

Was Gebühren über Ihre Bank sagen

Anleger-Tipps Eine neue Studie zeigt: Wer teure Finanzprodukte hält, erzielt oft niedrige Erträge. Schuld sind die Institute, die am liebsten das verkaufen, woran sie selbst verdienen – und nicht ihre Kundschaft. Worauf man beim Investieren achten soll.

Bernhard Kislig

Wer einen höheren Preis für etwas bezahlt, erhält in der Regel eine grössere Menge oder eine bessere Qualität. Bei Finanzprodukten ist es jedoch oft umgekehrt: Anleger, die mehr Gebühren bezahlen, erhalten meist weniger Rendite. Das zeigt eine aktualisierte Studie der Anlageberaterin VZ Vermögenszentrum, deren finale Version demnächst veröffentlicht wird.

Für das Corona-Jahr hat das VZ Vermögenszentrum die Rendite von 140 verschiedenen Depots und die Zusammensetzung von 2500 Depots untersucht. Dabei zeigt sich, dass Banken 2020 ihren Kunden wie schon in den Vorjahren erneut mehr eigene Produkte verkauft haben, mit denen sie mehr verdienen. «Auf diese Weise kompensieren sie Ertragsausfälle, die aufgrund des schwierigen Umfelds entstehen», sagt Karl Flubacher vom VZ Vermögenszentrum. 2016 sei der Anteil der bankeigenen Produkte in Depots von Privatanlegern nach Volumen gewichtet noch unter 30 Prozent gelegen. «Seither ist deren Anteil bis 2020 auf durchschnittlich 63 Prozent gestiegen.»

Die Analyse zeigt auch, dass ein Depot durchschnittlich umso weniger Rendite abwirft, je höher der Anteil der bankeigenen Produkte ist. Und je mehr bankeigene Produkte im Depot sind, desto grösser ist auch das Volumen der aktiv verwalteten Fonds. Für aktive Fonds bezahlen Anlegerinnen und Anleger deutlich mehr Gebühren als für passive Fonds, die einen Index abbilden. Zudem zeigen verschiedene Untersuchungen, dass aktive Fonds höchst selten mehr Rendite bringen.

«Das Brimborium mit Analysten und Vermögensverwaltern, die für viel Aktivität und Transaktionskosten sorgen, braucht es nicht», sagt Reto Spring, Präsident des Finanzplanerverbands Schweiz und Partner der Beratungsfirma Academix. Stattdessen sei es viel ergiebiger, wie die Investment-Legende Warren Buffett nach einer wohlüberlegten Strategie Anteile zu kaufen und diese längerfristig zu halten.

Kunden zu wenig informiert

Doch warum kaufen Kundinnen und Kunden je länger, desto mehr teurere Bankprodukte, die in der Regel weniger Rendite bringen? «Häufig zeigt sich im Nachhinein, dass Kunden zu wenig transparent über die Produktkosten informiert worden



Anleger vermehren ihr Vermögen in der Regel schneller, wenn sie im Gespräch mit dem Vermögensberater bankeigene Produkte ablehnen. Foto: Getty Images

sind», stellt Karl Flubacher fest. Die Kunden sollten das Kleingedruckte in Depotreglementen lesen, was kaum jemand tut. Dort müssen Banken gemäss Finanzdienstleistungsgesetz neuerdings über Fehlanreize zum Nachteil des Kunden bei Finanzprodukten informieren.

So steht zum Beispiel im Reglement einer Schweizer Grossbank: «Vertriebsentschädigungen und der Einsatz von konzern-eigenen Anlageprodukten wie Fonds und strukturierte Produkte können bei der Bank zu einem Interessenkonflikt bei der Produktauswahl im Vergleich zu Produkten ohne Vertriebsentschädigungen oder zu konzernfremden Produkten führen.» Mit anderen Worten: Kunden nehmen den Interessenkonflikt der Bank in Kauf und akzeptieren damit auch schlechtere Konditionen, von denen das Finanzinstitut profitieren kann.

Die erwähnten Vertriebsentschädigungen sind manchen besser bekannt als Retrozessionen.

«Das Brimborium mit Analysten braucht es nicht.»

Reto Spring
Partner der Beratungsfirma Academix

nen. Damit werden Finanzinstitute und Vermögensverwalter belohnt, wenn sie ihren Kundinnen und Kunden bestimmte Produkte ins Depot legen. So entsteht für Bankangestellte der Anreiz, Finanzprodukte zu verkaufen, für die sie am meisten Provisionen erhalten. Für Kunden ist das der falsche Anreiz, weil diese so nicht die günstigsten Produkte erhalten.

Gemäss Gerichten sind solche Kickbacks für Banken eigentlich gar nicht mehr erlaubt. Schon 2006 stellte das Bundesgericht fest, dass diese Provisionen dem Kunden gehören. 2012 schärfte

das Bundesgericht das Urteil nach und präziserte, dass Retrozessionen an Kunden weitergegeben werden müssen. Und 2017 kam es zum Schluss, dass Kunden diesen Anspruch sogar bis zehn Jahre rückwirkend geltend machen können.

Depotreglemente angepasst

Doch anstatt auf dieses einträgliche Geschäft zu verzichten, haben viele Banken wie im erwähnten Beispiel ihre Depotreglemente oder ihre allgemeinen Geschäftsbedingungen angepasst. Vertraglich müssen folgende drei Bedingungen erfüllt sein, um die Retrozessionen trotz anderslautenden Gerichtsurteilen zu ermöglichen: Erstens muss der Kunde ausdrücklich darauf verzichten, zweitens muss er die Bandbreite der möglichen Retrozessionen im Voraus in Prozent kennen, und drittens muss er darüber informiert sein, was für Eckwerte bei den Retrozessionen die Bank mit Dritten vereinbart hat.

