



Wer mit seinem Vermögensverwalter die Gebühren verhandeln will, sollte sich gut vorbereiten.

ARND WIEGMANN / REUTERS

Wie Anleger renditefressende Gebühren drücken können

Vermögensverwaltung hat einen Wert – der Preis dafür ist aber oft zu hoch

MICHAEL SCHÄFER

Es ist eine Crux: Die Medien sind voll von Meldungen über technologische Entwicklungen. Aber trotz allen Fortschritten sind viele Finanzdienstleistungen nicht günstiger geworden. Namentlich gilt das für die Vermögensverwaltung bzw. die Beratung in Sachen Geldanlage. Daran haben auch neue Herausforderer in diesem Feld, die sogenannten Fintechs, wenig geändert. Zwar bieten Robo-Advisers solche Dienstleistungen in überwiegend digitaler Form deutlich günstiger an als die Arrivierten. Zu einer Bedrohung für die traditionellen Anbieter sind sie bisher aber nicht geworden.

Grosse Kostenunterschiede

Dabei geht es um sehr viel Geld. Da die Gebühren in der Vermögensverwaltung in aller Regel an die Höhe der investierten Gelder gebunden sind, zahlt man grundsätzlich umso mehr, je mehr man anlegt. Verlangt eine Bank für ein Mandat mit der Strategie «Ausgewogen» und eine Anlagesumme von 1 Mio. Fr. eine Gebühr von nicht unüblichen 1,3%, sind das 13 000 Fr. Nicht gerade wenig für eine weitgehend standardisierte Dienstleistung – die Technologie lässt grüssen – und einige Kundenkontakte pro Jahr.

Entsprechend teuer wird es bei höheren Anlagebeträgen, da hilft es nur bedingt, dass die meisten Anbieter die Preise staffeln und für grössere Summen etwas niedrigere Sätze verlangen. Natürlich sind die Verwalter nicht um eine Begründung verlegen, wenn sie auf die stolzen Preise angesprochen werden. Gerade bei den Banken handelt es sich bei diesen Gebühren häufig um eine sogenannte All-in-Fee. Das Argument lautet dann, dass in dieser All-in-Fee alle Kosten enthalten seien und der Kunde keine versteckten Gebühren zahlen müsse.

Um der eigenen Position mehr Nachdruck zu verleihen, werden gern die mit der All-in-Fee abgegolfenen Leistungen aufgezählt. Da ist zunächst die Vermögensverwaltung selbst, zu der die Übersetzung der Anlagestrategie in ein Modellportfolio (Strategische Allokation), taktische Portfolioanpassungen und die Wahl der Instrumente (Einzeltitle, strukturierte Produkte, Fonds) zählen. Weitere Elemente sind normalerweise die Beratung, die Depotgebühren sowie die Transaktionskosten. Sie einzeln «einzukaufen», würde spürbar teurer kommen, heisst es dann. Genau den Weg

gehen Kunden von unabhängigen Vermögensverwaltern. Diese Anbieter stellen die Verwaltung, die Depotgebühr und die Transaktionskosten separat in Rechnung. In der Summe führt das aber oft zu vergleichbaren Ergebnissen wie bei den All-in-Fees.

Selbst wenn man die Argumentation der Banken für den Moment so akzeptiert, hat die Sache zwei gravierende Haken. Erstens gibt es keine allgemeingültige Definition der All-in-Fee. Was «alles» bedeutet, definiert der Anbieter. Praktisch nie inkludiert sind etwa Spesen, die bei Fremdwährungstransaktionen anfallen. Aber auch andere wichtige Positionen können ausgeschlossen sein. Und zweitens sind die Kosten der im Portfolio enthaltenen Produkte in der All-in-Fee nicht berücksichtigt.

Allein diese Produktkosten, auf die Kunden in den allermeisten Fällen nicht hingewiesen werden, belieben sich bei einer ausgewogenen Strategie im Schnitt auf 0,5% p. a., heisst es beim unabhängigen Berater Zwei Wealth Experts. Mit den anderen Komponenten kommt man im Mittel auf jährliche Gesamtkosten von gut 2%. In beiden Dimensionen gebe es aber grosse Unterschiede, trotz gleicher Strategie und Anlagesumme.

