

## Paketlösungen der Banken

# Warum sich das Nachrechnen lohnt

Claudia Gabriel 27.4.2015



(Bild: Illustration Karsten Petrat)

**Viele Banken stellen zurzeit im Privatkundengeschäft auf neue Leistungspakete um. Bei einigen geht es dabei unter anderem um den Ersatz von Einnahmen aus Retrozessionen. Was die Kunden wissen sollten.**

«Das einzige, was beim Investieren je sicher ist, sind die Kosten», sagt die US-Fondsgesellschaft Vanguard, die auf kostengünstige Produkte spezialisiert ist. Mit dieser Aussage ärgert sie andere Fondsgesellschaften, Banken und Vermögensverwalter. Recht hat sie trotzdem. Natürlich gibt es eine kleine Minderheit von Investmentspezialisten, die herausragende Renditen erzielen, obwohl sie teuer arbeiten. Für die grosse Mehrheit gilt das aber nicht. Zumal die Zeit gezeigt hat, dass das in den neunziger Jahren propagierte «ideale Portfolio» eine Illusion der Wissenschaft war. In der Praxis können die Anleger häufig nicht viel Klügeres machen, als sich über ihre eigenen finanziellen Bedürfnisse genau im Klaren zu sein und darauf abgestimmt ein vernünftig breit diversifiziertes Portfolio zusammenzustellen oder zusammenstellen zu lassen. Das bedeutet, sich bewusst zu sein, welche Investitionen riskant sind und welche offenen und verdeckten Unterhalts-Kosten das Portfolio verursacht.

### Der Preis der Diversifikation

Einst bewerkstelligte eine Bank dies, indem ihre Berater für die Privatkunden Aktien und Obligationen kauften. Nicht alle Berater investierten gleich geschickt. Einzelne legten zu viele Eier in ähnliche Körbchen, spekulierten riskant oder steigerten die Einnahmen der Bank durch häufiges Handeln zu kundenunfreundlichen Konditionen. Das Aufkommen von Anlagefonds in den neunziger Jahren schien dem abzuhelpen. Mit Fonds-Anteilen konnten auch kleine Anleger auf geordnete Weise ein breit diversifiziertes Portfolio erwerben und so ihr Anlagerisiko senken. Der häufige Handelsaufwand entfiel, denn Fonds liegen meist länger im Depot.

Allerdings entstand ein neues Problem: die Fonds-Gebühren. Denn es werden nicht nur Ausgabe- und zum Teil Rücknahmegebühren für die Fonds-Anteile verrechnet, sondern auch jährlich wiederkehrende Gebühren

(Verwaltungs- und Vertriebsgebühr, ausgewiesen in der Total Expense Ratio TER). Heute beträgt die TER je nach Fonds typischerweise 0,6 bis 1,5% des Anlagewertes jährlich. Einst ging es um bis zu 2 oder 3%. Davon gingen rund 10% für die Fonds-Administration weg, 30% für die Fonds-Verwaltung und 60% für den Vertrieb – also die Bank oder den Vermögensverwalter des Privatkunden. Die günstigen Exchange-Traded Funds (ETF) bezahlen selten Vertriebsvergütungen. Darum fanden sich retrozessionsfreie Fonds-Angebote und ETF hierzulande bis vor kurzem zwar in den Portfolios institutioneller Anleger, aber nur selten auf Empfehlungslisten für Privatkunden. Auf einem in Fonds investierten Vermögen von 100 000 Fr. verdiente die Bank neben der Depotgebühr, den Ausgabe- und Rücknahmegebühren somit gut und gern um die 1200 Fr. pro Jahr an sogenannten «Bestandespflegekommissionen». Diese zieht die Fondsgesellschaft zuhanden der Bank direkt von der Anlagerendite ab. Im besten Fall entschädigt dies bei der Bank zusammen mit einem Teil der Depotgebühr regelmässige Anlagegespräche. Im schlechtesten verdient die Bank das Geld ohne Gegenleistung.

## **1000 Franken pro Gespräch?**

Banken nennen als «Kosten für ein Beratungsgespräch» gerne exorbitante Zahlen von mehr als 1000 Fr. Solche Aussagen sind allerdings mit Vorsicht zu geniessen. Die Luzerner Kantonalbank zum Beispiel verrechnet für ihr gut etabliertes Bezahlangebot in der Vorsorgeberatung 500 Fr. pro Gespräch. Und wie bei einer anderen Bank zu hören ist, die sich nie von Retro-Einnahmen hat «anfixen» lassen und die für ihre Kunden noch immer Einzelaktien, Obligationen und ETF kauft, wird das Privatkundengeschäft derzeit aus regulatorischen Gründen zwar aufwendiger, was gewisse Gebührenerhöhungen nötig machte. Aber gleichzeitig ermöglichen elektronische Hilfsmittel Einsparungen.

Viele Banken gehen derzeit zur nächsten Angebots-Generation im Kundenservice über. Die UBS mit UBS Advice und die Credit Suisse mit CS Invest haben für ihre Privatkunden Paketlösungen eingeführt, bei denen klare Leistungen gegen klare Vergütung definiert werden – das bedeutet auch, dass Beratung einen Preis hat. Andere Banken ziehen nach. Dies hat diverse Gründe. Die Kunden wollen von den Banken mehr Leistung sehen, und der Gesetzgeber verlangt mit der EU-Richtlinie Mifid und dem geplanten Schweizer Finanzdienstleistungsgesetz Fidleg mehr Transparenz im Vertrieb.

