

**Valiant**

Gesamtsieger und erster Rang  
in der Kategorie der Regionalbanken.

# Leise Sieger

**BERATUNG IM TEST** Wer leistet wie viel, um einen neuen Kunden zu gewinnen? BILANZ recherchierte undercover bei den Banken. Und fand einen überraschenden Sieger.

von **HARRY BÜSSER**, Text, und **DANIEL KELLENBERGER**, Fotos



**DETAILGENAU** Ein falsch kategorisierter Fonds fiel der Jury auf.



**BILDUNGSOFFERTE** Valiant lädt den Kunden zum Ausbildungstag ein.



**DIE BERATER DER VALIANT** Reto Hohl, Portfolio Manager, Jean-Claude Mariéthod, Leiter Vermögensberatungskunden, und Fabienne Müller, Anlageberaterin (v.l.). Sie vermittelten der Jury den Eindruck, dass sie den Kunden am stärksten umwerben, weil er bei ihnen zu den Grosskunden zählt.

**D**er 25-jährige Kunststudent erbt viel Geld von seinem Grossvater. Nun sucht er eine Bank, die für ihn rund 1,7 Millionen Franken gewinnbringend und steuereffizient verwaltet. Mittelfristig würde er gerne lernen, sein Vermögen selber zu managen. Deshalb fragt er in einem Brief, den er rund 80 Banken sendet, ob sie auch Ausbildung anbieten, und interessiert sich für ihre Tools und Plattformen zur Vermögensverwaltung im Internet. Er bittet die Banken um einen detaillierten Anlage-

vorschlag mit der zu erwartenden Rendite und den Kosten.

Auf den Brief melden sich die Banken mit Rückfragen und offerieren ihre Dienstleistungen. Was sie allerdings nicht wissen: Eine hochkarätige Jury steht dem jungen Kunststudenten zur Seite und beurteilt jeden Schritt (siehe «Die Jury» auf Seite 76). So hat BILANZ zum achten Mal die Dienstleistungen im Private Banking getestet (siehe «Fünf Hürden zum Sieg» auf Seite 74).

Am Ende des rund viermonatigen Auswahlprozesses bedankt sich der Student, auf dessen Profil der Fall basiert, in einer E-Mail für den Support bei BILANZ und

der Jury. Er schreibt, dass er sich unter den drei besten Banken, die ihm ihre Vorschläge präsentieren durften, für die Valiant Bank entschieden habe. Die Anlagestrategie des VZ VermögensZentrums sei ihm zu riskant und ungeeignet für ein Marktumfeld erschienen, in dem sich die Aktienkurse seitwärts bewegen. Aufgrund der Verkaufsprovisionen habe er den Ratschlägen seines Vontobel-Anlageberaters nicht vollends vertrauen mögen.

Jede der drei Banken ist von mindestens einem der sieben Jurymitglieder als beste von allen beurteilt worden, die Valiant Bank hat aber am meisten Stimmen erhalten. Insgesamt ist die Leistungs- ►

# Fünf Hürden zum Sieg

Im Private-Banking-Test der BILANZ werben Banken um einen vermögenden Kunden und wissen bis kurz vor Schluss nicht, dass eine Jury mit im Spiel ist.

Zum achten Mal testete BILANZ mit einer ausgefeilten Methodik die Leistungen im Private Banking. Drei Institute wurden im Finale zur Präsentation vor der Jury und dem echten Kunden eingeladen, auf dessen Profil der Fall basiert. Die Berater wurden erst kurz vor der Präsentation eingeweiht, dass es sich um das Private-Banking-Rating von BILANZ handelt. Der aufwendige Test zog sich über mehrere Monate hin.

**1. Die Anfrage:** Zunächst wählte die Jury 80 Banken aus. An diese wurde eine Offertanfrage im Namen des Kunden gesandt. Darin wurden dessen Profil und dessen Wünsche beschrieben.

**2. Die Vorselektion:** Die Banken konnten dem Kunden per E-Mail Rückfragen stellen, was rege gemacht wurde – Hunderte von Mails wurden ausgetauscht. Aus den resultierenden Anlagevorschlägen wählte die Jury die 16 besten aus.

**3. Die Analyse:** Diese 16 Vorschläge 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 Risikoaufklärung und 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 Privatbanken und Auslandbanken.

