

Moneten- Macher

Private-Banking-Rating Wer hat die beste Lösung für die Bedürfnisse eines Kunden? Über 100 Banken traten gegeneinander an. Die TKB setzte sich im Finale durch.

von ERICH GERBL

The image shows three men in dark blue suits standing in front of a large, rusted metal water tower. The man on the left is standing on a planter box, the man in the middle is standing on a ledge, and the man on the right is standing on a wooden post. They are all smiling and looking towards the camera. The background shows a modern building with a patio area and a wooden planter box with greenery.

Gesamtsieger: **Thurgauer Kantonalbank (TKB)**

★ **Überzeugend:** Senior Investment Advisor Sebastian Gras, der Leiter Privatkunden Daniel Kummer und Senior Berater Private Banking Michael Brotbeck (v.r.) überzeugten die Jury mit einer kompetenten und sympathischen Präsentation. Sie konnten alle Fragen schlüssig erklären und hatten das günstigste Angebot dabei.



E

Ein Geflecht aus Leitungen und Rohren ist an der fleckigen Wand verlegt. Von einem Stahlträger hängt ein Kettenzug für Lasten. Vor 30 Jahren wurden in der Giesserei Oerlikon Stahlarmaturen hergestellt. In diese industrielle Kulisse lockte BILANZ Banker in feinem Zwirn. Sie sind die Finalisten im Private-Banking-Rating. Unter Beobachtung einer achtköpfigen Jury versuchen drei Teams aus Finanzexperten, einen Kunden von ihrem «Handwerk» zu überzeugen.

Die Präsentation ist das Grande Finale eines aufwendigen Tests (siehe Seite 92). Der Startschuss fiel im Herbst. Bei mehr als 100 Schweizer Banken wurden von einem Treuhänder Anlagevorschläge eingeholt. Wer nicht auf die Bedürfnisse des Kunden einging, wurde schon an diesem Punkt aussortiert. Grosse Namen aus der Westschweiz waren darunter. «Man staunt, wie unprofessionell manche Anbieter arbeiten, da waren negative Höhepunkte dabei», sagt Jurymitglied Alex Hinder. Das Institut für Vermögensaufbau analysierte die 18 besten Vorschläge im Detail. Die St. Galler Kantonalbank (SGKB), die Zürcher Globalance und die Thurgauer Kantonalbank (TKB) hatten sich mit besonders ausgeklügelten Angeboten in der Vorentscheidung durchgesetzt und wurden als Finalisten in die Giesserei geladen. Der SGKB wurde der zu starke Home Bias zum Verhängnis, die Globalance war zu vorsichtig, die TKB gewann den Contest mit der ausgewogensten Präsentation.

Qualitätsleader: St. Galler Kantonalbank (SGKB)

★ **Klar positioniert:** Senior Beraterin Finanzplanung Marlen Weidmann, der Leiter Private Banking Key Clients Stefan Gähwiler (M.) und Chefanleger Thomas Stucki führen unter den Finalisten die mit Abstand höchste Aktienquote. Um Währungsrisiken zu vermeiden, würden sie nur in der Schweiz investieren.

Den Lockvogel gab in diesem Jahr ein 2025 pensioniertes, im Thurgau lebendes Ehepaar. Die Eheleute haben das Geld von der Pensionskasse als Kapital bezogen. Mit 3,5 Millionen Franken für die Banken kein Jackpot, aber ein lukrativer Fall. Sie leben in einem schuldenfreien Eigenheim. Das Haus ist frisch renoviert, nur die Heizung müsste bald erneuert werden. Der Mann

