darum, weil er vom Ruf und den **Produkten** des jeweiligen Instituts überzeugt ist. Die meisten **Banken** haben eine grosse Produktpalette und können mit ihnen oder mit Hilfe entsprechender Vertriebspartner alle Bedürfnisse im Anlagebereich abdecken.

Unabhängige Anlageberatung

Die Argumente eines **unabhängigen Anlageberaters** sind für viele Anleger einleuchtend: Es müssen keine eigenen **Produkte** verkauft werden und aus allen Finanzinstrumenten wird jeweils das bestmögliche ausgewählt. Die Interessen des Kunden sollen bei der **Beratung** immer an oberster Stelle stehen. Die Realität sieht in vielen Fällen leider anders aus. Beratungsgesellschaften arbeiten eng mit **Banken** und **Produktanbietern** zusammen und erhalten im Hintergrund Provisionen, welche einer neutralen Empfehlungsabgabe oftmals im Wege stehen. Vor einer **Beratung** durch eine „unabhängige“ Gesellschaft stellt man sich am besten folgende Frage: Wie finanziert sich die Beratungsgesellschaft oder der **Berater**? Dabei lassen sich zwei verbreitete Finanzierungsmodelle finden:

Anlageberatung ohne Honorar => Anstatt ein **Honorar** für den Arbeitsaufwand zu verrechnen, wird die **Beratung** ausschliesslich durch Rückvergütungen

(Provisionen) finanziert. Der **Anlageberater** ist darauf angewiesen, dass die empfohlenen **Produkte** im Anschluss an die **Beratung** vom Kunden gekauft werden. Ein gewisser Abschlussdruck ist dadurch auf jeden Fall vorhanden. **Anlageberater**, die ausschliesslich auf Provisionsbasis arbeiten, sind eher Verkäufer als **Berater** und oft nur ein verlängerter Arm des Produktvertriebs. Interessenkonflikte können entstehen, weil ein **Berater** sein Einkommen erheblich steigern kann, wenn er teure Finanzprodukte empfiehlt. Die Provision wird immer durch **Produktgebühren** finanziert. Hohe Provisionen bedeuten daher hohe (versteckte) Gebühren bei den empfohlenen Finanzprodukten, welche vielfach einen grossen Teil der Rendite auffressen.

Anlageberatung gegen Honorar => Einige Anbieter von Beratungsdienstleistungen im **Finanzbereich** verrechnen für ihre Arbeit ein **Honorar**. Der Ansatz pro Stunde liegt bei rund 120 bis 250 Franken. Eine

umfassende Analyse kostet in vielen Fällen mehr als 1'000 Franken. Ein **Honorarberater** muss aber keine teuren Produkte verkaufen, um zusätzliche Einnahmen zu generieren. Die Voraussetzungen für eine **unabhängige Beratung** sind damit vorhanden und die Honorarkosten können in vielen Fällen überkompensiert werden. Jeder Kunde muss sich aber bewusst sein, dass bei einer **Beratung** gegen **Honorar** genau gleich Provisionen fließen, wie bei einer **kostenlosen Anlageberatung**. Daher ist es umso wichtiger, dass vor jeder **Beratung** genau abgeklärt wird, was mit den jeweiligen Rückvergütungen geschieht. Werden die Provisionen nicht an den Kunden

weiter gegeben, ist dieser unter Umständen doppelt benachteiligt: Er zahlt viel Geld für die **Beratung** und hat am Schluss trotzdem die **Produkte** im Depot, die dem **Anlageberater** zusätzlich zum **Beratungshonorar** die höchsten Provisionen generieren. Von einem **Honorarberater** darf auf jeden Fall verlangt werden, dass er alle Rückvergütungen transparent offen legt oder sie direkt an den Kunden weiter leitet. Schliesslich ist sein Arbeitsaufwand bereits durch das **Honorar** gedeckt. Viele seriöse **Berater** klären ihre Kunden in Bezug auf Provisionen auf und bestätigen ihre Vorgehensweise schriftlich. Eine Bestätigung könnte etwa so aussehen:

Im Zusammenhang mit der Anlageberatung oder der Verwaltung von Vermögenswerten werden Provisionen von Banken und Produktanbietern (Fondsgesellschaften, Versicherungsgesellschaften etc.) bezahlt. Um Interessenkonflikten aus dem Wege zu gehen, verpflichtet sich die „XY Beratungsgesellschaft“, auf Wunsch alle Provisionen (Retrozessionen, Bestandeskommissionen etc.) transparent offen zu legen oder direkt mit dem Beratungs- oder Verwaltungshonorar zu verrechnen. Diese Bestätigung bezieht sich auf alle Beratungsdienstleistungen und behält ihre Gültigkeit auch im Falle einer Vermögensverwaltung. Der Kunde wird über alle möglichen Zusatzeinkünfte der „XY Beratungsgesellschaft“, welche im Zusammenhang mit der Betreuung des Kunden stehen, vollständig aufgeklärt.