Wie sich Vertriebsprovisionen vermeiden lassen

Anleger können bei Fonds manchmal eine Variante ohne Retrozessionen wählen. Dennoch erhielten sie meist das teurere Produkt, bei dem der Finanzdienstleister von Vertriebsprovisionen profitiert, sagt Martin Bürki, Fondsexperte und Gründer der Fondsberaterin Martininvestments.

Ein Anlagefonds besteht in der Regel aus verschiedenen Klassen. Aufgrund der europäischen Finanzmarktregulierung müssen die Fonds Anlageklassen ohne Retrozessionen enthalten, wie Bürki erläutert. Auch Schweizer Banken verkaufen von vielen dieser Fonds Anteile. Doch Bürki macht die Erfahrung, dass die Privatkunden im Retailgeschäft fast immer die teuren Klassen erhalten, bei denen Banken von Vertriebsprovisionen profitieren. Die Leistung, welche die Bank für den Vertrieb erbringt, stellt Bürki infrage: «Im Vordergrund steht der finanzielle Anreiz – der Aufwand hält sich in Grenzen, wenn eine Bank einem Kunden Fondsanteile ins Depot gibt.»

Bürki berichtet von Erfahrungen eines seiner Kunden. Der Kunde verwaltet sein Vermögen selber und hat verschiedene Fondsanteile ohne Retrozessionen gekauft. Seine Bank forderte ihn per Mail unverblümt auf, die Anteile in die deutlich teureren Anlageklassen mit Vertriebsprovisionen umzuwandeln. Die Bank argumentierte dabei mit dem Prospekt zum Fonds, ge-

mäss dem er nicht zum Kauf von retrozessionsfreien Anteilen berechtigt sei.

Martin Bürki hat für diese Zeitung fünf Fonds näher angeschaut. Die Anlageklassen mit Vertriebsprovisionen sind in diesen Beispielen zwischen 0,24 und 0,8 Prozentpunkte teurer als jene ohne Retrozessionen. Vier der fünf Fonds beschränken im Prospekt den Kauf von Anteilen ohne Retrozessionen.

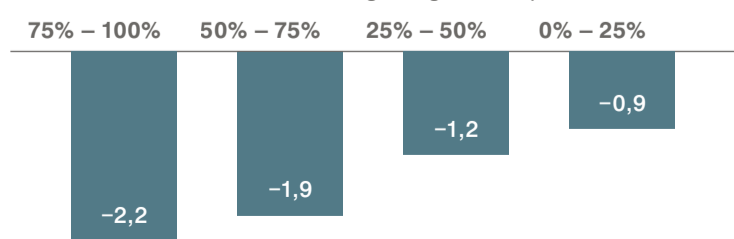
Auch für kleinere Beträge

Bei einem Fonds der grossen Vermögensverwalterin Blackrock sieht der Prospekt zum Beispiel eine Mindestinvestition von 100'000 Dollar vor. In einer Stellungnahme schreibt Blackrock allerdings, dass diese Anlageklasse trotzdem auch für kleinere Beträge und nicht nur für institutionelle Anleger wie Pensionskassen zugänglich sei.

«Die Verwaltungsräte der Fondsgesellschaften können solche Regeln ausser Kraft setzen, was sie meist tun», sagt Bürki. Doch Banken würden in der Regel argumentieren, dass nur der Prospekt gesetzkonform sei. Bürki empfiehlt deshalb Privatanlegern, auf Fonds ohne Retrozessionen zu beharren. Von den untersuchten fünf Beispielen bietet der Bluebay Funds (Isin: LU0842209222) bei einer vergleichsweise günstigen Gebühr von 0,46 Prozent (TER) einen uneingeschränkten Zugang für alle Anleger. (ki)

Je mehr bankeigene Produkte, desto tiefer die Rendite

Lesebeispiel: Beträgt der Anteil an bankeigenen Produkten im Depot 75 bis 100 Prozent liegt die Rendite durchschnittlich um 2,2 Prozent unter der Rendite von günstigen Indexprodukten.

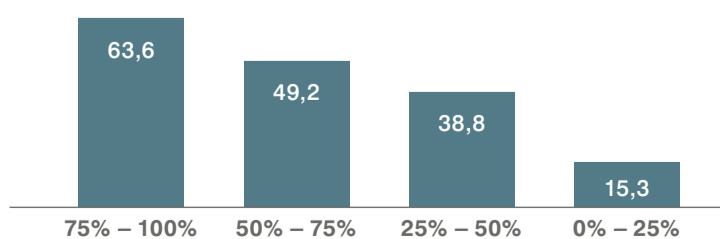


Datenbasis: 140 Depots von Privatanlegern für das Jahr 2020 (nach Volumen gewichtet)

Grafik: vif / Quelle: VZ Vermögenszentrum

Mehr aktiv verwaltete Fonds bei bankeigenen Produkten

Lesebeispiel: Liegt der Anteil der bankeigenen Produkte zwischen 75 und 100 Prozent, beträgt der Anteil der teureren aktiv verwalteten Fonds durchschnittlich 63,6 Prozent.



Datenbasis: 2500 Depots von Privatanlegern für das Jahr 2020 (nach Volumen gewichtet)

Grafik: vif / Quelle: VZ Vermögenszentrum