

Unabhängigkeit gewinnt

Daten von Finfinder.ch zeigen: Die Mehrheit der Schweizer setzt bei Finanzfragen auf unabhängige Beratung – Ältere vertrauen eher Banken, und bei der Wahl des Beraters bevorzugen viele das eigene Geschlecht und Alter.



Immer mehr Anleger entscheiden sich für Berater, die allein ihren Interessen verpflichtet sind.

ADOBE STOCK

MARK BAER

Tausende anonymer Nutzerdaten von Finfinder.ch zeigen erstmals, welche Bedürfnisse junge, ältere, vermögende und weniger wohlhabende Personen in der Schweiz in Sachen Finanzberatung und Vermögensverwaltung haben. Die seit 2021 aktive Vermittlungsplattform bringt Kundinnen und Kunden mit passenden Finanzberatern zusammen.

Ein zentrales Ergebnis der Finfinder-Studie ist: Unabhängige Beratung ist gegenüber der bankgebundenen Beratung klar im Aufwind. Alle Altersklassen, unabhängig vom Geschlecht, bevorzugen auf der Plattform vor allem Honorarberater. Dabei zahlt der Kunde direkt – etwa nach einem vereinbarten Stundenansatz zwischen 100 und 250 Franken oder über ein Pauschalhonorar. Im Unterschied dazu erhalten klassische Beraterinnen Provisionen von Produktanbietern.

Auch Vermögensverwalter können Honorarmodelle anbieten. Häufig fallen dabei zwei Arten von Gebühren an: zum einen, eine laufende Verwaltungsgebühr (beispielsweise 0,8 Prozent des verwalteten Vermögens pro Jahr), zum anderen eine Erfolgsbeteiligung, die bei Erreichen eines bestimmten Renditeziels fällig wird.

Das Netzwerk von Finfinder umfasst sowohl unabhängige als auch an-

gestellte Berater. Mehr als 70 Prozent der Finfinder-Kundinnen setzen auf unabhängige Beratung; Männer entscheiden sich in ähnlichem Umfang für das Honorarmodell. 15 Prozent der männlichen Kunden lassen sich von Vermögensverwaltern beraten, bei den Frauen sind es aktuell 8 Prozent.

Die Daten zeigen deutlich: Unabhängige Beratung ist auf dem Vergleichsportal die bevorzugte Wahl – alters- und vermögensübergreifend. «Transparenz und Unabhängigkeit sind heute entscheidender als die Produktpalette einer Bank», sagt Ati Tosun, CEO von Finfinder.ch. Das sei ein wichtiges Signal für die Zukunft der Branche.

Ein Honorarberater, der auf eigene Rechnung arbeitet, handle stets im Interesse der Kunden, sagt Vermögensverwalter Beat Keller. Als früherer Bankberater weiss er, wie Berater im Anstellungsverhältnis auch mal die Lösung bevorzugen, die dem Arbeitgeber dient – weil variable Löhne mit dem Absatz bankeigener Produkte verknüpft sind.

Ein Beispiel: Eine Bankkundin hat 300000 Franken auf dem Konto und bei derselben Bank eine Hypothek von 150000 Franken. Ein Honorarberater würde zur Amortisation raten. Ein Bankberater hingegen hätte mit diesem Rat auf einen Schlag 150000 Franken Kundenguthaben und 150000 Franken

Hypothek weniger in der Bilanz – ein Anreiz, von einem solchen Ratschlag abzusehen.

Je älter, desto Bank

Ob Bank- oder Honorarmodell – das Alter spielt eine Rolle: Mit zunehmendem Alter lassen sich Kundinnen und Kunden häufiger von Banken beraten. Die Altersgruppe der 60- bis 64-Jährigen wählt Bankberater überproportional oft. Beat Keller erklärt diese Präferenz mit der grösseren Markenaffinität älterer Personen: «Diese Klientel schätzt bekannte Namen eher als eine unbekanntere Kleinfirma oder Online-Plattform.» Zudem seien viele Kundinnen und Kunden in der Schweiz stark loyal gegenüber ihrer Hausbank.

