

MÄRKTE UND MEINUNGEN

Viele Anleger werden «beraten und verkauft»

feb. · Banken, Vermögensberater und Versicherungsvermittler stellen ihre Beratungsleistungen gerne als kostenlos dar. In der Tat fliesst zunächst kein Geld - wer aber einen Vertrag abschliesst, dem werden diese Kosten berechnet. Die meisten Anleger wissen dies aber gar nicht, da sich die Berater indirekt entlohnen lassen - über Retrozessionen und Provisionen, auch «kickbacks» genannt. Diese bezahlt zumeist komplett der Kunde, sie sind in den Gebühren bereits einkalkuliert. Die Finanzkonzerne haben bestimmte Ziele bezüglich Margen, die zu einem Teil durch die «kickbacks» erreicht werden. Laut dem Winterthurer Finanzdienstleister «VermögensPartner» zahlen zudem die meisten Produktanbieter Retrozessionen an den Vertrieb. Bei verschiedensten Geschäften erhielten Vermögensverwalter, Finanzberater und beim Einsatz von Fremdprodukten auch Banken im Hintergrund Provisionen. Beim Verkauf der meisten Anlagefonds, Hedge-Funds und strukturierten Produkte fliessen die indirekten Zahlungen.

Die mangelnde Transparenz in dem Bereich sorgt dabei für einige Probleme. Beispielsweise entstehen Interessenkonflikte bei den Beratern, wenn gerade Produkte, die für die Anleger wenig vorteilhaft sind, die höchsten Retrozessionen versprechen. So bleibt das Anlegerinteresse bei der Beratung oft auf der Strecke. Gutgläubige und auf eine kompetente Beratung vertrauende Privatinvestoren haben folglich oft teure und komplizierte Finanzprodukte im Depot. Wie Studien von Anlegerpublikationen zeigen, ist das Ergebnis vieler Beratungen mangelhaft.

Ein Ausweg aus dem Dilemma wäre die direkte Bezahlung der Beratungsdienstleistung beim gleichzeitigen Verzicht auf Provisionen. Es gibt aber nur wenige Finanzhäuser und Berater, deren Geschäftsmodell so funktioniert. Dies liegt einerseits daran, dass dieses für die Branche weniger lukrativ erscheint als indirekte Zahlungen. Andererseits fragen die Privatinvestoren dies aber auch zu wenig nach, bzw. sie sind nicht bereit, die Beratung direkt zu bezahlen. Dies wäre aber transparenter, und der Anleger hätte Klarheit über die tatsächlichen Kosten der Finanzprodukte. Eine Variante ist der Kauf von Einzeltiteln wie Aktien und Anleihen. Hier fallen nämlich keine Produktgebühren an, und Anleger entgehen den Produkt-Retrozessionen.