**5. Kundenpräsentation:** Im Namen des Kunden wurden drei Anbieter zur Präsentation eingeladen: die Valiant Bank, das VZ VermögensZentrum und die Bank Vontobel. Diese drei Banken beurteilte die Jury als die besten von allen. Allerdings fiel ihr die Wahl diesmal schwer, denn die Leistungsdichte war enorm, was auch daran ersichtlich ist, dass die Jury neben den Gewinnern weitere Banken auszeichnete.

Mit diesem Test beurteilt die Jury den Beratungsprozess und die Anlagevorschläge der Banken. Analysiert wird nach neusten 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 auswirkt. Die erfahrene 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 – 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.

## VZ Vermögens-Zentrum

Zweiter Rang im Gesamtklassament und Sieg in der Kategorie Banken national.

► dichte nicht nur bei den besten drei, sondern bei allen ausgezeichneten Banken enorm (siehe «Die besten Banken» auf Seite 80). Noch vor einigen Jahren hätte jede dieser Banken den Test mit Abstand gewonnen, so die Jury um Finanzprofessor Thorsten Hens und den ehemaligen Preisüberwacher Rudolf Strahm als bekannteste Vertreter. Der BILANZ-Test hat also Wirkung gezeigt und die Banken zu Leistungsverbesserungen motiviert.

Aber alles der Reihe nach; auf dem Weg zum Endresultat gibt es viele Lehren, von denen Bankkunden profitieren können. Etwa, dass sie sich erst gar nicht um eine Beratung bei der Barclays Bank oder der HSBC Private Bank in der Schweiz zu bemühen brauchen, wenn sie nicht mindestens fünf Millionen Franken besitzen. Erst ab dieser Summe nehmen diese beiden Banken Beratungskunden auf, wie sie in ihrer Absage mitteilen.

Da der Kunde mit den Banken per E-Mail verkehren will, muss er bei der Zürcher Kantonalbank zu-

## Für ein Gespräch bestellen die Berater der Credit Suisse den Millionär zu sich in die Bank.

erst eine briefliche Vereinbarung unterzeichnen, in der er dies der Bank erlaubt. Das teilt ihm der ZKB-Berater am Telefon mit.

Obwohl der junge Mann in seiner Anfrage schreibt, dass er in einer ersten Phase ausschliesslich Kontakt per E-Mail wünsche, rufen ihn auch etliche andere Banken an. So teilt etwa die BHF-Bank telefonisch mit, sie übernehme Beratungsmandate erst ab einem zweistelligen Millionenbetrag. Andere Bankberater rufen an, um zu sagen, dass sie den Kunden gerne persönlich treffen würden. Dabei steht



**STARK** Sven Affolter, Geschäftsbereichsleiter Zug, Manuel Rüttsche, Geschäftsführer VZ Quant, und Thomas Metzger, Leiter Key Clients (v.l.), präsentieren vor der Jury.

im Brief, dass ein solches Treffen erst in einem zweiten Schritt möglich sein werde. Zuerst will der Kunde den detaillierten Anlagevorschlag prüfen.

**Lieber Auge in Auge mit dem Kunden**

Einige Banken wollen aber nicht mit der Arbeit beginnen, wenn sie ihn nicht vorher persönlich kennen lernen dürfen. Die Berater argumentieren, dass erst das persönliche Gespräch ein individuelles Angebot ermögliche, das qualitativ hoch-

wertig sei. Dazu gehört etwa die Grossbank Credit Suisse (CS).

Die Mehrheit in der Jury bezweifelt, dass der Vorschlag durch ein persönliches Treffen wirklich so viel besser werde, ist aber an neuen Erkenntnissen interessiert, und der junge Mann ist bereit, sich mit den Beratern der CS zu treffen. Diese bestellen den Millionär zu sich in die Bank. Die Zusammenkunft dauert rund eineinhalb Stunden, wovon zwei Drittel Small-talk gewesen seien, wie er berichtet.

Wirklich etwas gebracht habe das Treffen seiner Meinung nach nicht.

Inhaltlich relevant in Bezug auf die Erstellung eines individuellen Angebots ist diese Frage der CS-Berater: Ob der Kunde lieber eine Aktie mit hoher Rendite und grossem Risiko oder eine Obligation mit wenig Rendite und kleinem Risiko kaufen würde. Er könne diese Frage so nicht beantworten, erwidert der Kunststudent, da der Entscheid zwischen Obligationen und Aktien bei ihm von der Marktsitu- ►



**URTEIL** Zu sehr vom eigenen Modell überzeugt, befand die Jury.



**EINSATZ** Kurt Haug hakt nach.

# Die Jury

Sieben Experten prüfen die Leistungen der Private Banker und gewährleisten die Qualität des BILANZ-Ratings.