Fotos: Samuel Schälch für BILANZ

„BERATUNGS- MANDATE SIND AUFWENDIGER, ABER FÜR KUN- DEN GÜNSTIGER. DAS IST PARA- DOX.“ ALEX HINDER

sitzt im Rollstuhl. Nicht zuletzt deshalb sorgt man sich um die steigenden Gesundheitskosten. Die beiden hoffen auf einen sorgenfreien Ruhestand. Der Lebensstandard soll inflationsbereinigt erhalten bleiben. Für den Lebensunterhalt sind jährlich 80 000 Franken eingeplant. Diese Summe und die Steuern sollen aus der AHV und vor allem aus dem Kapitalvermögen zur Verfügung stehen. Falls noch Geld übrig ist, würden sie dieses nach ihrem Tod zusammen mit dem Haus an ihre drei Kinder vererben. Gesucht ist ein Beratungsmandat. Wird im höheren Alter nicht mehr die Energie aufgebracht, sich mit den Finanzmärkten zu beschäftigen, ist der Wechsel in ein Verwaltungsmandat angedacht. Das Ehepaar wurde beim Finale in Oerlikon durch den Mann vertreten.

Wie stellt man sicher, dass die Ersparnisse für ein komfortables Leben reichen, von dem man gar nicht weiss, welche Überraschungen es bringt und wie lange es dauert? «Kein Problem», heisst es von den

Finalisten. Alle drei Banken sind sich sicher, dem Kunden zumindest finanziell einen entspannten Lebensabend ermöglichen zu können - noch dazu, ohne wesentliche Teile des Vermögens zu verzehren.

TÖPFE ALS HILFSMITTEL

Die St. Galler Kantonalbank und die Thurgauer Kantonalbank setzen auf psychologische Führung durch sogenannte Töpfe. Die sind im Private Banking verbreitet. Meist wird das Vermögen bei solchen Lösungen auf drei Töpfe verteilt. Ein Teil wird kurzfristig ohne Schwankungen angelegt, ein zweiter Teil mittelfristig, meist in Obligationen mit ein wenig mehr Volatilität. Ein dritter Teil oder Topf ist mit Risikoanlagen wie Aktien gefüllt. Läuft es wie geplant, werfen die Aktien Gewinne ab, mit denen die risikoarmen Töpfe über die Zeit wieder gefüllt werden. «Finanzmathematisch ist es ein Nullsummenspiel. Die Töpfe sind aber didaktisch wertvoll, um dem Kunden die Angst vor Schwankungen zu nehmen», so der auf Behavioral Finance spezialisierte Jurypräsident Thorsten Hens. Gibt es einen Crash an den Aktienmärkten, kommen zwei von drei Töpfen ungeschoren davon. Selbst ängstliche Kunden können dann noch schlafen.

Bei den Vertretern aus St. Gallen trägt die Topflösung den Namen SGKB-Vermögensplan. Die Töpfe heissen «Alltag», «Komfort» und «Generation». Je mehr in Richtung Generation, desto länger der Anlagehorizont. Da der Generationentopf langfristig nicht angetastet werden muss, könne hier die Aktienquote selbst im hohen Alter steigen. «Den Topf brauchen wir für die Liquidität nicht. Wenn es mehr Bedarf gibt, könnte man sich daraus bedienen», sagt Stefan Gähwiler, Leiter Pri- ▶



GENAU HINGEHÖRT

Dass die Aktienquote bei der SGKB im Alter zunimmt, wurde von Nadja Bleuler (l.) hinterfragt. Auch für den extremen Home Bias hatte das SGKB-Team Argumente parat.

Die Bestenliste

GESAMTSIEGER

Thurgauer
Kantonalbank

DIE SIEGER

Beste Bank national
Valiant

vor
Raiffeisen

Beste Privatbank
Globalance

vor
Maerki Baumann

Beste Bank regional
Thurgauer KB

vor
St. Galler KB

AUSGEZEICHNET

Aargauische KB
Berner KB
Basler KB
Bank Zimmerberg
Luzerner KB
Raiffeisen

LANGJÄHRIGE QUALITÄTSLEADER

Berner KB
Luzerner KB
Raiffeisen
Maerki Baumann
St. Galler KB
Valiant
Basler KB
Globalance
Thurgauer KB

Langjährige Qualitätsleader sind Banken, die in den vergangenen vier Jahren mindestens drei Mal beim Test dabei waren und jedes Mal mit «ausgezeichnet» abschnitten.

