

Der Trick mit den Postfinance-Gebühren

Mit Spareinlagen verdienen Banken kaum Geld. Nun will die Post-Tochter Sparer durch negative Anreize in Anlageprodukte drängen.



Postfinance will zum Anbieter im Anlagegeschäft werden. Foto: Thomas Egli Bild: Keystone

Man kann sich das Sparen sparen, sagt der Beau in die Kamera. Stattdessen sollen Anleger ihr Geld in Fonds stecken. Er würde dies auch tun: Mit diesem Werbespot versucht **Postfinance** seit einigen Monaten, ihre Kunden davon zu überzeugen, ihre Spargelder in Anlagefonds zu investieren. Wer bis Ende Jahr Anlagepapiere zeichnet, profitiert sogar von einer tiefen Eröffnungsgebühr von 20 Franken – unabhängig davon, wie hoch der investierte Betrag ist. Bei den Kunden kommt die Botschaft offenbar an. Zwischen Juni 2017 und Juni 2018 haben die Investitionen in Anlagefonds, Wertschriftenvermögen und Lebensversicherungen um mehr als 12 Prozent zugenommen, so ein Postfinance-Sprecher. Den grössten Zuwachs verzeichneten die Fonds.

Doch das genügt noch nicht. Das Anlagegeschäft muss sich bei Postfinance zu einer wichtigen Einnahmequelle entwickeln. Der gelben Bank brechen die angestammten Gewinne weg. Dies, weil sie wegen der niedrigen Zinsen mit den Kundeneinlagen auf den Kapitalmärkten immer weniger verdient.

Das Institut will deshalb mehr Kunden dazu bewegen, ihr Sparguthaben in Anlagevermögen zu verwandeln. Mit den stark gestiegenen Kontogebühren verkündete das Institut auch, dass Kunden mit einer Lebensversicherung, einer Hypothek oder einem Anlagevermögen von mehr als 25'000 Franken keine Kontogebühr berappen müssen. Sie können sich die Zusatzkosten von 60 Franken im Jahr sparen.

Schweizer misstrauen Börse

Laut Andreas Dietrich, Professor am Institut für Finanzdienstleistungen in Luzern, würden bei weniger vermögenden Kunden gewisse Anreize wie Kosten bei Bargeldbezügen oder papierlose Rechnungen dazu führen, dass sie ihr Verhalten ändern. Er glaubt aber nicht, dass deshalb viele Kleinsparer zu Anlegern werden. Anreizsysteme würden hingegen bei institutionellen Grosskunden oder vermögenden Private-Banking-Kunden gut funktionieren.

Jorgos Brouzos 09:19

Artikel zum Thema

Postfinance erhöht Gebühren – so viele Kunden sind betroffen



So viel mehr kosten Kontoführung, Auszüge und Auskünfte für die Kunden der Postbank künftig. [Mehr...](#)

10.10.2018

Vergleichen Sie Ihre Kontogebühren

Infografik Ist Postfinance bald teurer als andere Anbieter? Der grosse Vergleich von Privatkonten und Bankpaketen. [Mehr...](#)

