

# GRIMALDI & PARTNERS: Undurchsichtiger Gebühren-Dschungel bei Banken

Von moneycab - 22. November 2017 11:52

Eingestellt unter: [! Top](#), [Finanz](#), [Invest](#)



Silvano Grimaldi, GRIMALDI & PARTNERS AG, Zürich.

**Zürich – Für die Vermögenserosion bzw. die ungenügende Performance der Bankvermögensverwaltung sind unter anderem massive Kosten verantwortlich, die auf Anlagefonds und sonstigen Bankprodukten in den Kundendepots lauern. Wir zeigen Ihnen auf, wo die Banken ansetzen um den „Rahm abzuschöpfen“.**

*Von Grimaldi & Partners*

Hohe Kosten der Bankvermögensverwaltung können zu hohen Hürden für einen erfolgreichen Vermögensaufbau werden. *«Viele Bankkunden sind sich der effektiven Kosten gar nicht bewusst, die sie zahlen»,* sagt Silvano Grimaldi, Geschäftsführer der Grimaldi & Partners Vermögensverwaltung. Die Erfahrungen des profilierten Anlageprofis bei Neukunden ist: *«Das erste „Aha“-Erlebnis haben unsere Neukunden, nachdem wir sie über die tatsächlichen Kosten ihrer Bankverwaltung aufgeklärt haben.»*

**Die wichtigsten Gründe für die hohen Kosten der Bankverwaltung sind im Wesentlichen die folgenden:**

## **1. Die offenen Kosten sind nur ein Teil der Gesamtkosten**

Die offenen Kosten – die so genannten Management-Fees – sind nur ein Teil der effektiven Gesamtkosten der Vermögensverwaltung. Die Management Fee macht im **Schnitt ca. 1.5%** pro Jahr aus und kann je nach Anlagestrategie bis auf 2% steigen. Mittlerweile nennen viele Banken ihre Verwaltungsgebühr **All-in Fee!** So glaubt der Bankkunde, die Gebühr umfasse sämtliche Verwaltungskosten. Das stimmt aber bei weitem nicht, sondern oftmals ist das reiner Etikettenschwindel! Wie im Artikel „Achtung, hohe Gebühren“ von der Finanz und Wirtschaft vom 11. Februar 2017 auf Seite 14 zu lesen ist, kommen bei der All-in Fee

mehrere **weitere Bankspesen** hinzu: vor allem Kommissionen anderer Banken (so genannte „fremde“ Kommissionen), Spesen Dritter, Produktkosten, Kosten für Fremdwährungsgeschäfte sowie die Stempel- und Mehrwertsteuer.

## **2. Die Produktkosten können den Grossteil der Gesamtkosten ausmachen**

Bei den Produktkosten geht es um die Kosten für die Erstellung und den Vertrieb von neuen Anlageinstrumenten, wie beispielsweise Anlagefonds, Indexfonds oder so genannten strukturierten Produkten. Viele Banken lassen sich für die Entwicklung solcher Instrumente fürstlich entschädigen – bei einigen Banken eine wahrhafte „Goldgrube“. Denn die Bank verdient damit **1% bis 4% zusätzlich zur „All-in Fee“**. Dabei handelt es sich allerdings um verdeckte, also nirgends ausgewiesene Kosten. Denn diese Kosten werden direkt dem Fondsvermögen belastet. Der Kunde sieht diese „Gebühren“ nicht im Vermögensauszug, sondern er spürt sie indirekt, indem die Rendite dieser Anlageinstrumente entsprechend tiefer ausfällt.

### **Zwischenfazit:**

Im besten Fall hat der Kunde bei der Bank **Gesamtkosten für die Vermögensverwaltung von 3% pro Jahr. Diese können aber auch deutlich höher sein.**

## **3. Hohe Gebühren summieren sich und führen zu einer „schleierhaften“ Vermögenserosion**

Jahr für Jahr entgehen dem unbewussten Bankkunden durch teils massive Produktkosten mehrere Tausend Franken. Diese generieren leider meistens keinen Mehrwert für den Bankkunden. Einzige die Banken bleiben die Profiteure, denn sie verdienen mehr an Ihren Kunden und könnten mit Skaleneffekten die Bankgewinne noch stärker steigern – mit anderen Worten: Die Kosten für die Bewirtschaftung der Anlagefonds bleiben mehr oder weniger gleich – daher steigen die Erträge für die Bank schneller, wenn sie mehr Fonds den Kunden verkaufen.