KOMMENTAR DES IVA ZU DEN ANLAGEVORSCHLÄGEN

Aargauische KB: «Breit diversifiziertes und kosteneffizientes ETF-Portfolio mit solider Struktur. Durch niedrige Aktienquote etwas zu defensiv.»

Berner KB: «Klassisches ausgewogenes Fondsportfolio mit sehr guter Struktur und klarer Schweiz-Orientierung.»

Basler KB: «Ausgewogenes und gut diversifiziertes Fondsportfolio mit sinnvoller Beimischung von Gold. Immobilienanteil relativ hoch.»

Globalance: «Breit diversifiziertes Portfolio mit Beimischungen von Cat Bonds und Infrastruktur. Vergleichsweise niedrige Aktienquote.»

Luzerner KB: «Ausgewogenes, globales Portfolio mit Fokus auf Dividendenaktien. Sehr gute Diversifikation und Risikosteuerung.»

Maerki Baumann: «Sehr breit diversifiziertes Portfolio mit guter Aktienallokation und innovativen Beimischungen. Durch unterschiedliche alternative Anlagen eher komplex.»

Raiffeisen: «Solides, leicht offensives Portfolio mit hoher Aktienquote von rund 62 Prozent.»

St. Galler KB: «Ausgewogenes transparentes Einzeltitelportfolio mit klarer CHF-Ausrichtung und stabiler Rentenkomponente.»

Thurgauer KB: «Defensiv ausgerichtetes Portfolio mit sehr guter Diversifikation und stabiler Struktur. Effiziente, fachlich sinnvolle Umsetzung.»

Valiant Bank: «Ausgewogenes Portfolio mit Fokus auf den laufenden Erträgen durch Dividendenstrategien. Die Struktur ist breit diversifiziert und sinnvoll umgesetzt.»

Bank Zimmerberg: «Kosteneffizientes, klar strukturiertes, gut diversifiziertes Portfolio.»



► vate Banking Key Clients, der die SGKB im Finale mit Kundenberaterin Marlen Weidmann und Chefanleger Thomas Stucki vertritt. «Das Generationenportfolio ist ein super Ansatz, das haben sie gut gemacht», lobt Jurymitglied Stephanie Feigt.

„DIE TÖPFE SIND WERTVOLL, UM DEM KUNDEN DIE ANGST VOR DEN SCHWANKUNGEN ZU NEHMEN.“
THORSTEN HENS

Die TKB ist ebenfalls mit Töpfen unterwegs. Dort sorgt der mit Festgeldern gefüllte risikoärmste Topf sogar für die nächsten fünf Jahre für Liquidität. Ab dem sechsten Jahr greift ein Obligationenportfolio mit Fokus Schweiz. Im dritten Topf ist langfristiger Zuwachs das Ziel. Hier wird in Aktien, Immobilien, Gold und alternative Anlagen - einen Hedgefonds-Index und eine Long-Short-Strategie - investiert.

Globalance kam ohne Töpfe aus. Die Zürcher Privatbank verteilt das Vermögen in dem Anlagevorschlag auf ein global diversifiziertes Portfolio mit Beimischung von Cat Bonds, Edelmetallen und Infrastruktur. 56 Prozent des Vermögens würde das Globalance-Team um Anlagechefin Susanne Kundert in Obligationen investieren. Das ist für Schweizer Verhältnisse ungewöhnlich viel, ist doch die Anlageklasse durch das tiefe Zinsniveau nicht gerade für ihre üppigen Renditen bekannt. Um für den Kunden dennoch möglichst viel herauszuholen, hat man sich bei der Glo-

Beste Privatbank: **Globalance**

★ **Nachhaltigkeitsexperten:** Die Zürcher Privatbank Globalance hat Senior Portfolio Managerin Natalie Baki (r.), die Leiterin Anlagen Susanne Kundert und Senior Kundenberater Kolja Leiser ins Rennen geschickt. Nicht nur mit der optischen Aufbereitung punkteten sie bei der Jury. Im Vorschlag steckte viel Know-how - er hätte aber mehr Risiko vertragen.

