

Mit Herzblut dabei

Private-Banking-Rating Zum neunten Mal recherchierte BILANZ undercover, welche Bank die beste ist. Zum ersten Mal gewinnt eine Auslandsbank.

VON HARRY BÜSSER

Foto: Holger Salach für BILANZ

ROTHSCHILD

Gesamtsieger und 1. Platz in der Kategorie Auslandsbanken: Davide Rima (links), Senior Investment Manager, und Bernhard Bumann, Senior-Kundenberater, überzeugten an der Schlusspräsentation die Jury. Bumann betreut ungefähr 60 Kunden für die Bank.



D

Dem Ehepaar aus dem Zürcher Oberland scheinen die Kosten seiner Bank seit langem zu hoch und die Anlageperformance zu tief. Jetzt will das Paar wissen, was andere Institute bieten. Die beiden schreiben 80 Banken an und bitten diese um eine Offerte für die Verwaltung ihres Vermögens von 1,5 Millionen Franken. Was sie den Banken nicht sagen: BILANZ und eine hochkarätige Jury stehen dem Paar

zur Seite und beurteilen jeden Schritt der Banker (siehe «Die Jury» auf Seite 104).

So hat die BILANZ zum neunten Mal die Dienstleistungen im Private Banking getestet (siehe «Fünf Hürden zum Sieg» auf Seite 103). Zum ersten Mal holt sich mit der Rothschild Bank eine Auslandbank den Gesamtsieg.

Derzeit verwaltet die UBS das Vermögen des Ehepaars. Es ist etwa zur Hälfte in Obligationen investiert, zu einem Viertel in Aktien, zu 18 Prozent in Hedge Funds, und der Rest liegt auf dem Konto. Der Obligationenteil ist in rund ein Dutzend Fonds- und Dachfonds investiert, das Aktienportfolio in ein halbes Dutzend Fonds, viele davon ETFs. Dazu kommen zwei Dach-Hedge-Funds, die ihr Geld wiederum in diverse andere Hedge Funds aufteilen.

In den Jahren 2009 bis Ende 2015 erreichte die UBS für das Paar eine jährliche

MAERKI BAUMANN

1. Platz Kategorie Privatbanken: Lukas Risi (links), Leiter Private Banking, und Reinhard Rutz, Senior-Kundenberater, präsentierten das günstigste Angebot von allen Banken. Rutz betreut rund 70 Kunden für die Privatbank.

Rendite von 3,15 Prozent vor Abzug der Kosten und Steuern. 2015 verlor das Portfolio 1,8 Prozent vor Kosten und Steuern. Dabei wurden im gleichen Jahr 38 Transaktionen (Käufe und Verkäufe von einzelnen Positionen) getätigt.

Der Jury erscheint die hohe Anzahl Transaktionen für ein breit gestreutes Portfolio von Fonds wenig zielführend. Diese verursachen Kosten und setzen ein Fragezeichen hinter die langfristige Ausrichtung des Depots. Der hohe Anteil an Dach-Hedge-Funds wird zudem kritisch beurteilt. «Diese UBS-Fonds sind zwar extrem günstig, aber die Fonds, in die dann wieder

Viele Kunden könnten ihre Kosten in der Vermögensverwaltung um 0,25 Prozentpunkte drücken.

rum investiert wird, sind Hedge Funds, die eher teuer sind», sagt Andreas Beck, Jurymitglied und Leiter des Instituts für Vermögensaufbau. Insgesamt wird das derzeitige Portfolio des Kundenpaares von der Jury als guter Durchschnitt bewertet, aber es kann bei weitem nicht mit den besten Offerten mithalten.

NEUKUNDEN BEVORZUGT

Das Paar wollte nicht, dass die UBS nach einer neuen Offerte gefragt wird. Das hat die Jury berücksichtigt, auch wenn sie überzeugt ist, dass eine neue UBS-Offerte besser ausgefallen wäre als das bestehende Portfolio. Auch aus folgendem Grund: «Die Gebühren für Neukunden sind in den letzten Jahren bei vielen Banken deutlich gesunken, aber bei Bestandskunden sind sie eben nicht weit runter», sagt Marco Infanger vom unabhängigen Vermögensverwalter Weibel Hess & Partner.

