

# SML essentials

## 03 Wealth Management in der Schweiz

Johannes Höllerich  
Larissa Marti  
Simone Thomas  
Prof. Dr. Suzanne Ziegler

# Musterlösungen der Autoren

Fallstudie «Beratung eines Neukunden», S. 28

## **1. Welche weiteren wesentlichen Informationen benötigen Sie für eine ganzheitliche Kundenberatung?**

- Ausführliche und aktuelle Angaben zum Einkommen
- Ausführliche und aktuelle Angaben zum Vermögen inklusive Angaben zu allfälligen weiteren Vermögenswerten wie Beteiligungen, Immobilien, Kunst etc.
- Familiäre Situation
- Berufliche Situation
- Anlageziele
- Anlagehorizont
- Bisherige Erfahrungen mit Anlageprodukten

## **2. Sie müssen für den Kunden ein Risikoprofil erstellen. Zeigen Sie dem Kunden auf, wozu die Risikoprofilermittlung dient.**

Die Risikoprofilermittlung hilft dabei, die Anlagestrategie optimal auf den Kunden (in diesem Fall Herrn Fischer) auszurichten. Dabei wird meist mithilfe eines Fragebogens ermittelt, welches Risiko der Kunde aufgrund seiner finanziellen Situation tragen kann (Risikofähigkeit) und auch tragen möchte (Risikobereitschaft). Aus dem Fragebogen ergibt sich eine Punktzahl, durch die der Kunde einem Risikoprofil zugeordnet wird. Die Risikoprofile unterscheiden sich in der Gewichtung der Anlageklassen. Ziel ist es, dass der Kunde sich später mit seiner Anlagestrategie wohl fühlt. Bei einem Portfolio mit einem grossen Aktienanteil, muss der Kunde auch mit zwischenzeitlichen Verlusten umgehen können, ohne dass ihm diese schlaflose Nächte bereiten.

Klar ist aber auch, dass eine Portfolio mit weniger Risiken auch weniger Chancen bietet. Dem Kunden muss daher klar gemacht werden, dass er, wenn er hohe Renditevorstellungen hat, auch bereit sein muss, ein entsprechendes Risiko einzugehen.

## **3. Das vorgeschlagene Portfolio enthält unter anderem den Anlagefonds Schweiz. Herr Fischer spricht Sie darauf an, dass der vorgeschlagene Fonds im letzten Jahr schlechter abgeschnitten habe als die Benchmark. Nehmen Sie Stellung zu den Kennzahlen.**

Auf den ersten Blick hat Herr Fischer recht – die Nettoperformance ist bei der Benchmark tatsächlich höher als beim Anlagefonds Schweiz.

Allerdings muss auch berücksichtigt werden, welches Risiko eingegangen wurde, um diese Performance zu erzielen.

Um das Risiko einzuschätzen, hilft ein Blick auf die Volatilität. Diese ist beim Benchmark (15,23 Prozent) höher als beim Anlagefonds (11,72%).

Eine Kennzahl, die die Performance und das eingegangene Risiko ins Verhältnis setzt, ist die Sharpe Ratio: Je höher diese Kennzahl ist, desto mehr wurde das eingegangene Risiko entschädigt. Die Sharpe Ratio ist beim Anlagefonds Schweiz (0,89) höher als bei der Benchmark (0,75). Das eingegangene Risiko wurde somit besser entschädigt als bei der Benchmark.

Diese Zahlen sind jedoch mit Vorsicht zu betrachten. Sinnvoll wäre es, auch die Entwicklung über längere Zeiträume – und nicht nur über ein Jahr – anzuschauen.

Möchte der Kunde eine höhere Rendite erreichen, ist zu prüfen, ob das erstellte Risikoprofil auch ein risikoreicheres Anlageprodukt zulässt. Der Kunde ist jedoch unbedingt darauf hinzuweisen, dass er dadurch auch mehr Risiko eingeht.

## **Fallstudie «Konkurrenz durch Online-Vermögensverwalter?», S. 42**

### ***1. Haben diese Geschäftsmodelle das Potenzial, das Wealth Management zu beeinflussen?***

Derzeit ist die Bedeutung der Online-Vermögensverwalter noch gering. Der Anbieter Wealthfront aus der USA verwaltet inzwischen jedoch immerhin 2,5 Milliarden US-Dollar. Generell werden sich auch traditionelle Anbieter mit diesen neuen Modellen beschäftigen müssen respektive tun dies bereits. Die persönliche Kundenberatung wird aber weiterhin eine wichtige Rolle einnehmen, insbesondere wenn komplexere Themen (Nachfolgeregelungen etc.) berücksichtigt werden müssen. Viele Kunden sehen gerade in der Unterstützung eines fachkundigen Kundenberaters einen Mehrwert. Tendenziell richten sich diese neuen Angebote auch eher an Kunden im Bereich des Retail Bankings.

### ***2. Für welche Kundengruppe könnte sich eine solche Vermögensverwaltung eignen?***

Die Kundengruppe muss nicht zwingend aus der Generation der Digital Natives stammen. Auch ältere Kunden sind natürlich durchaus in der Lage, sich in der digitalen Welt zurechtzufinden. Somit kommt grundsätzlich eine breite Kundengruppe infrage.

Potenzielle Kunden müssen aber ein Grundverständnis für das Anlagegeschäft mitbringen, um die Prozesse und Anlagestrategien auch verstehen zu können. Während der Berater den Kunden etwa bei der Risikoprofilierung an die Hand nehmen kann, ist er beim Online-Angebot auf sich selbst gestellt.

Eine Limitierung besteht zudem bei der Umsetzung von komplexeren Anlagelösungen. Alternative Anlagen finden beispielsweise noch kaum

Berücksichtigung. Für komplexere Fragestellungen im Anlagekontext, bei denen beispielsweise auch die unternehmerische Tätigkeit des Kunden berücksichtigt werden muss, wird wohl auch künftig kaum auf einen (oder mehrere) Berater verzichtet werden können.

Die neuen Angebote richten sich tendenziell an preisbewusste Kunden, die eine relativ simple und transparente Anlagestrategie bevorzugen, dafür aber bereit sind, auf den Mehrwert, den eine Kundenberatung bieten kann, zu verzichten.

### **3. Was sind die Vor- und Nachteile eines solchen Angebots für die Kunden?**

(Nicht abschliessend)

Vorteile:

- Die Angebote weisen hinsichtlich Prozess und Kosten eine grosse Transparenz auf.
- Die Kosten sind deutlich niedriger als bei traditionellen Angebote.
- Die Angebote sind flexibel. Es können jederzeit online Änderungen vorgenommen werden.
- Unabhängigkeit bei der Auswahl der verwendeten Anlageprodukte.

Nachteile:

- Ein Grundverständnis für Finanzanlagen muss vorhanden sein.
- Komplexe Anlagestrategien können nicht umgesetzt werden.
- Es werden keine zusätzlichen individuellen Dienstleistungen angeboten.
- Weitere Aspekte wie Vorsorge etc. werden nicht berücksichtigt.