balance einige Gedanken gemacht. Für Liquiditätsbezüge wird in kurz laufende Frankenobligationen und einen Index mit europäischen Green Bonds investiert. Den Schwerpunkt bilden qualitativ hochwertige Unternehmensanleihen. Europäische Anleihen werden abgesichert beigemischt. Über ETFs wandern ebenfalls gehedgte Schwellenländer-Anleihen ins vorgeschla-



VORSICHTIG POSITIONIERT

Das Team von Globalance war der Jury etwas zu konservativ unterwegs. Für das ausgeklügelte Obligationenportfolio gab es von Präsident Thorsten Hens (r.) aber Zusatzpunkte.

gene Portfolio. «Globalance versucht, aus einer Zitrone noch möglichst viel herauszupressen. Das ist schon beeindruckend», sagt Jurypräsident Hens.

ZU WENIG SPORTLICH

Wirklich saftig ist die Zitrone jedoch nicht. Eine «attraktive Rendite von 1,2 Prozent» werfe so ein Anleihenportfolio laut Globalance jährlich ab. «Die Ausgaben des Kunden werden so nicht finanziert», urteilt Thorsten Hens. Die Jury war der Meinung, dass der Kunde etwas mehr Risiko vertragen hätte. «Vom Fragebogen her ist es konservativ, aber objektiv müsste es sportlicher sein», sagt etwa Nadja Bleuler. Durch den langen Anlagehorizont mache der Einsatz von volatileren Risikoanlagen durchaus Sinn. «Man muss es aber aushal-

ten können», gibt Jurymitglied Ueli Etzweiler zu bedenken. Um den Kunden nicht in eine unpassende Risikoklasse zu drängen, ist Fingerspitzengefühl gefragt. Das hat die TKB bewiesen. «Ihre Risikovorgaben sind für uns massgeblich. Weil der Anlagehorizont lange ist, weichen wir von der normalen Standardstrategie in der konservativen Risikoklasse ab und schlagen eine leicht höhere Aktienquote vor», sagt Daniel Kummer, Leiter Privatkunden, der mit Investment Advisor Sebastian Gras und Seniorberater Michael Brotbeck beim Finale angetreten ist. Statt 25 Prozent würde die TKB 30 Prozent in Aktien investieren. Im Gegenzug würde sie den Obligationenanteil im Vergleich zur Standardstrategie in der konservativen Risikoklasse von 54 auf 40 Prozent reduzieren.

Der Rest wäre in 11 Prozent Immobilien, 8 Prozent alternative Anlagen (unter anderem 2,9 Prozent Gold) und 11 Prozent Liquidität verteilt. Bei den Immobilien setzt die TKB einen Fonds von Procimmo ein, der in gewerbliche Objekte wie Lager- und Logistikhallen investiert. Die - steuerfreie - Rendite liege hier bei 3,7 Prozent. «Strategisch finde ich eine Beimischung von steuerfreien Immobilienfonds spannend, noch dazu mit Fokus auf die nicht so hoch bewerteten kommerziellen Immobilien», so Jurymitglied Nadja Bleuler. Insgesamt sei es «ein guter Anlagevorschlag». Von einem so aufgestellten Depot erwartet die TKB auf Zehnjahressicht eine jährliche Nettoerrendite von 2,4 Prozent.