Doch weil das Bundesgericht wiederholt entschieden hat, dass Retrozessionen dem Kunden gehören, ist dieses Thema sehr präsent. Manche Paket-Angebote sind ganz retrozessionsfrei, bei anderen kann der Kunde wählen, ob er eine Variante mit oder ohne will. Bei gewissen Banken besteht aber die Versuchung, entgangene Bestandespflegekommissionen auf anderem Weg hereinzuholen – zum Beispiel über hohe Minimalgebühren. Es lohnt sich nachzurechnen, bevor man einen Paket-Vertrag unterschreibt, und notfalls bei anderen Banken Offerten einzuholen.

## **Der Unterschied zwischen Retrozessionen und «Regalgebühren»**

gab. · An der Frage, ob verdeckte Vertriebsvergütungen bei Finanzprodukten wie Fonds oder strukturierten Produkten (Retrozessionen) schädlich seien, scheiden sich die Geister. Wer sie in Ordnung findet, verweist häufig auf Supermärkte und weitere Vertriebskanäle anderer Branchen, bei denen die Hersteller der Produkte oft eine Art «Regalgebühr» bezahlen, damit ihre Produkte im Verkauf ansprechend präsentiert werden.

Solche Regalgebühren sind jedoch weniger vergleichbar mit Retrozessionen, sondern mehr mit denjenigen Gebühren, welche die Banken und Vertriebsplattformen den Fondsgesellschaften dann belasten, wenn es sich um retrozessionsfreie Produkte oder Produktetranchen handelt. Heute werden von den meisten Fonds Tranchen beider Art aufgelegt. Eine Regalgebühr entschädigt den Vertriebskanal für seine Dienstleistung an den Produktheersteller, dem er Marketing- und Administrationsaufwand abnimmt. Sie ist Verhandlungssache zwischen dem Vertriebskanal und dem Produktheersteller, also z. B. der Fondsgesellschaft.

Fondsgesellschaften mit einer grossen Verhandlungsmacht – also mit derart bekannten Namen und/oder guten Produkten, dass die Kunden sie so oder so nachfragen – bezahlen weniger. Somit sinkt die Gebühr pro Fondsanteil häufig mit dem abgesetzten Volumen. Und: Die Endkunden bezahlen die Gebühr nur indirekt. Zunächst bezahlt die Fondsgesellschaft. Sie wird die Ausgabe nicht direkt weiterverrechnen (können), sondern wird erst einmal bei sich selber sparen. Der Vertriebskanal (Bank, Vermögensverwalter) muss seine Beratungs- und sonstigen Dienstleistungen in diesem Modell relativ offen an die Kunden verrechnen, was auch bei ihm den Anreiz erhöht, effizient zu arbeiten und Mehrwert zu bieten.

Bei Retrozessionen funktioniert der Mechanismus anders. Die Fondsgesellschaft und der Vertriebskanal vereinbaren, wie viel Geld sie direkt dem Kunden abverlangen wollen, und zwar nicht offen, sondern indem der Betrag von der dem Kunden gutgeschriebenen Anlagerendite abgezogen wird. Diese Gebühr entschädigt zu einem kleinen Teil die Fondsgesellschaft (vgl. Haupttext). Mehr als die Hälfte davon entschädigt den Vertriebskanal, nicht nur für seine Leistungen an die Fondsgesellschaft, sondern auch für die Beratungsleistung an den Kunden. Und zwar nicht nur im Moment der Ausgabe oder der Rücknahme der Fondsanteile (in diesen Momenten fallen nochmals separate Gebühren an), sondern jährlich. Mit dem abgesetzten Volumen eines Fonds steigen die entsprechenden jährlichen Einnahmen für den Vertriebskanal.

Der Anreiz der Bank oder des Vermögensverwalters, den Endkunden möglichst viele teure Produkte zu verkaufen, ist also einerseits gross. Der Anreiz, die Beratungsleistung zu verbessern und zu rationalisieren, ist andererseits klein, denn die Einnahmen fliessen ja sowieso. Bis heute muss sich der Kunde meist selber mit dem Taschenrechner ins Kleingedruckte der Produkte-Factsheets oder Investorendokumentation KIID und der allgemeinen Geschäftsbedingungen vertiefen, um die Beträge zu eruieren (die total verrechneten Kosten gehen aus der Total Expense Ratio, TER, hervor, die Retrozessionen ungefähr aus der Differenz zwischen der TER und der Verwaltungsgebühr, vgl. NZZ 13. 4. 15). Somit sind die Voraussetzungen des Endkunden, einen vorteilhaften Kaufentscheid zu fällen, suboptimal.

Natürlich verrechnet ein Supermarkt die eigenen Kosten dem Kunden auch nicht offen, sondern im Produktpreis – in diesem Punkt hinkt der Vergleich mit einer Regalgebühr im Finanzsektor. Aber in anderen Branchen wird die Leistung der Verkaufsstelle dem Kunden nur einmal verrechnet, nämlich im Zeitpunkt des Verkaufs. Der Autoservice hat jedes Mal seinen ausgewiesenen Preis und wird nicht unbesehen in einer jährlich wiederkehrenden Pauschale abgegolten wie bei den Retrozessionen.