Die Banken wissen, dass die Kunden nicht gerne ihre Bank wechseln, und nutzen dies teilweise aus. Als Rat an Bankkunden lässt sich daraus ableiten, dass sie immer mal wieder ihre Kosten kontrollieren und diese zwischendurch mit Offerten von anderen Banken vergleichen sollten. Bankkunden können auch mit ihrem Vermögensverwalter über die Kosten verhandeln. Die erfahrenen Jurymitglieder des Ratings gehen davon aus, dass viele Kunden in der Vermögensverwaltung ihre Kosten um 0,25 Prozentpunkte drücken könnten.

Im Vergleich zu den besten Offerten für die Verwaltung des Vermögens des Ehepaars lag die geschätzte Gesamtkostenquote (Pauschalgebühr und Produktkosten) des bestehenden Portfolios bei der ▶

Fünf Hürden zum Sieg: So werden die Banken getestet

Zum neunten Mal testete BILANZ mit einer ausgefeilten Methodik die Leistungen im Private Banking. Drei Institute wurden im Finale zur Präsentation vor der Jury und den echten Kunden eingeladen, auf deren Profil der Fall basiert. Dieses Mal handelte es sich bei den Kunden um ein Ehepaar aus dem Zürcher Oberland.

Die Berater der Banken wurden erst kurz vor der Präsentation eingeweiht, dass es sich um das Private-Banking-Rating von BILANZ handelte. Der aufwendige Test zog sich über mehr als ein halbes Jahr hin.

1. Die Anfrage: Zunächst wählte die Jury zusammen mit den Kunden 80 Banken aus. An diese wurde eine Offertanfrage im Namen der Kunden gesandt. Darin beschreiben sie sich, ihre Wünsche und legen dar, womit sie bei ihrem derzeitigen Anbieter unzufrieden sind.

2. Die Vorselektion: Die Banken konnten den Kunden per E-Mail Rückfragen stellen, was rege gemacht wurde – Hunderte von Mails wurden ausgetauscht. Aus den resultierenden Anlagevorschlägen wählte die Jury die 18 besten aus.

3. Die Analyse: Diese 18 Vorschläge und das bestehende Portfolio der Kunden bei der UBS wurden durch das Institut für Vermögensaufbau (IVA) in München anhand von rund 60 Kriterien analysiert. Punkte gab es unter anderem für die Darstellung der Marktlage, die Vermögensaufteilung, die Produktwahl, das Risikoprofil, die Risikoauflärung sowie die Kostentransparenz.

4. Auszeichnung: Auf Basis dieser Analyse selektierte die Jury unter Leitung von Finanzprofessor Thorsten Hens die auszeichnungswürdigen Banken und die Besten der vier Kategorien Banken national, Banken regional sowie Privat- und Auslandbanken.

5. Kundenpräsentation: Im Namen der Kunden wurden drei Anbieter zur Präsentation eingeladen: die Valiant Bank, die Bank Maerki Baumann und die Rothschild Bank. Die Auswahl dieser drei Banken fiel schwer, denn die Leistungsdichte war enorm, was auch daran ersichtlich ist, dass die Jury neben den Gewinnern weitere Banken auszeichnete.

Im Private-Banking-Rating von BILANZ beurteilt die Jury den Beratungsprozess und die Anlagevorschläge der Banken. Analysiert wird nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Der Test ist auch eine Dienstleistung für die Banken, die so von einer unabhängigen Instanz Feedback erhalten, was sich positiv auf die Qualität im Private Banking in der Schweiz auswirkt. Die hochkarätige Jury nimmt erfreut zur Kenntnis, dass die Anlagevorschläge der Banken jedes Jahr besser werden.

