

Aktien im Höhenflug

Bankspesen ohne Ende?

Die Zeiten der fast unendlich strubelnden Einnahmequellen bei den Banken ist schon eine längere Zeit vorbei und wird im gleichen Masse kaum mehr kommen. Die Zeit, in welcher riesige Mengen von Geld in der Schweiz angelegt werden und deren Kosten (sprich Ertragsmarge für die Banken) kaum eine Rolle spielen, geht dem Ende zu. Die Erträge gehen stark zurück oder stagnieren zumindest. Auch das Hypothekengeschäft, welches jahrzehntelang und mit wenigen Ausnahmen relativ sicher und margenstark war, ist durch recht starke Konkurrenz hart umkämpft, und die Erträge konnten nur über Volumenausweitung gesteigert werden. Was liegt nun näher als der Versuch andere Einnahmequellen zu erschliessen? Dazu gehört bei etlichen Banken, dass man an den Spesenschrauben dreht. Kaum mehr eine Handbewegung wird kostenlos gemacht. Beispiele: Eine Schuldbriefauslieferung aus einem Depot wird mit Fr. 200.- verrechnet, ein Umwandlung einer Wandelobligation in Aktien wird mit einer vollen Courtage belastet, ein Aktienbezug anstelle Bardividende mit Kosten belastet, Konti werden mit immer neuen oder höheren Spesen belastet, Steuerauszüge werden fast jährlich teurer usw. usw. Das wäre noch erklärbar, wenn die Grundtarife nach unten ausgereizt und „Discounttarife“ wären. Nein, auch da scheint der Gebührenzähler nur noch in eine Richtung gehen. Die enormen Effizienzgewinne, welche man durch den Fortschritt in der Informationstechnologie erzielen konnte, wurden in dem meisten Fällen nicht weitergegeben. Dazu kommt leider auch noch ein weiteres Phänomen: Von zehn von uns bemerkten Fehlern gehen im Schnitt fast neun zu Lasten der Kunden. So habe ich leider schon mehrmals bemerkt, dass Kundenabrechnungen mit falscher (und natürlich zu hoher) Courtage belastet waren, dass etwas mit den Depotgebühren nicht stimmen konnte (gewisse Titel waren anscheinend falsch, sprich zu hoch „geschlüsselt“) usw. Der Kunde scheint von vielen Banken in erster Linie als „Ertragsbringer“ und nicht mehr zuerst als Kunde betrachtet zu werden. Ich bin einverstanden, dass man längerfristig eine gute Dienstleistung nur erbringen kann, wenn man auch ein paar Franken verdient. Allzu aggressive „Ertragsoptimierungen“ zahlen sich längerfristig aber kaum aus. Auch wenn Schweizer Kunden loyal und teilweise noch zu wenig kostensensitiv sind, merken früher oder später viele, dass sie zu viel bezahlt haben. Meist ist dann der Kunde für lange weg.... Ich kann nur empfehlen, weniger den Marketingaktionen zu trauen als mehr auf eigenen Beobachtungen zu setzen. Zudem sind viele „Fixpreise“ und Offerten oft reine Verhandlungssache. Wer vergleicht, erhält oft bei sehr ähnlicher Qualität enorme Preisunterschiede. Der loyale Konsument, welcher Vertrauen hat und den offerierten Preis (gilt leider meist auch für Versicherungen) immer einfach akzeptiert, zahlt oft zu viel. Langjährige, wirkliche Stammkunden hätten oft etwas besseres verdient. Diese „Kreativität“ bei den Kosten und Spesen ist glücklicherweise (noch) nicht bei allen Finanzinstituten gleich ausgeprägt und verändert sich auch immer wieder etwas.

Veranstaltungshinweis: Am Montag 4.3.2013, Türöffnung 18.30 Uhr Uhr findet im Pfarreizentrum Eiken (direkt neben der Kirche) eine öffentliche und kostenlose Infoveranstaltung zum Thema „Was Sie beim Verkauf einer Liegenschaft beachten sollten“ statt.

Haben Sie Fragen oder Probleme? Bitte nehmen Sie Kontakt unter 062 871 66 96 oder lukas.ruetschi@ruetschi-ag.ch auf. Schriftliche Fragen an Lukas Rüetschi c/o Rüetschi Zehnder AG, eidg. dipl. Vermögensverwalter, Hauptstrasse 43, 5070 Frick. Fragen werden selbstverständlich diskret behandelt.