Leonardo Venturini von der Creda Finanz und Beratungs AG ergänzt: «Oftmals bestehen langjährige Beziehungen zu einer Bank. Selbst bei groben Fehlern bleiben viele Kundinnen und Kunden treu.» Das Bestehende werde zu wenig hinterfragt – ähnlich wie bei der Krankenkasse. Zudem war der Markt früher weniger transparent: Viele ältere Kundinnen und Kunden landeten bei der Bank vor Ort oder jener ihrer Eltern, ohne je Alternativen geprüft zu haben.

Interessant ist: Frauen zeigen sich gegenüber Bankberatungen tendenziell offener. 21 Prozent der Kundinnen auf Finfinder bevorzugen eine Bankberatung, bei den Männern sind es 15 Prozent.

Jung sucht jung

Die Finfinder-Daten zeigen: Jüngere Kundinnen und Kunden wählen Bankberatungen unterdurchschnittlich häufig – nur rund 15 Prozent entscheiden sich für diesen Weg. Die Altersgruppe bis 49 Jahre sucht laut Finfinder-Gründer Tosun vermehrt nach Vermögensverwaltungen mit Fokus auf Wachstum und Anlagemöglichkeiten.

Diese Kundschaft ist besser informiert, da sie mit mehr Transparenz und digitalen Plattformen aufgewachsen ist. «Jüngere Kunden sind flexibler und eher bereit, Angebote zu vergleichen oder zu wechseln», sagt Beat Keller.

Was aber passiert, wenn die junge Generation bei einer Erbschaft mit

den bisherigen Beraterinnen und Beratern der Eltern in Kontakt kommt? Andreas Schöni, Mitgründer von Finfinder.ch, sagt: «Wenn sie über die Jahre transparent und ehrlich beraten wurden, bestehen gute Chancen auf eine generationenübergreifende Beziehung.»

Unabhängige Berater sind über alle Vermögensklassen hinweg am gefragtesten. Mit wachsendem Kapital steigt jedoch das Interesse an Vermögensverwaltungen, erklärt Tosun, der zuvor bei UBS, Credit Suisse und der Zürcher Kantonalbank tätig war.

Eine Frage des Geschlechts

Die Plattformdaten zeigen auch: Bei der Wahl des Beraters spielt das Geschlecht eine Rolle. Es zeigt sich eine klare Homophilie: Männer bevorzugen überproportional männliche Berater, Frauen suchen bevorzugt Beraterinnen.

Laut Finanzexpertin Fleur Platow sind Frauen in Geldfragen nach wie vor oft weniger versiert. «Sie haben bei Unklarheiten eher den Mut, Beraterinnen auch eine vermeintlich «dumme» Frage zu stellen.» Von Frau zu Frau entstehe schneller ein Vertrauensverhältnis.

Doch: Es gibt zu wenige unabhängige Beraterinnen. Viele sind bei Banken und Versicherungen angestellt. «Angesichts dieses Mangels wäre es wünschenswert, wenn sich mehr Frauen auch von Männern beraten lassen würden – und wenn mehr Beraterinnen den Weg in die Selbständigkeit wagten», sagt Tosun.

«Frauen sind traditionell weniger darauf ausgerichtet, Verantwortung in der Selbständigkeit zu übernehmen», so Platow, die seit über 30 Jahren selbstständig ist. Zwar übernehmen Männer heute öfter Aufgaben im Haushalt, doch das traditionelle Rollenbild wirke nach. Auch Donald Trumps «Crackdowns» gegen Frauenrechte bremsen globalen Fortschritt.

Ob Mann oder Frau – die meisten Schweizerinnen und Schweizer lassen sich nach wie vor von Banken beraten. Doch die über 20000 ausgewerteten Kundensituationen auf Finfinder.ch zeigen einen klaren Trend: Die Zukunft der Finanzberatung ist unabhängiger, digitaler und kundenorientierter. «Die Leute sind besser informiert, haben mehr Zugang und kennen die Alternativen», sagt Tosun.

«Transparenz und Unabhängigkeit sind heute entscheidender als die Produktpalette einer Bank.»

Ati Tosun,
CEO von Finfinder.ch

Relative Präferenz: Kundengeschlecht vs. Beratergeschlecht

Die Werte veranschaulichen die Präferenzrelation nach Frau und Mann aus Sicht der Kunden

