

## Banken auf dem Prüfstand Private-Banking-Rating 2010

Das Wirtschaftsmagazin BILANZ startete im November 2009 das grosse Private-Banking-Rating. Dafür wurden 18 Schweizer Banken (Privat- und regionale sowie nationale Universalbanken) ausgewählt. Die verschiedenen Banken wurden angefragt, einen detaillierten Anlagevorschlag für einen Berner Unternehmer einzureichen, der 3.5 Millionen Franken aus dem bevorstehenden Verkauf seiner Firma erlöst. Die Vorschläge wurden anschliessend durch das Institut für Vermögensaufbau (IVA) München anhand von 60 Punkten analysiert. René Weibel von der Weibel Hess & Partner AG, der auch den Leserservice für die BILANZ bestreitet, war Mitglied der siebenköpfigen hochkarätigen Jury, die auf Basis der Analyse des IVA den Sieger pro Kategorie und den Gesamtsieger kürte.

Die Leistungen sind gemäss der Jury besser ausgefallen als im Vorjahr. Die Mitglieder der Jury sind überzeugt, dass das Rating die Banken bereits zu einem Umdenken im Umgang mit ihren Kunden bewogen hat:

- Die Portfolios sind besser diversifiziert und stärker auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet.
- Den Banken ist bewusst geworden, dass sie mit einem schönen Mittagessen allein keine neuen Kunden gewinnen können. Ausgangslage für eine potenzielle Beziehung ist ein fundierter, schriftlicher Vorschlag.
- Die Aufmachung der Vorschläge wurde deutlich verbessert. Bei den meisten Vorschlägen werden die Bank, oft auch der Kundenberater und der Anlageprozess vorgestellt.
- Statt in komplizierte Zertifikate und verschachtelte Dach-Hedge-Funds wird vermehrt wieder in einfache Fonds oder direkt in Aktien und Obligationen investiert.
- Der Anteil von kostengünstigen Indexfonds (ETF) verdreifachte sich im Vorjahresvergleich von durchschnittlich 3.7 auf über 11 Prozent.
- Die durchschnittlichen Gebühren, die für die Mandate offeriert werden, sind von 1.1 auf 0.94 Prozent gesunken.

Was aber gemäss René Weibel der Weibel Hess & Partner AG bei vielen Vorschlägen fehlte, war die Ganzheitlichkeit. Seiner Meinung nach ist es fahrlässig, einen Anlagevorschlag allein auf der Basis eines Briefes zu erstellen.

Entscheidend ist, dass der Berater die persönliche und finanzielle Situation des Kunden versteht. Wesentlich ist auch, dass die Risikobereitschaft des Kunden richtig erfasst wird. Erst in einem dritten Schritt folgt die Umsetzung in der Form eines Anlagevorschlags.

Für Fragen, eine unabhängige Zweitmeinung oder eine Depotanalyse steht Ihnen die Weibel Hess & Partner AG gerne zur Verfügung.

Weibel Hess & Partner AG