Folgendes Beispiel bringt es auf den Punkt: Nehmen wir an, ein Portfolio von 500'000 Franken erzielt jährlich eine Rendite von 5% und von dieser werden die günstigsten und teuersten Gebühren abgezogen. Nach 10 Jahren beträgt der Unterschied beider Portfolios 90'000 Franken oder beinahe 20% des Anlagewertes (vgl. Artikel „Achtung, hohe Gebühren“ von der Finanz und Wirtschaft vom 11. Februar 2017, Seite 14). Mit anderen Worten: Mit einer kostenbewussten Vermögensverwaltung hat der Kunde bei diesem Beispiel 9'000 Franken mehr pro Jahr verdient oder ca. 2% pro Jahr vom Anlagewert.

### **Fazit:**

Das sogenannte Private Banking ist eine hochgradig profitable Geldmaschine – allerdings meistens für die Banken und nicht für die Kunden. Die volkswirtschaftliche Aufgabe der Banken wäre aber eigentlich Produkte zu produzieren und zu verkaufen.

Die Kernkompetenz der (grossen) Banken ist nicht die Vermögensverwaltung. Obwohl sie sich verstärkt der Vermögensverwaltung widmen, können die Banken ihre Rolle als Finanzproduktverkäufer nicht abstreifen. Dieser Konflikt bleibt in den Geschäftsmodellen der Banken ungelöst.

*«Unser auf Unabhängigkeit beruhendes Geschäftsmodell wird von den Kunden zunehmend geschätzt», sagt Silvano Grimaldi. «Die Kunden sehen darin einen echten Mehrwert, denn sie spüren, dass wir als unabhängige Vermögensverwaltung ihren Interessen dienen, nämlich: eine kostenbewusste und leistungsbetonte Bewirtschaftung des Kundenportfolios,*

*eine bessere neutrale Beratung, einen besseren Schutz des Vermögens bieten und dies ohne die Gefahr von Interessenkonflikten wie bei Banken.»*

Verlagen Sie ein unverbindliches und kostenloses Gespräch bei uns.

Sie möchten Verwaltungskosten sparen und Ihr Vermögen besser anlegen? Bei uns sind Sie in guten Händen bei einer renommierten Schweizer Vermögensverwaltung in Zürich.

Sprechen Sie mit einem von unseren Anlageexperten. Rufen Sie jetzt Grimaldi & Partners an und vereinbaren Sie einen Termin. Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 044 520 00 10 oder über das Email [info@grimaldi-partners.ch](mailto:info@grimaldi-partners.ch). Unser Geschäftsführer, Herr **Silvano Grimaldi**, lic.oec. HSG steht Ihnen unter der Telefonnummer 044 520 00 10 auch sehr gerne zur Verfügung.

Auf unserer Webseite unter dem Button „Kontakt“ finden Sie alle unsere Kontaktangaben. (GRIMALDI & PARTNERS/mc)

**GRIMALDI & PARTNERS** Vermögensverwaltung ist eine renommierte unabhängige Schweizer Vermögensverwalterin mit Domizil in der Stadt Zürich. Die Hauptträger Silvano Grimaldi, lic.oec. HSG und diplomierter Finanzanalyst CFA und Dr. iur. Reto A. Lyk sind profilierte ehemalige Banker mit bestem Ruf und mit über 20 Jahren beruflicher Erfahrung in der Vermögensverwaltung auf dem Zürcher Finanzplatz. Das hochkarätige Führungsteam sichert eine einwandfreie Führung der Geschäfte zum Wohle der Kundschaft. Grimaldi & Partners steht für eine transparente, kostenbewusste, leistungsorientierte Vermögensverwaltung mit besserem Vermögensschutz.

GRIMALDI & PARTNERS AG  
Rautistrasse 33  
8047 Zürich  
Telefon 044 520 00 10  
Email [info@grimaldi-partners.ch](mailto:info@grimaldi-partners.ch)  
Webseite [www.grimaldi-partners.ch](http://www.grimaldi-partners.ch)

[Firmeninformationen bei monetas](#)

**Schlagwörter:** [Gebühren](#), [GRIMALDI & PARTNERS](#), [Invest](#)