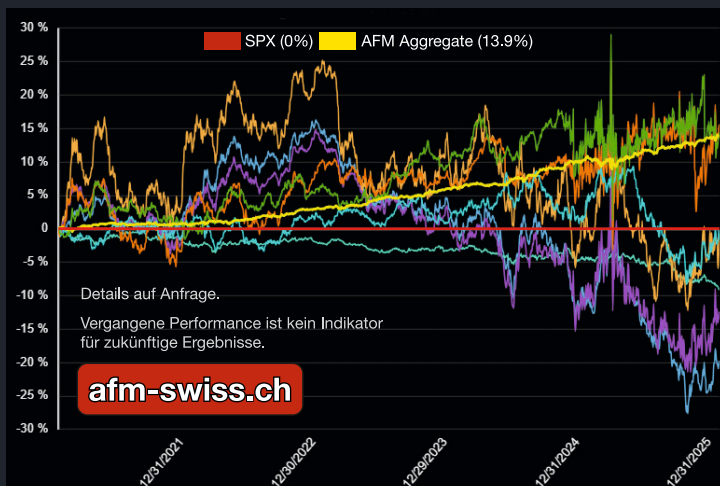
Unter den Finalisten die höchste Bruttoerrendite von 3,4 Prozent (2,45 Prozent steuerbare Erträge, 1,15 Prozent Kapitalgewinn) prognostiziert die SGKB. Die Bank fährt mit 53 Prozent auch die höchste Aktienquote. Für IVA-Vorstand Andreas Ritter ist ein Aktienanteil von über 50 Prozent für das Risikoprofil des Kunden «sportlich». Für Diskussionen sorgte vor allem der extreme Home Bias. Die St. Galler würden das Depot nur mit Schweizer Titeln bestücken. Wegen der Inflationsdifferenz werte der Franken über die Zeit auf. «Als Schweizer Anleger verliert man über die Währung, das ist unsere Grundüberzeugung», rechtfertigt Chefanleger Thomas Stucki die Ausrichtung. Für Jurymitglied Peter Wüthrich ist es «eine Wette auf den Franken» mit ungewissem Ausgang. Er hat noch niemanden ▶

ANZEIGE

Autonomous Fund Management

Die Ruhe im Sturm

Relative Rendite vergleichbarer US Fonds und AFM gegenüber dem S&P 500



Stabilität und stetige Überrendite

Ein neuartiger Ansatz zur Vermögensverwaltung für US-Aktien.

- Ausschließlich daten- und mathematikbasiert.
- Handelt direkt im Konto des Investors.
- Deckt das gesamte S&P500-Universum ab nicht nur populäre Titel.
- Reduzierte Volatilität.
- Keine Eingriffe eines Vermögensverwalters erforderlich.

AFM-verwaltete Konten haben den S&P-500-Index seit 2021 in jedem einzelnen Jahr übertroffen.

So verläuft der sechsmonatige Test

BILANZ bringt mit dem Test Transparenz in das verschlossene Private Banking. Um keine Scheinangebote zu erhalten, wurde der Vergleich anonym als Mystery Shopping durchgeführt.

1. Anschreiben: Im Herbst entschied sich die Jury für einen Testfall. Beim ersten Treffen wurde erfasst, welche Ziele das Ehepaar aus dem Thurgau hat. Die Anforderungen wurden in einem Anschreiben dargelegt. Dieses wurde Ende November von dem zwischengeschalteten Treuhänder Provida an rund 100 Banken verschickt. Provida ist ebenfalls im Thurgau tätig, was die Glaubwürdigkeit erhöhte. Die Deadline für einen ausführlichen Anlagevorschlag wurde auf den 19. Dezember 2025 gesetzt.

2. Vorselektion: Schriftliche Rückfragen waren möglich. Die Antworten waren standardisiert. Die Jury wählte die 18 hochwertigsten Vorschläge aus.

3. Analyse: Das Institut für Vermögensaufbau (IVA) unterzog die 18 Vorschläge einer umfangreichen Analyse. Bewertet wurden Interaktion, Ganzheitlichkeit, Transparenz, Risikoaufklärung, Portfolio und Kosten.

4. Präsentation: Aus den am besten bewerteten Banken wählte die Jury am 26. Februar 2026 drei Finalisten aus. Sie wurden für den 12. März in die Giesserei nach Oerlikon geladen, um ihre Vorschläge vor der Kundin zu präsentieren. Erst dort war klar, dass BILANZ hinter dem Fall steckt.

5. Auszeichnung: Auf Basis der IVA-Ergebnisse und der Qualität der Präsentationen vergab die Jury die Auszeichnungen (siehe Seite 89).