Kunde gesucht: Für das Private-Banking-Rating im nächsten Jahr sucht BILANZ wiederum nach einem echten Kunden. Er – gerne auch eine Sie oder ein Paar – sollte so vermögend sein, dass er sich für Private-Banking-Dienstleistungen qualifiziert. Der Vorteil für den Kunden: eine kostenlose Beratung durch die hochkarätige Jury, die sonst kaum bezahlbar wäre.

Die Jury: Sieben Experten prüfen die Banken

Andreas Beck ist Leiter des Instituts für Vermögensaufbau (IVA) in München. Die Firma hat sich auf die Qualitätssicherung im Banking spezialisiert und prüft auch die Portfolios von Schweizer Banken.

Harry Büsser ist Leiter der Finanzredaktion von BILANZ.

Christian Dreyer ist Geschäftsführer der CFA Society Switzerland, der führenden Vereinigung von Anlageprofis mit dem international renommierten Abschluss als CFA Charterholder. Seine Organisation setzt sich unter anderem für ethische Standards in der Finanzbranche ein.

Kurt Haug ist Senior Partner bei der unabhängigen Vermögensverwaltung Huber & Partner.

Thorsten Hens ist Präsident der Jury des Private-Banking-Ratings von BILANZ. Er ist «Swiss Finance Institute Professor» an der Universität Zürich und wissenschaftlicher Beirat des IVA. Auf Anfrage bietet er den Banken Erklärungen zum Rating an (früher gratis, wegen der hohen Nachfrage inzwischen kostenpflichtig).

Marco Infanger ist Leiter der Vermögensverwaltung beim unabhängigen Vermögens- und Vorsorgeberatungsunternehmen Weibel Hess & Partner.

Rudolf Strahm, Ökonom, ist Kolumnist sowie ehemaliger Nationalrat und Preisüberwacher.



Achtung: Oft wissen Kunden nicht, dass sie im Vertrag auf Verkaufsprovisionen verzichten.

► UBS mit 1,78 Prozent relativ hoch. Von den 18 besten Banken war nur die Bank Pictet mit einer Gesamtkostenquote von 1,88 Prozent noch etwas teurer. Im Schnitt berechnet sich für die besten Banken eine Gesamtkostenquote von rund 1,1 Prozent.

Das günstigste Angebot unterbreitete die Privatbank Maerki Baumann mit einer Gesamtkostenquote von nur 0,54 Prozent. Das gesamte Vermögen wird dabei direkt in Aktien und Obligationen investiert, sodass keine zusätzlichen Produktkosten für Fonds oder andere Produkte anfallen.

PIETÄTLOSE NACHFRAGE

Die Jury ist erstaunt über die tiefen Kosten und fragt sich, wie sich das wirtschaftlich rechnet. «Nur schon rein computergesteuerte Vermögensverwaltung kostet mehr», bringt Kurt Haug, unabhängiger Vermögensverwalter, das Erstaunen der Jury gegenüber den Beratern der Bank Maerki Baumann auf den Punkt. Die Berater geben zu, dass sie möglicherweise einige Anrufe von bestehenden Kunden bekommen könnten, die etwas mehr als die 0,54 Prozent bezahlen. Allerdings, so die Berater weiter, seien die Kosten im Schnitt nicht deutlich höher. Zudem sei das Potenzial des Ehepaars dabei schon einberechnet. Das heisst, die Berater gehen davon aus, dass sie künftig mehr Geld von den Kunden zur Verwaltung erhalten, was eher tiefere Gebühren rechtfertigen würde.

Tatsächlich ist im Schreiben des Paares an die Banken erwähnt, dass sie bei Zufriedenheit mit der neuen Bank bald weitere 2,1 Millionen Franken aus einer Erbschaft zur Verwaltung überweisen könnten. Deshalb fragt einer der Maerki-Baumann-Bera-



VALIANT BANK

1. Platz Kategorie Regionalbanken: Roger Gerber (links), Regionalleiter Vermögensberatungskunden Bern und Mittelland, und Renato Flückiger, Leiter Investment. Gerber betreut rund 230 Kunden.

ter mehrmals nach, wie es nun mit der Erbschaft sei, ob schon etwas von dort komme? Dieses Nachfragen findet die Jury etwas pietätlos, auch wenn sie Verständnis für den Geschäftssinn des Beraters hat, der rund 70 Kunden mit Vermögen von 250 000 bis 15 Millionen Franken betreut.

