

«Durch eine offene Plattform erhöht sich die Fonds-Auswahl»

In letzter Zeit gab es eine Kontroverse über Vor- und Nachteile der offenen Fondsplattformen sowie über deren Handhabung durch die Plattformneigner. 20 Minuten sprach mit Thomas Hinder von BEVAG Better Value AG, einem unabhängigen Fondsberater.

Was ist eine offene Fondsplattform?

Thomas Hinder: In der Vergangenheit wurden dem Kunden von seinem Anlageberater ausschliesslich Fonds aus dem eigenen Haus empfohlen. Verschiedene Banken haben sich mittlerweile für Produkte von Mitbewerbern geöffnet, weshalb man in diesem Zusammenhang von einer offenen Plattform spricht.

Was sind die Vorteile für die Kunden?

Hinder: Es wäre höchst unwahrscheinlich, wenn die Bank des Kunden in jedem Bereich über den besten Fonds verfügt. Durch eine offene Plattform erhöht sich die Auswahl an Fonds für die Kunden und deren Berater. Idealerweise findet sich auch der jeweils «klassenbeste» Fonds auf der Plattform.

Gewisse Banken werden aber nun beschuldigt, ihre Anlageberater durch finanzielle Anreize so zu steuern, dass sie die hauseigenen Fonds empfehlen, auch wenn sie nicht die besten sind.

Hinder: Einzelne Banken belohnen in der Tat den Verkauf hauseigener Fonds besser als den Verkauf fremder Fonds. Es ist auch davon auszugehen, dass sich der Verkauf hauseigener Fonds in den Leistungsbeurteilungen der Berater eher niederschlägt als der Verkauf von Fremdfonds. Zudem ken-



Fondsberater Thomas Hinder von BEVAG Better Value AG.

nen die Berater die hauseigenen Fonds besser, weshalb sie bevorzugt eingesetzt werden.

Gibt es noch weitere Diskriminierungen?

Hinder: Diverse Banken verlangen für fremde Fonds eine höhere Ausgabe- und Rücknahmekommission. Diese Kosten muss der Kunde tragen.

Was für Vorteile haben Banken mit offenen Plattformen?

Hinder: Am wichtigsten ist, dass sie zufriedener Kunden haben werden, denn diese können dann wirklich unter den besten Fonds auswählen. Finanziell werden sie auch entschädigt, denn sie vereinbaren mit jedem Drittfonds den sie auf der Plattform führen, eine Teilung des jährlichen Management Fee. In einzelnen Fällen beanspruchen sie bis zu 80% des Management Fee.

Was raten Sie den Kunden?

Hinder: Hat man sich mit dem Anlageberater auf die Strategie geeinigt, muss man bei jeder Empfehlung durch den Berater fragen, ob 1) der empfohlene Fonds der Beste seiner Klasse ist, bzw. wo er rangiert und 2) wie hoch die gesamten Ausgabe- und Rücknahmekommissionen inklusive Fremdspesen sind. **Chris Tanner**

SERVICE

Haben Sie Fragen zu Fonds?

20 Minuten unterstützt die Leserinnen und Leser bei der Suche nach Informationen über Fonds. Ihre Fragen werden zur direkten Beantwortung an Fachleute weitergeleitet. Fragen an

fondsfragen@20min.ch

Bewertungen von Fonds

Standard & Poor's publiziert ihre Fonds-Bewertungen kostenlos im Internet. Die Suchmaschine macht das Finden des von Ihnen gesuchten Fonds einfach.

www.funds-sp.com