



**Unsere Fachfrau** Eva-Maria Jone studierte Kommunikationsforschung, Phonetik und Marketingkommunikation. Sie engagiert sich vor allem für Frauen und hält Vorträge zu den Themen Vorsorge und Anlage.

## Vertrauen ist gut, Kontrolle noch besser

Das Bankengeschäft beruht auf gegenseitigem, aber nicht blindem Vertrauen. Daher sollte man seinem Berater oder seiner Beraterin ein paar Fragen stellen, um zu prüfen, ob das Geld gut aufgehoben ist.

Der Global Wealth Report der deutschen Allianzgruppe untersucht jährlich, wie viel Geld private Haushalte weltweit besitzen. Reichstes Land nach dieser Studie ist die Schweiz. Hier liegt das durchschnittliche Bruttogeld-Vermögen pro Kopf bei 207 393 Euro, rund 250 000 Schweizer Franken.

Das ist ein sehr stolzer Betrag, und daher sollte es für jede Geldanlegerin und jeden Geldanleger wichtig sein, intensiv darüber nachzudenken, welcher Bank oder welchen Beratern sie das Geld zur Betreuung oder Verwaltung überlassen – auch wenn der Betrag etwas kleiner ist. Leider ist es zurzeit immer noch so, dass die meisten Menschen dreimal mehr Zeit mit dem Entscheid verbringen, welches Modell einer Waschmaschine sie kaufen möchten, als sich mit der Fra-

ge zu beschäftigen, wie sie ihr Geld für das Alter anlegen wollen.

In Gelddingen spielt Vertrauen eine übergeordnete Rolle. Wenn Kunden sich mit Geldfragen an den Bankberater oder die Bankberaterin wenden, schenken sie diesen Vertrauen, indem sie ihre persönlichen Vermögensverhältnisse offenlegen. Die Bankprofis kennen nicht nur die Höhe des Vermögens, sondern – durch Gehalts- und sonstige Zahlungseingänge – auch Einkommen und Kreditverpflichtungen.

Wenn Kunden ihrer Bank so viel Vertrauen entgegenbringen und über sehr private Details sprechen, sollte es selbstverständlich sein, dass sie im Gegenzug entsprechend vertrauensvolle Informationen erhalten. Eine erste Frage an den Berater könnte lauten: «Wie viele Kunden betreuen Sie neben mir?» Je weniger Kunden ein Berater hat, desto mehr Zeit hat er für jeden einzelnen, also auch für Sie. Betreuen Berater – in der Vergangenheit bei vielen Grossbanken an der Tagesordnung – 300 bis 400 Kunden, kann man sich leicht ausrechnen, dass sie für die individuellen Bedürfnisse ihrer Kundschaft wenig Zeit haben.

Zudem könnten Sie Berater fragen, ob Vorgaben bestehen, bestimmte Produkte zu bevorzugen und in welcher Höhe die-

se platziert werden sollen. Je mehr Produkte ein Berater laut seinen Vorgaben an die Kundschaft bringen muss, desto mehr ist er nur Verkäufer und nicht mehr Bankberater, der Sie Ihren individuellen Bedürfnissen angepasst beraten sollte.

Eine weitere Frage könnte in Richtung Transparenz gehen. Wenn ein Berater Obligationen oder Aktienfonds empfiehlt, fragen Sie nach der Höhe der Management Fee (Verwaltungsgebühr) und welchen Anteil er davon bekommt. Wenn Ihr Berater Ihnen z.B. ein Zertifikat verkaufen will, fragen Sie ihn nach der Höhe der «Front End Fee» (Bankprovision).

Zugegeben, es gibt bis heute nur sehr wenige Banken und Bankberaterinnen und -berater, die bereit sind, auf solche Fragen eine offene Auskunft zu geben. Aber da es sich – wie schon beschrieben – in Geldangelegenheiten um Dinge des gegenseitigen Vertrauens handelt, sollten Kundinnen und Kunden mehr und mehr auf die Beantwortung solcher Fragen bestehen und allenfalls auch eine Konto- beziehung zu einer Bank von einer zufriedenstellenden Antwort abhängig machen. Mit anderen Worten: Haben Sie ein unsicheres Gefühl, dann wechseln Sie Ihre Bank und den Bankberater. Es geht um Ihr Geld, nicht um seines.

## Was machen Vermögensverwalter?

Die meisten Bankkunden fragen ihre Bank nach Anlageempfehlungen und setzen diese gegebenenfalls nach Rücksprache mit ihrem Bankberater um. Die Entscheidung, welche Anlage schliesslich gekauft wird, liegt beim Kunden oder der Kundin. Es gibt aber auch Kunden (mit grösserem Vermögen), die nicht die Zeit haben, sich laufend um ihr Geld zu kümmern. In so einem Fall kann ein Kunde die Dienstleistung der Vermögensverwaltung seiner Bank in Anspruch nehmen. Hier delegiert er die Entscheidung, welche Anlagen in sein Depot gekauft werden, an die Bank. In der Regel wird lediglich das Risikoprofil des Kunden – das heisst, ob er ein konservativer,

ein ausgewogener oder ein eher spekulativ eingestellter Anleger ist – erstellt. Erst dann wird in verschiedene Produkte gemäss diesen Vorgaben investiert. Hier sollten Kunden die oben erwähnten Fragen stellen. Zudem sollten sie sich von ihrer Bank den Leistungsausweis der Vermögensverwaltung der letzten fünf Jahre offenlegen lassen, um zu sehen, wo und wie erfolgreich sie gearbeitet hat. Hierzu muss eine Bank jederzeit in der Lage sein. Sollte sie nicht bereit sein, über die erzielte Performance der letzten Jahre Rechenschaft abzulegen, könnte dies daran liegen, dass die Ergebnisse in der Vermögensverwaltung eher unterdurchschnittlich waren.