**Andreas Beck**, 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**, Leiter der Finanzredaktion von BILANZ.

**Christian Dreyer**, Geschäftsführer von CFA 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**, Senior Partner bei der unabhängigen Vermögensverwaltung Huber & Partner.

**Thorsten Hens**, Jurypräsident, Direktor des Instituts für Banking und Finance an der Uni Zürich und wissenschaftlicher Beirat des IVA. Auf Anfrage bietet er den Banken – wegen der hohen Nachfrage im letzten Jahr kostenpflichtige – Erklärungen zum Rating an.

**Marco Infanger** vom Finanz- und Versicherungsberatungsunternehmen Weibel Hess & Partner.

**Rudolf Strahm**, Ökonom und Politiker, ehemaliger Nationalrat und Preisüberwacher.



**HOCHKARÄTIGE JURY** Andreas Beck, Harry Büsser (oben v.l.); Christian Dreyer, Kurt Haug (2. Reihe v.l.); Thorsten Hens, Marco Infanger (3. Reihe v.l.); Rudolf Strahm (ganz unten).

ANZEIGE



Universität  
Zürich <sup>UZH</sup>

Weiterbildung

## CAS Wealth Management

«Wir stärken Kompetenzen und fördern Innovation für ein zeitgemässes, zielführendes Wealth Management!»

Sind Sie im Bereich Private Banking, Wealth Management, Vermögensverwaltung tätig, dann werden Sie Certified Wealth Manager UZH.

Interessiert? Information und Anmeldung:

E-Mail: [wealthmanagement@bf.uzh.ch](mailto:wealthmanagement@bf.uzh.ch)

Tel: +41 (0)44 634 40 57

Leitung: Prof. Dr. Thorsten Hens

[www.wm-weiterbildung.uzh.ch](http://www.wm-weiterbildung.uzh.ch)



► ation und den einzelnen Titeln abhänge. Mit dieser Frage und anhand weiterer Faktoren schätzen die Berater seine Risikobereitschaft relativ hoch ein. Aus einem Bauchgefühl heraus habe er zugestimmt, schildert der Kunde später.

Die aus dem Gespräch resultierende Offerte gehört zwar zu den 16 besten, ist aber nicht gut genug, um zu den ausgezeichneten zu gehören. Die Jury bemängelt etwa, dass die Bonität der Bank in den Unterlagen für den Kunden nicht erwähnt wird. Im Anlagevorschlag fallen ihr zwei Positionen besonders auf: ein teurer Hedge Fund von John Paulson und ein ebenfalls teurer hauseigener Multi-Strategie-Fonds. Während Letzterer inklusive Performance-Gebühr im Jahr 2014 3,56 Prozent kostete, sind es beim Fonds von Paulson 2,43 Prozent Verwaltungsgebühr, zuzüglich zwanzig Prozent der Performance und einer einmaligen Ausgabekommission von drei Prozent. Zudem lässt die Performance der beiden Fonds bisher zu wünschen übrig.

Beim Multi-Strategie-Fonds fragt sich die Jury des Ratings, warum der Kunde

Bankberater bezahlen soll, die dann einen Fonds auswählen, der wiederum in andere Fonds investiert. Dabei resultieren doppelte Kosten, und der Mehrwert ist fraglich.

Die Jury findet ausserdem, dass die CS die Kosten der einzelnen Produkte noch

## **Strukturierte Produkte sind nach wie vor out. Die meisten Banken empfehlen kein einziges solches Finanzvehikel.**

klarer hätte vermitteln können. Insgesamt wird das Portfolio als guter Durchschnitt bewertet. Immerhin werden bei der Bank nur Fondstranchen ohne Ver-

kaufsprovisionen, sogenannte Retros, verwendet. Positiv fällt auch auf, dass dem Kunden mittels Stresstests aufgezeigt wird, wie viel Geld er mit dem vorgeschlagenen Portfolio in einer vergangenen Finanzkrise verloren hätte und was der grösste historische Verlust mit der vorgeschlagenen Anlagestrategie war (-38 Prozent).

### **Hohe Bandbreite bei den Kosten**

Bei den 16 Banken, die es mit ihren Offerten durch die Vorselektion der Jury geschafft haben, fällt auf, dass strukturierte Produkte nach wie vor out sind. 13 Banken empfehlen kein einziges, während die Bank Coop mit acht Prozent die grösste Position hält.