Nun könnten die Anbieter das häufig im Zusammenhang mit alternativen Anlagen wie Hedge-Funds angebrachte Argument verwenden, dass die Kosten für den Anleger eigentlich unerheblich seien. Eine Nettorendite von 7%, die nach Kosten von 3 Prozentpunkten erzielt wurde, sei schliesslich besser als eine Nettorendite von 5%, auch wenn die Kosten nur einen Drittel so hoch waren. Ein systematischer Zusammenhang zwischen Höhe der Kosten und Nettorenditen lässt sich laut den Experten von Zwei Wealth Experts nicht feststellen.

Verhandeln ist Pflicht

Die Schlussfolgerung für Anleger lautet also: Es gilt, die Kosten in einem vernünftigen Rahmen zu halten. Dazu lassen sich folgende Ratschläge erteilen, die auch für Beratungsmandate gelten:

■ **Zunächst einmal gilt es, sich genau aufzeigen zu lassen, welche Komponenten in den vereinbarten Gebühren enthalten sind und welche nicht.** Welche Kosten entstehen zusätzlich und in welcher Höhe?

■ **Wie teuer sind im Durchschnitt die im Portfolio verwendeten Produkte? Spätestens bei einem Wert von mehr**

als 0,5% sollte der Anbieter dies gut begründen können. Grundsätzlich gilt: je mehr Einzeltitle oder kostengünstige Indexfonds (ETF) eingesetzt werden, umso günstiger. Aktiv gemanagte Fonds sind häufig deutlich teurer, liefern nach Kosten aber oft schlechtere Resultate.

■ **Bei alternativen Kostenmodellen oder zusätzlichen Komponenten wie einer vom Ergebnis abhängigen Gebühr (Performance-Fee) sollte man skeptisch sein.** In der Regel sind diese so konzipiert, dass der Anbieter mehr davon profitiert als der Kunde.

■ **Die Gebühren der Vermögensverwalter und die All-in-Fees der Banken sind verhandelbar.** In den in Preislisten aufgeführten Sätzen ist ein gewisses Entgegenkommen für den Kunden inkalkuliert. Nur selten wird das so hoch ausfallen wie bei einem Kunden der Beratungsfirma Kendris. Statt der für einen Anlagebetrag im einstelligen Millionenbereich zunächst geforderten 1,4% landete man letztlich bei 0,4%. Das Beispiel zeigt aber, wie hoch der Spielraum angesichts der wenig ins Gewicht fallenden marginalen Kosten für die Anbieter ist.

■ **Um die eigene Verhandlungsposition zu verbessern, sollte man eine Konkurrenzsituation unter den Anbietern kreieren.** Wer nicht auf einen spezialisierten unabhängigen Berater zurückgreifen will, kann selbst einen «Schönheitswettbewerb» durchführen, indem sie oder er mehrere Banken anspricht und sich für eine bestimmte Anlagestrategie alle anfallenden Kosten transparent aufzeigen lässt.

■ **Ist ein Vertrag bis zur Unterschriftsreife verhandelt, gilt es abzuwägen, ob der Mehrpreis, der beispielsweise gegenüber einem Robo-Advisor wie True Wealth mit einer jährlichen Verwaltungsgebühr von 0,5% sowie durchschnittlichen Produktkosten von 0,17% anfällt, gerechtfertigt ist.** Neben der Beratung durch einen Ansprechpartner können zusätzliche im Preis enthaltene Dienste wie eine Vermögensplanung oder eine Steuerberatung für einen traditionellen Anbieter sprechen.

■ **Schliesslich sollte man stets die tatsächlich belasteten Kosten kontrollieren, raten die Experten von Kendris.** Es könne schon einmal vorkommen, dass Transaktionskosten trotz einer vereinbarten All-in-Fee belastet werden.