Mögliche Bereiche einer Anlageberatung

Je nach Fragestellung des Kunden deckt eine Anlageberatung verschiedene Bereiche ab. Ein Berater mit einem umfassenden Wissen kann die einzelnen Massnahmen in den jeweiligen Bereichen optimal aufeinander abstimmen:

Wertschriftenberatung => Abgabe von Empfehlungen zu verschiedenen Anlagemöglichkeiten wie Geldmarkt, Obligationen, Aktien, Fonds, strukturierten Produkten, Devisen, Private Equity etc.

Depotanalyse => Analyse von bestehenden Wertschriften. Dabei wird untersucht, wie gut einzelne Positionen im Wertschriftendepot aufeinander abgestimmt sind und ob zur Zielerreichung die richtigen Finanzinstrumente eingesetzt werden.

Risikoanalyse => Die Abstimmung des Wertschriftendepots auf die persönliche Risikotoleranz ist zur langfristigen Erreichung der Anlageziele entscheidend. Die Risikofähigkeit hängt von der finanziellen Einkommens-, Ausgaben- und Vermögenssituation des Anlegers ab, die Risikobereitschaft vom individuellen Befinden des Anlegers. Auf Grund seiner Risikotoleranz wird die passende Anlagestrategie (Aufteilung des Wertschriftenvermögens auf verschiedene Risikokategorien) gefunden.

Immobilien => Auch Immobilien eignen sich als Investitionsmöglichkeit. Entscheidet sich ein Anleger

nicht für eine indirekte Investition via Finanzprodukt, kommt eine Direktinvestition in Fragen. Dabei geht es in erster Linie um das Finden eines geeigneten Renditeobjektes. Bei selbstbewohntem Wohneigentum spielt die Höhe der Hypothek sowie das gewählte Hypothekarmodell eine entscheidende Rolle.

Steuroptimierung => Steuerliche Optimierung ist ein wichtiges Mittel, um die Nettorendite zu steigern. Der Vorteil liegt darin, dass die Rendite durch gesetzliche Grundlagen und nicht durch das Eingehen höherer Risiken gesteigert wird. Die Abstimmung der Wertschriften auf die individuelle Steuersituation gehört auf jeden Fall zu einer guten Anlageberatung.

Kostenanalyse => Hohe Kosten ist einer der Hauptgründe, wieso das Ziel des Übertreffens einer vorgegebenen Benchmark-Rendite nur von Wenigen erreicht wird. Eine Reduktion der Kosten hat vor allem langfristig einen positiven Effekt auf die Höhe der Nettorendite.

Finanzplanung => Anlageberatung hat neben Renditeoptimierung auch das Ziel, das Risiko der Wertschriften auf die aktuelle und zukünftige Einkommens- und Ausgabensituation anzupassen. Eine Finanzplanung ist dabei die Grundlage der Bereitstellung der nötigen Liquidität und besonders wichtig bei sich verändernden Lebensumständen. So

zum Beispiel bei der Pensionierung, bei einem Hauskauf oder nach einer Scheidung.

Versicherungsberatung => Im Zusammenhang mit einer Anlageberatung geht es bei Versicherungen in erster Linie um Lebensversicherungen. Müssen aus Sicherheitsüberlegungen Risiken wie Tod oder Erwerbsunfähigkeit abgesichert werden? Macht es in Bezug auf die Rendite- / Risikokonstellation überhaupt Sinn, eine Lebensversicherung abzuschliessen?

Nachlassplanung => Auch die Nachlasssituation kann zusammen mit einer Anlageberatung geregelt werden. Oftmals geht es dabei um die Meistbegünstigung des Ehepartners im Todesfall. Mit einer

frühen Planung können in vielen Fällen erhebliche Steuern eingespart werden.