Die Spannbreite der Zielrendite, die die Banken mit dem Geld des Kunden im Durchschnitt pro Jahr erwirtschaften wollen, ist sehr unterschiedlich: Während die Bank Julius Bär 2,92 Prozent erreichen will, sind es bei der Berenberg Bank sehr optimistische 6,6 Prozent.

Auch bei den Kosten war die Bandbreite relativ hoch. Die Aargauische ►

ANZEIGE

**Wir machen traditionelles Banking dynamisch.  
Mit den neuen, innovativen Beratungsmodellen LLB Invest.**

Bewährtes pflegen und Neues bewegen – nach dieser Devise handeln wir als traditionsreichstes Finanzinstitut in Liechtenstein. Mit LLB Invest bieten wir unseren Kunden exzellente Beratungsleistungen. Individuell ausgerichtet sorgen wir für die Sicherheit und Überwachung Ihres Portfolios, für die Optimierung der Anlagen und Ihrer Performance sowie für eine massgeschneiderte Betreuung. Es zahlt sich aus, einen Termin mit uns zu vereinbaren. [www.llb.li](http://www.llb.li)



**Liechtensteinische  
Landesbank**<sup>1861</sup>

Tradition trifft Innovation.

# SonntagsZeit

## Einfach mal alles ruhen lassen.

Alles über die besten  
Anlagestrategien.



**BANK VONTOBEL** Hanspeter Spalinger, Senior Kundenberater, Daniel Brüesch, Leiter Investmentoffice, und Claudio Frosio, Abteilungsleiter Vermögens- und Steuerplanung (v.l.).



## Bank Vontobel

Dritter Rang im Gesamtklassament und Sieg in der Kategorie Privatbanken.

► Kantonbank bietet die günstigste All-in-Fee (eine Art Pauschalpreis) an: 0,24 Prozent pro Jahr. Die höchste ist mit 1,5 Prozent rund sechsmal so teuer. Allerdings ist ein Vergleich relativ schwierig, weil sehr unterschiedliche Leistungen enthalten waren. Bei einigen Banken waren lediglich Beratung, Depotgebühr und Reporting eingeschlossen, während bei anderen zusätzlich sämtliche Handels-transaktionskosten, weitere anfallende Courtagen sowie intensive Betreuung im Pauschalpreis enthalten waren.

Retrozessionen werden von sechs Banken direkt dem Kunden weitergeben, weitere vier Banken gaben an, ausschliesslich Produkte zu verwenden, bei denen keine Verkaufsprovisionen anfallen.

Solche Verkaufsprovisionen gaben unter anderem den Ausschlag, dass die Bank Vontobel unter den drei besten Banken nicht Gesamtsiegerin wurde. Die Fachkompetenz der Berater beurteilt die Jury zwar als ausgezeichnet, aber dass sie die Retrozessionen vereinnahmen, lastet auf ihrer Glaubwürdigkeit. «Der Kunde sieht also nicht genau, was er bezahlt, wie viel Verkaufsprovisionen für ein Produkt an den Berater gehen?», fragt der ehemalige Preisüberwacher Rudolf Strahm nach der Präsentation. «Nein», antwortet der Berater, der Kunde sehe nur, dass sich die Bandbreite der Verkaufsprovisionen zwischen null und zwei Prozent bewege. In der Analyse der Leistung der Bank kommentiert Strahm später: «Dieser Umgang mit Retros ist arrogant.»

### Do it yourself mit Excel-Tabelle

Auf der positiven Seite ist bei der Bank Vontobel zu erwähnen, dass die Berater die Informationen zu ihrem Anlagevorschlag sehr kompetent und verständlich präsentieren. Auch bieten sie dem Kunden gratis einen mehrtägigen Ausbildungsblock an. Zudem erhalte er dauerhaften Zugang zu einem Anlageexperten

der Bank, damit er bei der Verwaltung seines Vermögens dazulernen könne. Dies biete die Bank auch anderen Kunden an – es handle sich dabei um Nachkommen reicher Eltern, die den Umgang mit Geld lernen sollen.

Während die Bank Vontobel ein klassisches Portfolio für den Kunden zusam-

## Die Berater vom VZ VermögensZentrum sind sehr überzeugt von ihrem Modell der Relativen Stärke.

mengestellt hat, setzen die Berater des VZ VermögensZentrums auf ein spezielles Anlagemodell zur Auswahl von Aktien: die Relative Stärke. Damit werden, sehr vereinfacht erklärt, Gewinner-Aktien gekauft, also solche, die in der Vergangenheit schon eine sehr gute Performance ►



# Die besten Banken

Als auszeichnungswürdig beurteilte die Jury acht Banken. Vier davon waren Regionalbanken, keine Auslandsbank.