Bezüglich der Verkaufsprovisionen, sogenannter Retrozessionen, geben die Berater der Bank Maerki Baumann an, dass sie diese nicht weitergäben, aber erst gar keine Produkte mit Verkaufsprovisionen einsetzten. Auf Nachfrage der Jury, ob das garantiert sei, verneinen sie, weisen jedoch darauf hin, dass im Musterportfolio

im Durchschnitt nur 0,04 Prozent Retrozessionen anfallen.

Insgesamt geben 12 von den 18 besten Banken im Test die Retrozessionen an die Kunden weiter. Zwei weitere geben an, ausschliesslich Produkte ohne diese zu kaufen. Die übrigen Banken, einschliesslich der UBS, behalten sich vor, Retrozessionen zu behalten.

Die Retrozessionen sind immer noch ein Phänomen, das bei vielen Bankkunden für Unmut sorgt. Dies zeigt sich auch darin, dass sich bei BILANZ immer mal wieder erzürnte Kunden von verschiedenen Banken melden, die eines Tages überrascht feststellen, dass sie Verkaufsprovisionen bezahlen. Sie fragen dann bei BILANZ nach, ob das rechtens sei. Leider müssen sie jeweils darauf hingewiesen werden, dass sie im Vertrag wohl auf Retrozessionen verzichtet haben. Wenn diese

Kunden dann genau nachlesen, finden sie meist auch so eine Passage.

Beispielsweise ist in den Verträgen zum Beratungs- und Vermögensverwaltungs paket der UBS (genannt Advanced Premium) die Passage auf Seite vier als Punkt 20 von 21 Vertragspunkten aufgeführt. Es handelt sich um einen Passus von fast 2500 Zeichen. Etwa in der Mitte davon steht der relevante Satz: «Der Kunde erklärt sich damit einverstanden, dass UBS die von UBS AG oder mit ihr assoziierten oder verbundenen Unternehmen und unabhängigen Dritten erhaltenen Vertriebsentschädigungen vollumfänglich einbehält.»

Im Unterschied zu Maerki Baumann leitet die Valiant Bank die Retrozessionen an die Kunden weiter. Die Regionalbank hat 2016 den Gesamtsieg im Private-Banking-Rating geholt. Einige Monate später hat die Bank Julius Bär das ganze Sieger- ►

Die Beste, die Sieger und die Ausgezeichneten

Wie hoch soll der Aktienanteil für die Kunden sein? Die Antwort darauf war dieses Jahr nicht einfach. Einerseits wollten die Kunden explizit relativ wenig Aktien. Andererseits hatten sie einen langen Zeithorizont und waren nicht auf das Geld angewiesen, was eher für einen hohen Aktienanteil spricht.

Auch die Jurymitglieder waren uneinig, wie die Banken damit umgehen sollten. Einige hielten es für richtig, dass die Banker die Kunden von ihrem Glück, also einer höheren Aktienquote, überzeugen sollten. Andere stimmten zwar zu, dass ein hoher Aktienanteil richtig wäre (bis zu 100 Prozent Aktien), legten aber die Vermutung nahe, dass die Kunden wohl kaum mit den hohen Kursschwankungen umgehen könnten. Mit der Folge, dass die Kunden genau im falschen Zeitpunkt verkaufen würden, wenn Aktien tief gefallen sind.

Es gab gute Argumente für beide Seiten, sodass es von der Jury kaum Punktabzüge für einen höheren Aktienanteil gab als von den Kunden gewünscht. Die Berner Kantonalbank schlug das aggressivste Portfolio von allen

Banken vor, investierte fast 90 Prozent des Geldes in Aktien und holte sich hinter der Valiant den zweiten Platz in der Kategorie Banken regional.

