

Welche Bank passt zu mir?

KRITERIEN *Wer teilt meine Werte und deckt meine Bedürfnisse am besten ab?*

Dominik Gasche

Die Kernkompetenzen der Vermögensverwaltung heissen zuhören können und Zeit haben, um eine für den Kunden individuell passende Lösung zu finden. Daraus entsteht Vertrauen – der entscheidende Faktor für eine langfristige Bankbeziehung. In der Schweiz stehen mehr als zweihundert Bankinstitute und noch mehr unabhängige Vermögensverwalter zur Auswahl. Wie findet man den richtigen Anbieter?

Überlegen Sie sich als Erstes, was Ihnen in Bezug auf Ihre Bedürfnisse und Werte wichtig ist. Suchen Sie sich im ersten Schritt diejenige Bank aus, die mit ihrer Struktur und ihrer Dienstleistungskultur Ihre Werte am besten teilt und deren Dienstleistungspalette Ihre Bedürfnisse abdecken kann.

VERTRAUEN UND KONTINUITÄT

Suchen Sie einen Spezialisten für traditionelle oder eher alternative Anlagen? Einen Anbieter mit Fachkompetenz in Fondslösungen oder eher Direktanlagen? Einen Experten für Old Economy oder lieber einen mit Affinität zu neuen Technologien? Möchten Sie nachhaltig investieren, oder haben Sie andere Präferenzen? Die Unterschiede unter den einzelnen

Instituten sind grösser, als man vermutet. Nicht jede Bank an Ihrem Wohnort wird in die engere Wahl kommen. Eine professionelle Hypothekbank ist mit grosser Wahrscheinlichkeit kein versierter Vermögensverwaltungsspezialist, und umgekehrt. Auch können pro Bedürfnis mehrere Anbieter in Frage kommen, über Orts- und Kantonsgrenzen hinweg. Gerade die Vermögensverwaltung ist ortsunabhängig, und der Blick über den Tellerand kann sich lohnen.

Wichtig ist die Kundenberaterin oder der -berater. Kernaufgabe jedes Beraters ist, dem Gegenüber in allen Lebensabschnitten die passenden Dienstleistungen vorzuschlagen und zu erbringen. Das setzt voraus, dass die richtigen Fragen gestellt werden und der Kunde auch bereit ist, die notwendigen Antworten zu geben. Viele Informationen sind persönlich und wollen vertraulich behandelt werden. Für eine gute Zusammenarbeit braucht es entsprechend Vertrauen zwischen dem

Kundenberater und dem Kunden. Vertrauen entsteht mit der Zeit. Kontinuität in der Betreuung ist daher eine wichtige Voraussetzung für nachhaltige Qualität.

Scheuen Sie sich umgekehrt nicht, dem Berater gezielt Fragen zu stellen, beispielsweise ob er persönlich ebenfalls in die vorgeschlagenen Produkte oder Strategien investiert.

DIE GEBÜHREN

Die jährlichen Kosten haben einen wesentlichen Einfluss auf die langfristige Vermögensentwicklung. Nur auf die Gebühren zu achten, ist aber zu kurzfristig. Was nützt ein niedriger Tarif, wenn er auf dem Gesamtdepotwert berechnet wird, aber nur rund die Hälfte der Anlagen eine aktive Verwaltung benötigt? Auch schliessen manche Angebote mehr Leistungen ein,

als man tatsächlich braucht. Je einfacher man seine Anlagen gestaltet, desto tiefer sind meistens die Kosten. Achten Sie deshalb darauf, dass Sie nur für den effektiven Mehrwert bezahlen. Auch kann es sinnvoll sein, nach einer performanceabhängigen Gebührenberechnung zu fragen,

«Nur auf die Gebühren zu schauen, ist zu kurzfristig. Es zählt das Gesamtpaket.»

um sich vor einem Worst-Case-Szenario mit schlechter Performance und hohen Gebühren zu schützen.

Zur Kostenbilanz gehört auch, sich bewusst zu werden, dass man mit dem Übertragen der Verantwortung fürs Vermögen Zeit gewinnen und sie für andere Dinge einsetzen kann.

Und schliesslich: Was nützt eine hervorragende Aktienperformance auf vielleicht 20% des Gesamtvermögens, wenn man aufgrund seiner Lebenssituation auch 50% in Aktien investieren könnte? Oder wenn umgekehrt jemand trotz hoher Aktiengewinne vor lauter Angst nicht mehr gut schlafen kann? Sind die Anlagen auf die individuellen Bedürfnisse ausgelegt, wird auch das Resultat mit grosser Wahrscheinlichkeit den Erwartungen gerecht.

Dominik Gasche, stv. Direktor,
Rahn+Bodmer

CHECKLISTE – WELCHE BANK PASST ZU MIR

Die passende Bank

- Wie nehme ich die Bank wahr, passt sie zu meinen Werten?
- Welche Dienstleistungen bietet sie?
- Entspricht das Angebot meinen jetzigen Bedürfnissen, und kann sie mich auch in den kommenden Lebensabschnitten begleiten?
- Emittiert das Institut eigene Produkte, die mir zusagen, oder lege ich Wert auf vollständige Unabhängigkeit?

Der passende Berater

- Versteht mich der Berater, und schlägt er mir passende Lösungen vor?
- Empfehle ich meinen Berater auch meiner Familie?

- Weiss ich etwas über die Anreizsysteme? Stellt der Kundenberater meine Interessen in den Vordergrund?
- Wie investiert mein Berater selbst?

Die passenden Gebühren

- Verstehe ich, welche Kosten weshalb anfallen?
- Stehen die Kosten in einem effektiven Verhältnis zu meinem Mehrwert?

Die passende Strategie

- Deckt sich die zu erwartende Performance mit meinen Bedürfnissen?
- Steht das Resultat in Einklang mit meiner Risikobereitschaft?