

Überhöhte Gebühren in der Vermögensverwaltung?

Oft haben Anleger Mühe sich im Dickicht der Gebühren ihrer Bank und ihres Vermögensverwalters zurecht zu finden. Neben den offen ausgewiesenen Gebühren fallen fast immer auch noch weitere an, die versteckt bzw. für einen Laien gar nicht sichtbar sind.

3 Gebührenkategorien

Grob können die Gebühren in drei Kategorien eingeteilt werden:

1. Die Gebühren für die Erbringung der Vermögensverwaltungsleistung
2. Bankgebühren
3. Gebühren von Dritten

Die Vermögensverwaltungsleistung wird in der Regel in Prozent vom betreuten Vermögen als Fixum berechnet – bis zu 2 % ist alles drin. Daneben wird gerne zusätzlich noch ein Erfolgshonorar erhoben, die sogenannte Performance-Fee: Sie wird auf dem mit dem Vermögen erzielten Wertzuwachs berechnet und kann schon mal 20% des Jahresgewinns ausmachen. **Das Risiko ist dabei einseitig verteilt** – erzielt der Vermögensverwalter einen Verlust ist er an diesem nicht beteiligt und stellt überdies dennoch die Fix-Gebühr in Rechnung.

Die **Bankgebühren sind von der Anzahl her sehr umfangreich**: Courtagen für Transaktionen, Depotgebühren (für ausländische Titel fallen diese höher aus!), zusätzliche Positionsgebühren pro Titel im Depot, Gutschriftsgebühren für Zins- oder Dividendenzahlungen, Ausgabeaufschläge, Rücknahmegebühren, Kontogebühren, Fremdwährungszuschläge etc. etc. Und manchmal wird dann auch noch das Porto in Höhe von CHF 5 pro Quartal in Rechnung gestellt.

Dabei werden nicht immer alle Gebühren offen ausgewiesen: Bei Transaktionen in Fremdwährungen z.B. kommt eine Spanne zwischen Ankaufs- und Verkaufskurs der Bank zum Tragen, die regelmässig bei rund 1,5% liegt; Ihnen als Kunden wird einfach der niedrigere Ankaufs- oder der höhere Verkaufskurs abgerechnet.

Und schliesslich fallen noch eine ganze Menge Gebühren für die vom Vermögensverwalter ins Depot genommenen Finanzprodukte an: Fonds, Zertifikate oder strukturierte Produkte kennen wiederum unzählige Gebühren und Kosten, die teilweise völlig intransparent sind und nur durch Studieren des „Kleingedruckten“ ersichtlich werden; offen ausgewiesen werden oftmals nur die sogenannten Management-Fees von bis zu 2%. Diese Gebühren fallen zwar beim Anbieter des Finanzproduktes an, und nicht beim Vermögensverwalter. In der überwiegenden Zahl der Fälle **fliessen aber Teile davon als sogenannte „Retrozessionen“ wieder an den Vermögensverwalter** zurück (50% der erzielten Erträge als Retrozession sind keine Seltenheit).

Was sind Retrozessionen?

Bei einer Retrozession handelt es sich um eine Rückvergütung, die nicht in die Tasche des Anlegers fließt, sondern vom Finanz-Vermittler, also der Bank oder dem Vermögensverwalter, zurückbehalten wird mit der Argumentation, er müsse für seine Vertriebsaufwendungen entschädigt werden und er muss den Anleger ja laufend informieren.

Im Wissen um die Attraktivität dieser Retrozessionen können Beratung und Verkauf an die Privat-

anleger natürlich in die Richtung gesteuert werden, in welcher die Erträge besonders üppig fließen. Das macht nicht jeder – notabene gibt es viele seriöse Vermögensverwalter, die keine Retrozessionen nehmen; bei **Banken** sieht das ein wenig anders aus: fast **alle lassen sich von den Anbietern von Finanzprodukten Retrozessionen bezahlen**, ohne dies den Kunden explizit mitzuteilen.

Was bezahlen Sie?

Wissen Sie, wie Ihre Bank und Ihr Vermögensverwalter es mit Retrozessionen halten? Wissen Sie, wie viel Ihre Bank jährlich kassiert, weil Sie bestimmte Fonds oder andere Anlageprodukte in Ihrem Portfolio halten? Wissen Sie, welche versteckten Gebühren, z. B. über nicht offen ausgewiesene Fremdwährungstransaktionen, Sie bezahlen?

Diese versteckten Gebühren und Retrozessionen von Dritten sind in den Gebührenverhandlungen so gut wie nie ein Thema.

Die drei Gebührenkategorien inkl. der Retrozessionen addieren sich schnell zu einer stolzen Gesamthonorierung! Ich analysiere das für Sie und zeige Ihnen auf, wo gegebenenfalls Gesprächsbedarf mit Ihrer Bank/ Ihrem Vermögensverwalter besteht.

Lassen Sie sich beraten – es lohnt sich!

In der Summe – so meine persönliche Erfahrung – liegen die Gebühren sehr oft zu hoch. Wer sich seine Gesamtkosten ausrechnet, sich dann mit seiner Bank oder dem Vermögensverwalter zusammensetzt und die Gebührenfrage detailliert bespricht, stellt oft fest, dass es durchaus Spielraum gibt für günstigere Gebühren.

Und dass sich das lohnt, zeigt ein kleines Beispiel: Wenn Sie bei einem Vermögen von CHF 500.000,- jährlich nur um 0,2% niedrigere Gebühren bezahlen, sparen Sie in 10 Jahren über 10.000,-!

Natürlich sollen Ihre Bank und Ihr Vermögensverwalter für ihre Leistungen auch fair honoriert werden. Das heisst aber auch, dass Sie fair behandelt werden und vollkommene Transparenz darüber bekommen, wo mit Ihrem Vermögen Gebühren generiert werden und wer diese erhält.

Um im Wirrwar der Gebühren die Gesamtkosten eines Jahres abschätzen zu können und eine Argumentation zur Verhandlung mit seiner Bank oder Vermögensverwalter aufbauen zu können, braucht es Erfahrung, Marktübersicht und Routine. Gerne stehe ich Ihnen zur Analyse zur Verfügung.

Oder haben Sie Vorschläge Ihrer Bank in der Hand, für welche Sie gerne eine unabhängige Zweitmeinung einholen möchten?

Ich freue mich über Ihre Kontaktaufnahme mittels Mail, Telefon oder schreiben Sie mir wann und wie ich sie kontaktieren soll.

Michael Kalenberg

1/ 2012