Teilnehmer gesucht: Für das nächste Rating brauchen wir wieder einen Testkunden. Bewerben Sie sich. Ihr Aufwand ist im Gegensatz zum Nutzen sehr gering. Sie müssen nicht Multimillionär sein, sich aber für Private-Banking-Dienstleistungen qualifizieren. redaktion@bilanz.ch

► getroffen, der Währungen prognostizieren kann. Laut Jurymitglied Ueli Etzweiler ist ein extremer Home Bias kein Einzelfall: «Diversifikationstechnisch ist es nicht optimal, aber sehr viele Schweizer Privatinvestoren sind genau so investiert.» Man konstruiere ein Portfolio mit Dividendenaktien und stimme die Dividendenausschüttungen auf die budgetierte Bedarfslücke ab.

Der Kunde selbst glaubt, dass Schwellenländer weiter an Bedeutung gewinnen. Mit der Aufstellung der SGKB wäre er in diesen Märkten nur über Global Player aus der Schweiz vertreten. Jurypräsident Hens vermisst im Depot vor allem Technologieaktien: «Wer nur in der Schweiz investiert, hat wichtige Sektoren nicht abgedeckt.» Dass die KI künftig eine noch grössere Rolle spielen wird, ist wahrscheinlich. Hier nicht investiert zu sein, hält Jurymitglied Feigt für geradezu waghalsig: «Ein massives Untergewicht in einem Sektor, der die Welt derzeit bewegt, ist ein enormes Risiko.»

ERKAUFTES WACHSTUM

Die SGKB-Experten sehen das anders und haben sich ganz bewusst so positioniert. «Wir haben uns überlegt, einen Teil Technologie währungs-gesichert ins Depot zu nehmen, uns aber wegen der hohen Bewertungen dagegen entschieden. Man wird in fünf bis zehn Jahren sehen, ob die Technologie-Euphorie gerechtfertigt war», sagt Stucki. Die Emerging Markets hält er für sehr technologie- und chinalastig. Höheres Wachstum werde mit Risiko erkaufte. China sieht Stucki nicht zuletzt wegen der politischen Risiken kritisch: «Dass zwei, drei Leute entscheiden können, was mit einer Anlage passiert, gefällt mir nicht.»

Globalance würde mit 25 Prozent zwar deutlich weniger in Aktien investieren -

„EIN MASSIVES
UNTERGEWICHT
IN EINEM SEKTOR,
DER DIE WELT
BEWEGT, IST EIN
ENORMES RISIKO.“

STEPHANIE FEIGT

diese aber global. «Auffällig ist die im Vergleich zu anderen Anbietern geringere Gewichtung der Schweiz, wodurch eine bessere internationale Streuung erreicht wird», so IVA-Experte Andreas Ritter.

Globalance ist im nachhaltigen Vermögensmanagement Pionier. Das Wort ESG ist im Finale nur auf Nachfrage gefallen. Weil ESG und Nachhaltigkeit bei Retailkunden seit dem Ukraine-Krieg keine Begeisterungstürme mehr auslösen, wird von Globalance heute in «zukunftsorientierte Unternehmen» investiert. ESG-Kriterien sind im Auswahlprozess integriert. Waffenhersteller oder Ölkonzerne werden gemieden - leider Sektoren, die in der an Konflikten reichen Gegenwart gefragt sind.

Im Backtesting hätte die vorgeschlagene Globalance-Strategie seit 2016 eine jährliche Rendite von 4,7 Prozent eingeholt. Für die Zukunft sind die Zürcher vorsichtiger. So wird eine jährliche Netto Rendite von 2,6 Prozent prognostiziert. Auf die 3,5 Millionen gerechnet, wären das Einnah- ►



GUT VORBEREITET

Das TKB-Team präsentiert eine Topflösung vor der Jury. Andreas Ritter (l.) ist Vorstand des Instituts für Vermögensaufbau. Sein Team beschäftigte sich im Vorfeld wochenlang mit den Vorschlägen.