Es war an sich kein so schwieriger Fall, den die Banken dieses Jahr zu lösen hatten. Allerdings wollte der junge Kunde lernen, sein Vermögen selber zu verwalten. Mit diesem Wunsch taten sich die Banken verständlicherweise nicht leicht. Kurt Haug, Jurymitglied und erfahrener Vermögensverwalter, sagte: «Man kann nicht in einigen Wochen lernen, was ich in meinem Arbeitsleben an Wissen aufgebaut habe.» Zudem werden die Verdienstmöglichkeiten der Banken natürlich geringer, wenn der Kunde seine Vermögensverwaltung vollständig selber übernimmt. Trotzdem fehlte es nicht an Einladungen zu Ausbildungsblöcken oder einfach nur Ausbildungstagen, die dem Kunden einen Einblick ermöglichen sollten. Diese, so war sich die Jury einig, würden aber eher dazu dienen, dass der Kunde seine Ansprechpartner besser kennenlerne, als dass er anschliessend wirklich ohne fachliche Unterstützung auskommen könnte.

Obwohl der Fall sonst relativ einfach war, befand die Jury nur die Offerten von 16 statt von möglichen 18 Banken einer weiteren intensiven Prüfung für würdig. Dieser Umstand dürfte darin begründet sein, dass der Kunde im aktuellen Private-Banking-Rating der bisher ärmste in der Geschichte des Tests ist – mit einem Vermögen von 1,7 Millionen Franken.

**Die Ausgezeichneten.** Insgesamt fand die Jury acht Banken auszeichnungswürdig. Während im vergangenen Jahr in der Kategorie der Banken national nur das VZ VermögensZentrum eine Auszeichnung der Jury erhielt, ist in diesem Jahr mit der Grossbank UBS eine zweite Auszeichnung in dieser Kategorie vergeben worden. Wie im vergangenen Jahr erachtete die Jury in der Kategorie Auslandsbanken keine Bank als auszeichnungswürdig. Am meisten Auszeichnungen wurden an Regionalbanken vergeben.



**DISKUSSION** In der Jury setzen sich die besseren Argumente durch.



**NOTIZEN** Marco Infanger (l.) und Rudolf Strahm analysieren die Banker.

► zeigten. Diesen Auswahlprozess begründen die Berater des VZ VermögensZentrums unter anderem damit, dass der Kunde ihn relativ einfach lernen und selber umsetzen könne. Die Berater würden auch eine entsprechende Excel-Datei zur Verfügung stellen, die ihm dies zusammen mit öffentlich zugänglichen Informationen – sie erwähnen spezifisch Yahoo Finance – vereinfachen würde.

Im Anschluss an die Präsentation drehen sich die Fragen vor allem um dieses Modell zur Aktienauswahl. «Warum Relative Stärke und nicht jene mit der höchsten Dividendenrendite?», fragt Finanzprofessor Thorsten Hens. Die Berater erklären, dass eine Auswahl danach für den Kunden nicht steuereffizient wäre. Überhaupt geben sie sich sehr überzeugt vom Erfolg ihres Modells.

In der anschliessenden Diskussion bleibt die Mehrheit der Jury dennoch kritisch. Finanzprofessor Hens beurteilt das Modell als wissenschaftlich nicht begründet, es gebe weder klare Evidenz dafür ►

Gesamt-sieger	Banken national	Banken regional	Privat-banken	Ausland-bank
<b>Die Sieger</b>				
<b>Valiant Bank</b>	<b>VZ Vermögens-Zentrum</b> vor der UBS	<b>Valiant Bank</b> vor BKB	<b>Vontobel</b> vor Julius Bär	<b>Berenberg Bank</b> ist zwar beste Auslandsbank, aber ohne Auszeichnung der Jury. Kein zweiter Platz
<b>Die Ausgezeichneten</b>				
VZ VermögensZentrum, UBS	Valiant Bank, BKB, AKB und NAB	Vontobel, Julius Bär	Keine Auszeichnung	

# 220 Seiten Landluft schnuppern.



Jetzt am  
Kiosk.