In der Kategorie Banken national hat das VZ VermögensZentrum zum wiederholten Mal gewonnen. Für das Finale um den Gesamtsieg reichte es unter anderem nicht, weil der Beratungsprozess der Jury bürokratisch erschien und die Kunden mit einem Anlagevorschlag im Umfang von mehreren 100 Seiten überfordert wurden. Raiffeisen erhielt unter anderem Punktabzüge, weil sie viele haus-eigene aktive Fonds einsetzte.

Die Bank Vontobel reichte einen guten Anlagevorschlag ein, die Jury wunderte sich einzig über ein strukturiertes Produkt, das eher in das Portfolio von weniger vermögenden Kunden gepasst hätte.

Die Grossbank Credit Suisse reichte auch ein Angebot ein. Dieses war aber nur durchschnittlich und konnte nicht zu den ausgezeichneten gezählt werden. Dass der Berater der Bank die Kunden zum Konzert von Paavo Järvi in die Zürcher Tonhalle einladen wollte, ändert daran auch nichts.

► team von der Valiant Bank abgeworben (siehe Kasten auf Seite 107).

Auch dieses Jahr ist die Bank wieder unter den drei Finalisten und kann ihren Anlagevorschlag der Jury und den Kunden persönlich präsentieren. Die Berner machen das sympathisch und bieten günstige Konditionen. Auf 0,65 Prozent beläuft sich die geschätzte Gesamtkostenquote. Das erstaunt die Jury, weil die Bank im Internet 1,25 Prozent für ein Standardportfolio verlangt. Wieso ein individuelles Portfolio für das Ehepaar jetzt so viel günstiger ist, können die Berater nicht schlüssig erklären. Ob sie die günstigen Konditionen über fünf Jahre garantieren könnten?, will Christian Dreyer wissen, Jurymitglied und Geschäftsführer der CFA Society Switzerland, einer Vereinigung von Finanzprofis. Eine solche Garantie würde verhindern, dass die Konditionen bloss ein Lockangebot darstellten und die Gebühren später erhöht würden. Die Valiant-Berater antworten zwar, dass dies nicht der Plan sei, aber eine Garantie können sie nicht geben.

3,5 PROZENT ZIELRENDITE

Auch die Berater der Siegerbank Rothschild können keine Garantie für die Konditionen über fünf Jahre geben. Sie hätten diese Frage noch nie gehört, und so eine Garantie sei auch nicht in ihrer Kompetenz. Die Konditionen sind aber nicht ausschlaggebend: Rothschild ist mit einer geschätzten Gesamtkostenquote von 0,87 Prozent sogar teurer als die anderen beiden Finalisten, Valiant und Maerki Baumann. Die versprochenen Gewinne für das Vermögen der Kunden sind es auch nicht. Diese liegen bei allen drei Finalisten etwa gleich hoch, bei rund dreieinhalb Prozent realer Rendite pro Jahr nach Abzug der Kosten.

Um diese erwartete Rendite zu erzielen, investiert die Bank Rothschild 37 Prozent des Vermögens in Obligationen (hauptsächlich Firmenanleihen) und 55 Prozent in Aktien. Der Rest wird in Gold (3 Prozent) und am Geldmarkt (5 Prozent) angelegt. Bei den Aktien werden 18,5 Prozent in sieben ETFs investiert, darunter iShares S&P 500, iShares MSCI EM Asia, iShares MSCI Europe ex UK und UBS ETF MSCI Switzerland. Der Rest des Aktienengagements wird in Einzelaktien angelegt. Dort liegt ein Schwergewicht bei US-Aktien. Unter den zehn US-Titeln im Portfolio befinden sich etwa Warren Buffetts Berkshire Hathaway, National Oilwell Varco, American Express, Wells Fargo und Praxair.



DIE JURY

Wie kundenorientiert verläuft die Interaktion der Banker mit den Kunden? Das war ein Kriterium, über das die Jury zu befinden hatte. Auch die transparente Darstellung der Kosten war ein heisses Thema.