Welche Dienstleistungen ein Anleger in Anspruch nimmt, hängt vor allem von den Bedürfnissen und der individuellen Situation ab. Auf jeden Fall ist es von Vorteil, wenn sich der Berater in möglichst vielen Bereichen auskennt. Dadurch können Optimierungsmöglichkeiten aufgezeigt werden, die bei einer einseitigen Betrachtung nicht erkannt werden. Banken haben oftmals interne Spezialisten für die einzelnen Fachrichtungen, die meisten externen Anlageberater arbeiten mit Netzwerkpartnern zusammen.

Umsetzung als laufende Beratung oder Vermögensverwaltung

Eine Anlageberatung ist nur so gut wie ihre Umsetzung. Daher sollte sich jeder Kunde schon vor der Beratung informieren, welche Umsetzungsmöglichkeiten es beim entsprechenden Anbieter gibt. Wenn eine (kostenlose) Beratung nur dazu dient, um weitere Dienstleistungen wie beispielsweise eine Vermögensverwaltung zu verkaufen, ist die Ausgangslage für eine umfassende und neutrale Beratung nicht optimal. Die Beratung sollte so gut wie möglich von der Umsetzung losgelöst sein, sodass die Massnahmen in Eigenregie oder mit verschiedenen Partnern umgesetzt werden können. Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten, wie nach einer erfolgten Anlageberatung vorgegangen werden kann:

Laufende Beratung => Bei einer laufenden Beratung haben Sie in regelmässigen Abständen Kontakt zu Ihrer Ansprechperson. Bei einer laufenden kostenlosen Vermögensberatung ergeben sich die selben Nachteile wie bei einer kostenlosen, produktorientierten Anlageberatung: Es werden oftmals Produkte verkauft, bei denen eine hohe Marge erzielt wird. Ein weiterer Nachteil liegt darin, dass die Risikokontrolle nicht stetig, sondern nur in gewissen Abständen vorgenommen wird. Besteht kurzfristiger Handlungsbedarf, wird normalerweise zuerst bei Kunden mit einem Vermögensverwaltungsmandat gehandelt. Weiter können von gewissen Vorteilen nur Kunden mit einer Vermögensverwaltung profitieren. So verzichten beispielsweise viele Anbieter bei einem

Verwaltungsmandat auf die Ausgabeaufschläge beim Einsatz von Anlagefonds. Der Vorteil einer laufenden Beratung liegt darin, dass Sie ausser den üblichen Bank- und Produktkosten keine zusätzliche Verwaltungsgebühr zu entrichten haben. Viele Kunden interessieren sich selber für das Geschehen an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten und möchten auf jeden Fall vor jeder Transaktion mit dem Berater sprechen. Sie behalten damit die Entscheidungskompetenz.

Vermögensverwaltung => Bei einer Vermögensverwaltung delegieren Sie alle Anlage- und Investitionsentscheide an einen professionellen Verwalter. Der Nachteil einer Vermögensverwaltung liegt in den Kosten, wobei natürlich jeder Vermögensverwalter das Ziel hat, mindestens das Honorar durch sein Know-How zu kompensieren. Je nach persönlichen Umständen gibt es ganz verschiedene Gründe, wieso sich jemand für eine professionelle Betreuung seines Vermögens entscheidet. Der Hauptvorteil liegt darin, dass der Kunde vom Fachwissen des Vermögensverwalters profitieren kann. Denn als Privatanleger ist es schwierig an wirklich unabhängiges Research zu gelangen. Ein Vermögensverwalter kann Ausgaben für Analysen und Research bündeln und die Kosten auf viele Kunden verteilen. Ein weiterer wichtiger Vorteil einer Vermögensverwaltung ist, dass der Kunde enorm viel Zeit einspart.

...über Kickbacks.ch

Kickbacks.ch ist eine Informationsseite im Internet zum Thema Provisionen und Retrozessionen in der Finanzbranche. Das Ziel ist die Förderung der Transparenz in der Welt der Finanzen. Verantwortlich für die Inhalte der Website und dieses Factsheet ist die VermögensPartner AG in Winterthur. Die Philosophie der VermögensPartner AG ist es, Privatpersonen ohne Interessenkonflikte in allen Fragen zu Finanzplanung und Vermögensverwaltung zu beraten. Weitere Informationen finden Sie unter www.kickbacks.ch.