ABO+ Yannick Wiget, Dino Caracciolo. 12:20

Die Redaktion auf Twitter

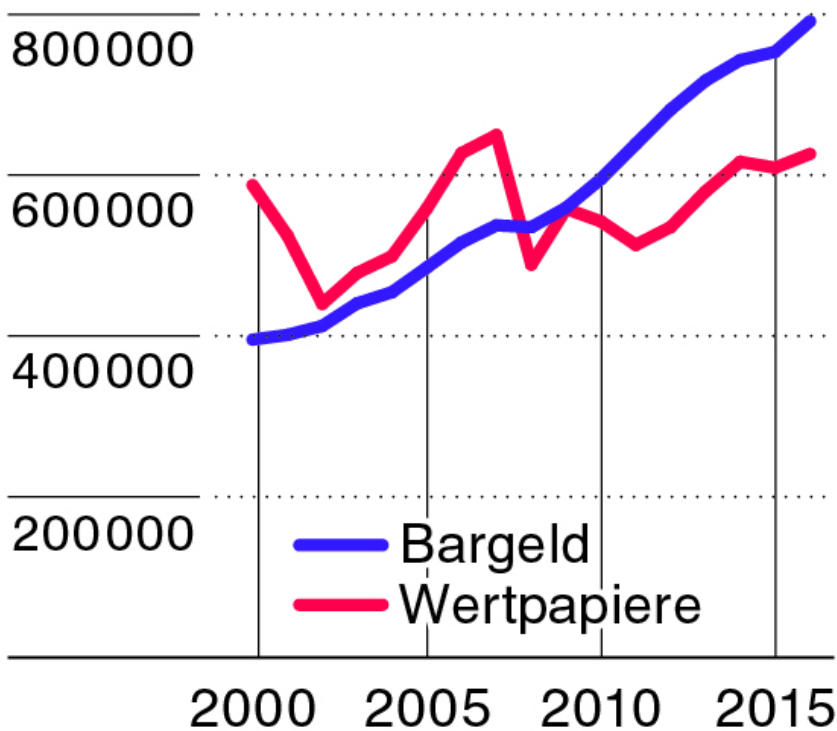
Stets informiert und aktuell. Folgen Sie uns auf dem Kurznachrichtendienst.

@tagesanzeiger folgen

Postfinance ist nicht die einzige Bank, die einen Wechsel beliebt macht. Zahlreiche Institute versuchen, ihre Kunden davon zu überzeugen, Geld in Wertpapiere zu investieren. Im Kommissions- und Beratungsgeschäft locken grössere Einnahmen. Ohne Erfolg: Seit Jahren steigen in der Schweiz die Bargeldeinlagen stärker als das in Wertpapieren gehaltene Vermögen, wie die Statistik der Schweizerischen Nationalbank zeigt.

Bargeld vs. Wertschriften

in Millionen Franken



Grafik: ake /Quelle: SNB

Dabei entwickelten sich die Anlageaktivitäten der Kunden lange Zeit praktisch gleich wie die Aktienmärkte. Das heisst, stiegen die Börsenkurse, investierten mehr Schweizer ihr Geld an Wertpapiere. Das hat sich in den letzten Jahren geändert, die Dotcom-Blase und die Finanzkrise scheinen ihre Spuren hinterlassen zu haben. Der Markt geht rauf, aber viele Kunden trauen der Situation trotzdem nicht, so Dietrich. Stattdessen behalten sie ihr Geld auf dem Sparkonto.

Der Wechsel vom Sparen zum Anlegen ist auch für die Bank mit Risiken verbunden. «Kunden, die jetzt bei der Umstellung nur wegen des Preisanreizes in den Fonds investieren, könnten das der Bank anlasten, wenn dieser dann an Wert verliert», so Andreas Staub, Managing Partner beim Beratungsunternehmen FehrAdvice. Bei einem Preisanreiz über eine Hypothek ist das vergleichsweise nicht der Fall – man krei det eine negative Preisentwicklung beim Haus kaum der Bank an.

Nicht jedem Geldhaus wird Anlagekompetenz zugesprochen. Die Bank müsse eine entsprechende Identität schaffen und sich als Anlagebank positionieren, so Staub. Das sei nachhaltiger als Preisanreize. Postfinance liege hier im Vergleich mit anderen Instituten eher zurück. «Die Frage ist zudem, ob Postfinance-Kunden nur aus fehlendem Bewusstsein ihr Geld nicht investieren oder ob nicht auch die Bereitschaft

dazu fehlt», so Staub. Auch wenn es aus Renditeüberlegungen erfahrungsgemäss Sinn mache, längerfristig in Wertpapiere anzulegen, würden viele Menschen auf die «rationale» Lösung verzichten und ihr Geld lieber auf dem Konto lassen – auch wenn es dort nichts einbringe.

Postfinance ist vom eingeschlagenen Kurs überzeugt. Die Bank wolle die Angebote im Bereich Anlegen ausbauen, so ein Sprecher. So soll sie ein relevanter Anbieter im digitalen Anlagegeschäft werden.

Vergleichen Sie Ihre Kontogebühren



Ist Postfinance bald teurer als andere Banken? Der grosse Vergleich der wichtigsten Anbieter. (Tages-Anzeiger)

Erstellt: 11.10.2018, 09:15 Uhr

Ist dieser Artikel lesenswert?

Ja

Nein