Dazu kommen drei europäische Titel (Henkel, Ryanair und Admiral) sowie sieben Schweizer Aktien. Bei Letzteren erfindet Rothschild das Rad nicht neu, sondern investiert in die drei grössten börsenkotier-

ten Firmen, Nestlé, Novartis und Roche. Dazu kommen Lindt & Sprüngli, Geberit, SGS, Richemont und Givaudan. Insgesamt befindet die Jury das Portfolio als sehr hochwertig mit guter Risikostreuung. Als einziger Schwachpunkt fällt bei den Unternehmensanleihen eine etwas einseitige Positionierung bei den Bonitätsratings auf.

Das Portfolio ist gut, aber wo sich die Bank Rothschild wirklich von den anderen

zwei Finalisten absetzen kann, ist bei der Erklärung der Risiken. Die Berater der Bank simulieren an der Präsentation live, wie sich das vorgeschlagene Portfolio der Kunden in der Vergangenheit verhalten hätte. Insbesondere gehen sie auf den maximalen Verlust des Portfolios ein, der in der Vergangenheit 31,8 Prozent betragen hätte. Ein Berater der Bank fragt die Kunden noch einmal, ob sie sich trotz eines möglichen Verlustes von 30 Prozent noch wohlfühlten mit dem Portfolio. Mit dieser Offenheit will er sicherstellen, dass die Kunden unter einem ausgewogenen Portfolio das Gleiche verstehen wie die Bank.

Auch die Kunden sind von der Rothschild Bank überzeugt: «Der Berater war mit Herzblut dabei.» Dieser berät insgesamt rund 60 Kunden, die meisten davon Schweizer, einige Deutsche und Engländer. Vorwiegend handelt es sich um Millionäre, einige von ihnen besitzen gar über 50 Millionen Franken.

Insgesamt findet die Jury, dass die Banken sich im neunten Private-Banking-Test noch einmal verbessert haben, was sich vor allem bei den ausgezeichneten Banken zeigt (siehe Kasten auf Seite 106). Jurymitglied Andreas Beck ist bei den Finalisten aufgefallen, dass die Banker heute viel ehrlicher argumentieren als einst: «Früher versprachen die Banker, sie würden in Aktien investieren, wenn sie steigen, und verkaufen, bevor sie fallen.» Heute sagen sie ganz offen, dass sie das nicht können. ■

Gesamtsieger | Banken national | Banken regional | Privatbanken | Auslandbanken

Die Sieger

Rothschild	VZ VermögensZentrum Raiffeisen	Valiant Berner Kantonalbank	Maerki Baumann Vontobel	Rothschild
------------	--------------------------------	-----------------------------	-------------------------	------------

Die Ausgezeichneten

VZ VermögensZentrum Raiffeisen	Valiant Berner Kantonalbank	Maerki Baumann Vontobel	Rothschild Berenberg
Globalance Bank	Neue Aargauer Bank		
	Aargauische Kantonalbank		
	Zuger Kantonalbank		
	Basler Kantonalbank		
	St. Galler Kantonalbank		

Das Private-Banking-Rating von BILANZ ist auch ein Sprungbrett

Das letztjährige Sieger-team um Jean-Claude Mariéthod (Bild) ist inzwischen von der Bank Julius Bär abgeworben worden. Die Finanznewsplattform Finews schrieb: «Wie die Insider berichten, dürften die Abgänge Valiant doppelt schmerzen. Zu Julius Bär abgesprungen sind offenbar auch jene Spezialisten, die im viel beachteten Private-Banking-Rating des Wirtschaftsmagazins BILANZ 2016 den



Gesamtsieg für Valiant erringen konnten.» Im diesjährigen Private-Banking-Rating von BILANZ half das der Bank Julius Bär nicht, denn das Institut reichte keine Offerte ein. Der Zürcher Berater der Bank schien gemerkt zu haben, wer dahintersteckt. In einer E-Mail schrieb er an die Kunden: «Ihr Brief ist übrigens sehr professionell und für einen privaten Anleger bewundernswert. Gratulation ...»

Fotos: Holger Salach für BILANZ, Kellenberger Kaminski

ANZEIGE