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.

Anlagestrategie Häufig verwendete Bezeichnung für die Aufteilung der Anlagemittel auf verschiedene Anlagekategorien mit unterschiedlichem Risiko. Die gewählte Anlagestrategie ist entscheidend für die Schwankungen des Anlagevermögens und die erwartete langfristige Rendite.

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.

Depot Aufbewahrungsort für Wertgegenstände im weitesten Sinne. Bei Wertpapieren ist das Depot der Ort, an dem das Bankinstitut die Wertpapiere für seine Kunden führt. Normalerweise verlangen die Geldinstitute eine Gebühr für die Depotführung.

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.

Einzeltitle 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.

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 eine Provision / Arbeitsentschädigung des Produkthanbieters. Die Höhe der Provisionen variiert stark von Produkt zu Produkt.

Produkthanbieter Produkthanbieter sind Unternehmungen, die sich auf die Konstruktion und Bewirtschaftung von Finanzprodukten aller Art spezialisiert haben. Es handelt sich beispielsweise um Fondsgesellschaften, Anbieter von strukturierten Produkten oder Stiftungen. Oftmals treten Banken selber als Produkthanbieter auf. Unabhängige Produkthanbieter haben selten ein eigenes Vertriebsnetz und sind dadurch auf Vertriebspartner angewiesen.

Provision Eine Provision (in der Finanzbranche auch als Vermittlungsprovision, Verkaufsprovision, Kickback oder Retrozession 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.

Research Analyse von verschiedenen Anlagemöglichkeiten, um die zukünftigen Renditechancen und das Risiko abschätzen zu können. Professionelle Investoren oder Vermögensverwalter geben normalerweise viel Geld für Researchtätigkeiten aus. Bei der Bewirtschaftung von Wertschriftendepots ist ein ausgeprägtes und gut organisiertes Research unerlässlich.

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 strukturierte Produkte bezahlt. Retrozessionen können einmalig oder regelmässig wiederkehrend bezahlt werden. Umgangssprachlich werden Retrozessionen oft auch als Retros oder Kickbacks bezeichnet.

Risikobereitschaft Versucht zu erklären, mit welchen Kurschwankungen der Anleger umgehen kann.

Risikofähigkeit Die Möglichkeit, sich einen Verlust im Anlagebereich finanziell leisten zu können. Im Gegensatz zur Risikobereitschaft ist die Risikofähigkeit ein objektives Kriterium.

Rückvergütungen In der Finanzwelt versteht man unter Rückvergütungen alle Zahlungen, die ein Vermögensverwalter, Finanzberater oder Vertriebspartner von Produkthanbietern und Banken erhält (Retrozessionen, Kick-Backs, Provisionen, Vertriebsprämien und ähnliche Leistungen). Oftmals weiss der Kunde nicht, wie hoch die Zahlungsströme sind oder dass überhaupt Geld im Hintergrund fliesst.

Vermögenskategorie Darunter versteht man die Unterteilung des Vermögens in verschiedene Klassen. Die häufigsten Unterscheidungsmerkmale sind das eingegangene Risiko, die steuerliche Behandlung oder die zeitliche Verfügbarkeit der Gelder.

Vermögensstrukturierung Aufteilung des Gesamtvermögens (inkl. Vorsorgegelder, Liegenschaften und weitere Vermögenswerte) auf verschiedene Risikokategorien. Ermöglicht die Hinterfragung und Steuerung des insgesamt eingegangenen Anlagerisikos.

Vermögensverwalter Ein Vermögensverwalter betreut und verwaltet das Vermögen seiner Kunden und berät sie in Geld- und Vermögensfragen. Angeboten wird die Dienstleistung üblicherweise von Banken, unabhängigen (externen) Vermögensverwaltern, Finanz- und Vermögensberatern, Versicherungen, Treuhändern, Anwälten und teilweise auch von Privatpersonen. Vermögensverwalter können sich einerseits über das Kundenhonorar, andererseits über Retrozessionen finanzieren.

Vermögensverwaltung Bewirtschaftung des Wertschriftendepots durch einen Vermögensverwalter oder eine Bank. Der Kunde erteilt dem Vermögensverwalter den Auftrag, das Wertschriftendepot zu verwalten. Finanziert wird die Dienstleistung üblicherweise durch ein Honorar des Kunden und Retrozessionen / Kickbacks.