

Nun auch schon im Private Banking: Geiz ist geil

Montag, 24. November 2014 14:03



Nach Hypotheken und Versicherungspolice n ist jetzt die Vermögensverwaltung dran: Ein neuer Online-Vergleich will dort die Gebühren transparent machen. Damit beginnt die Schnäppchenjagd auch in der Königsdisziplin des Swiss Banking.

Retrozessionsdebatte, Weissgeldstrategie: Die Zeiten, als im Schweizer Private Banking nicht über Gebühren geredet wurde, sind definitiv vorbei.

Doch jetzt geraten die Preise noch zusätzlich unter Druck: Der Zürcher Finanz-Vergleichsdienst moneyland.ch startet nämlich diesen Montag ein Online-Vergleichsinstrument für Private-Banking-Dienstleistungen. Dem Unternehmen zufolge soll dieses den Nutzern eine einfache Übersicht über die Schweizer Angebote in der Vermögensverwaltung und Anlageberatung verschaffen.

Gewaltige Unterschiede

So macht es das neue Instrument etwa möglich, die Kosten je nach Anbieter, Grösse des Anlagebetrags, Risikostrategie und Anlagehorizont und gar nach Anlageklassen zu kalkulieren. «Der neue Vergleich bringt mehr Licht in den dunklen Gebühren-Dschungel», so die kämpferische Ansage von **Benjamin Manz**, Geschäftsführer von moneyland.ch.

Manz zufolge sind im Private Banking die Kostenunterschiede unter den Anbietern extrem gross: Die teuersten Angebote kosten mehr als das Doppelte der Günstigsten. Wegen der Grösse der Vermögen – Private-Banking-Dienste setzen meist ab 250'000 Franken und mehr ein –, könne sich demnach das jährliche Sparpotenzial auf «mehrere zehntausend Franken» belaufen, so Manz.

Ein griffiges Argument also für all jene, die ihr Preisbewusstsein zum Gespräch mit ihrem Kundenberater mitnehmen wollen. Damit ist auch klar: Die «Geiz ist geil»-Bewegung greift künftig auch aufs Swiss Private Banking über.

Das Leben ohne Informationsvorsprung

Initiativen wie die von moneyland.ch wirken aber nicht nur auf den Preis, sondern auch die Beziehung zwischen Kunde und Berater. Letzterer hatte dort jahrzehntelang die Oberhand – weil nur er Bescheid über Anlagen und Preise wusste. Oder wie es **Hans-Ulrich Meister**, Co-Chef des Private Banking der Credit Suisse (CS) kürzlich an einer Konferenz ausdrückte: «Die Banken hatten den absoluten Informationsvorsprung.»

Doch damit sei es künftig vorbei, wie Meister nüchtern feststellte. «Kunden haben unabhängig und direkt Zugriff auf Informationen, Märkte und Produkte.»

UBS und Credit Suisse reagieren

Grosse Player wie die CS und die UBS reagierten bereits, indem sie die Beratungsqualität verbesserten und gleichzeitig die Preise transparenter gestalteten. Das Beratungsangebot «**UBS Advice**» enthält gar eine Flat-Fee. Daneben entstand sowohl in Zürich wie auch in Genf das Geschäftsmodell des «Gatekeepers». Dieser schaltet sich zwischen Kunde und Banken, und ringt diesen bessere Konditionen ab.

Unabhängige Internet-Vergleichsdienste dürften diesen Trend nochmals beschleunigen – und letztlich Opfer fordern. In Grossbritannien etwa, wo Online-Vermögensverwaltungsanbieter wie Nutmeg rasant Kunden gewinnen, ist dies schon absehbar. Dort geht die Branche davon aus, dass in der Vermögensverwaltung mittelfristig nur **fünf grosse Player** überleben werden.