Die Jury des Private-Banking-Ratings von BILANZ

1: Andreas Ritter ist beim Münchner Institut für Vermögensaufbau (IVA) Vorstand. Das IVA ist eine unabhängige Rating- und Analyse-Boutique. Die Analysen des Instituts sollen die Qualität von Finanzdienstleistungen nachhaltig verbessern.

2: Ueli Etzweiler ist geschäftsführender Partner beim Berner Vermögensverwalter Legato. Zuvor arbeitete er bei Valiant als Mitglied der Direktion und leitete ein Team im Private Banking.

3: Jurypräsident Thorsten Hens ist Finanzprofessor an der Universität Zürich und Gründungspartner der Firma Behavioral Finance Solutions, die Konzepte entwickelt, um das Anlageverhalten zu verbessern.

4: Stephanie Feigt ist Gründerin und CEO von 3rd-eyes Analytics, einem Fintech für zielbasierte Vermögensplanung.

5: Alex Hinder ist Gründer von Hinder Asset Management und arbeitet heute als Portfoliomanager bei Alpinum Investment Management. Zuvor war er Geschäftsleitungsmitglied bei der Bank Leu und Vontobel AM.

6: Nadja Bleuler ist Chefökonomin, Nachhaltigkeitsverantwortliche und Partnerin beim Marcuard Family Office, einem unabhängigen Multi-Family Office aus Zürich.

7: Erich Gerbl leitet die Finanzredaktion von BILANZ.

8: Peter Wüthrich ist Impact-Investor und berät Vermögenseigentümer bei der Gehrenholz GmbH. Zuvor war er Analyst und Portfoliomanager bei verschiedenen Banken und Vermögensverwaltern, zuletzt als Geschäftsleitungsmitglied der Rothschild Bank Zürich.



► men von 91000 Franken. Gebraucht werden rund 100 000 Franken im Jahr. So ergibt sich ein leichter Kapitalverzehr. Jurymitglied Peter Wüthrich kritisiert, dass alle Finalisten die Prognosen zu linear dargestellt haben: «Das ist trügerisch. Bricht ein Portfolio wie 2022 ein, dauert es Jahre, bis es sich wieder erholt hat. Haben wir alle paar Jahre so einen Einbruch, bekommen die Erben nichts mehr.»

UNGELÖSTES RÄTSEL

Die Kosten sind bei allen Finalisten tief. Bei Globalance liegt die All-in-Pauschalgebühr für das Beratungsmandat bei 0,42 Prozent. Die SGKB würde 0,4 Prozent in Rechnung stellen; mit 0,3 Prozent gibt sich die TKB zufrieden. «Die Mehrwertsteuer wird bei den Kosten meist vergessen, sie kommt bei allen Anbietern noch hinzu», sagt Wüthrich. Er hat noch nie erlebt, dass die Gebühren tatsächlich nur so hoch waren wie im Vorschlag ausgewiesen «Es kommen noch Wechselkosten, versteckte Produkt- und Administrationskosten sowie Gebühren von Dritten dazu. Das ist alles legal, aber doch ärgerlich.» Er empfiehlt, sich mental auf rund 50 Prozent höhere Kosten einzustellen.

Bei allen Angeboten liegt das Verwaltungsmandat preislich über dem Beratungsmandat. Bei der SGKB läge das Vermögensverwaltungsmandat etwa bei 1,15 Prozent. Das überrascht, muss doch bei einem Beratungsmandat jede Transaktion zwischen Berater und Kunden abgesprochen werden. «Paradoxerweise ist Beratung aufwendiger für die Bank, aber trotzdem günstiger für den Kunden», so Alex Hinder. Kein Finalist konnte das Rätsel schlüssig auflösen. In Sachen Transparenz gibt es im Schweizer Private Banking noch einiges zu tun. ■

„DIE PROGNOSEN
SIND ZU LINEAR
DARGESTELLT.
DAS IST TRÜGE-
RISCH.“

PETER WÜTHRICH