Keine Ausgabe verpassen! Abo unter [www.landliebe.ch](http://www.landliebe.ch)

Unsere Zeitschrift über die schönsten Seiten des Schweizer Landlebens und für die entschleunigte Lebensart. Freuen Sie sich auf faszinierende Fotoreportagen und wertvolle Gartentipps, köstliche Landfrauenküche, raffinierte Strickideen und Porträts bodenständiger Menschen.  
Schweizer LandLiebe. Mit Liebe gemacht.



**KRITISCH** Thorsten Hens hinterfragt die Anlagestrategien.



**ANALYSE** Der Jury entgeht kein Detail bei den Präsentationen.

► noch dagegen. Erst recht fragwürdig sei es, zur Auswahl von ausländischen Aktien deren Performance in Schweizer Franken zu messen. So erhalte der Kunde ein Portfolio von Aktien, die nicht von ihrer eigenen Stärke profitierten, sondern von der ausländischen Währung, urteilt Andreas Beck, Leiter des Instituts für Vermögensaufbau in München.

Zudem ist das Anlagemodell der VZ-Berater so gestaltet, dass sie in bestimmten Marktsituationen alle Aktien verkaufen, um dann in anderen wieder einzusteigen. Davon sind weder Hens noch Beck begeistert. Solche Ansätze funktionierten kaum, sind sie sich einig.

Die Jury und der Kunde finden, dass die Berater des VZ VermögensZentrums an der Präsentation stark auf Verkauf getrimmt wirken. Ganz im Gegensatz zu

den Beratern der Valiant Bank. Deren Portfolio Manager, der diese Tätigkeit nicht nur als Beruf, sondern auch als Hobby nennt, spricht etwas gar leise und wirkt dadurch leicht unsicher.

Die Jury stellt die Fachkompetenz des Teams teilweise sogar in Frage. So bemerkt Christian Dreyer, Geschäftsleiter von CFA Switserland, einem Verband von Finanzprofis, dass ein Fonds im Portfolio falsch kategorisiert ist. Der Fonds investiert in Katastrophenbonds und ist in der Kategorie Obligationen aufgelistet, würde jedoch in die Kategorie alternative Risiken gehören.

**Gut ausbalancierter Vorschlag**

Die direkte Beraterin des Kunden sei zudem mit 31 Jahren sehr jung. «Sie würde wohl gemeinsam mit ihm zittern, wenn das Depot an Wert verliert», sagt Jurymitglied Kurt Haug, unabhängiger Vermögensverwalter.

Trotzdem beurteilt die Jury die Fachkompetenz unter dem Strich als angemessen, wie Marco Infanger vom unabhängigen Vermögensverwalter Weibel Hess & Partner auf eine Frage des Kunststudenten erwidert. Am Anlagevorschlag der Bank Valiant gibt es nämlich wenig auszusetzen. Gut ausbalanciert, es werden retrozessionsfreie Produkte verwendet, und das Risiko wird breit gestreut. Die Bank bietet zudem Zugang zu einem Analyseprogramm für Wertpapiere, dem Screener; ein weiteres Programm überprüft täglich, ob die Wertpapiere im Portfolio zum Kundenprofil passen, und identifiziert Klumpenrisiken.

Sie würde den Kunden auch gerne zu einem Ausbildungstag bei der Bank begrüßen, sagt die Beraterin. Dort könnte

er an den Sitzungen des Anlage- sowie des Selektionskomitees teilnehmen. Auf die Frage, ob das jedem Kunden angeboten werde, antwortet sie, dass die Bank auch schon einen Ausbildungstag für Kunden durchgeführt habe, es aber normalerweise nicht von sich aus anbiete. «Warum also für den Kunststudenten?», fragt Haug. «Der Kunde ist bereit, uns 1,7 Millionen Franken anzuvertrauen, da ermöglichen wir ihm gern einen Einblick.»

Diesen Punkt nimmt die Jury auf: «Im Unterschied zu anderen Banken sind für die Valiant 1,7 Millionen Franken eine gewaltige Summe», ist Strahm überzeugt. «Hier wird der Kunde am meisten um-

**Mit einem Vermögen von 1,7 Millionen Franken wird man bei Valiant zum VIP-Kunden.**



garnt», findet Kurt Haug und ergänzt: «Wenn er von denen etwas will, bekommt er es auch.» Das zeigt sich schon in der Präsentation: Bei der Valiant Bank kostet eine Handelstransaktion 100 Franken, aber dem Kunststudenten wird nur die Hälfte verrechnet. ■

Die Präsentationen der besten Banken fanden im Renaissance Hotel in Zürich statt.

ANZEIGE

