

Information | Offenlegung

► ‘Declaration of Independence‘

Visual Finance unterstützt die globalen Bemühungen der Aufsichtsbehörden und politischen Entscheidungsträger für mehr Transparenz im Finanzdienstleistungssektor

Winterthur, 1. November 2012 **Es ist wichtig, dass die Investorinnen und Investoren wissen, mit wem sie es in Vermögensangelegenheiten zu tun haben. Transparenz fördert das Vertrauen und erhöht die Systemstabilität. Visual Finance unterstützt diesbezügliche Bestrebungen.**

Die letzten Jahre haben klar gezeigt: Die Anlegerinnen und Anleger wünschen sich – völlig zu recht – mehr Transparenz im Finanzsektor und mehr Unabhängigkeit in der Vermögensberatung. Allerdings ist es für sie nicht ganz einfach, den passenden Partner zu finden.

In diesem Zusammenhang empfiehlt die Neue Zürcher Zeitung (NZZ) in der Rubrik *Geldanlage* ihrer Wochen-Ausgabe *EQUITY* all jenen, die eine unabhängige Vermögensberatung bevorzugen, potenzielle Vermögensberater anhand eines ‚Auswahlkatalogs für Honorarberater‘ auszuwählen. In einer tabellarischen Auflistung werden die Investorinnen und Investoren insbesondere ermutigt, Informationen zu den vier wichtigen Themen *Unabhängigkeit, Fachwissen, Provisionen* und *Transparenz* einzuholen.

Visual Finance erachtet es als sinnvoll und wichtig – selbst als kleiner Vertreter der Finanzindustrie – dem erhöhten Informationsbedürfnis vollständig und auf freiwilliger Basis nachzukommen. Die nächsten Seiten sollen Ihnen detaillierte Auskunft geben (Offenlegung) und zudem einen Einblick in die Geschäftsstrategie und Unternehmensphilosophie von Visual Finance verschaffen.

AUSWAHLKRITERIEN FÜR EINEN HONORARBERATER



OFFENLEGUNG ‚VISUAL FINANCE‘

Unabhängigkeit (I)

Wem gehört die Beratungs- oder Vermögensverwaltungsfirma?

Die Firma ist seit Ende 2000 im vollständigen Besitz des Firmengründers und Geschäftsführers Gion Reto Capaul, Winterthur.

Sind andere Unternehmungen mit eigenen Interessen daran beteiligt?

Nein.

‚Declaration of Independence‘ VISUAL FINANCE

Unabhängigkeit (I) Fortsetzung

Ist der Berater wirklich unabhängig, oder ist er auch ein Makler?

Ja, völlig unabhängig (kein Makler).

Bestehen Vertriebsvereinbarungen mit Produkteanbietern?

Nein.

Mit welchen Banken arbeitet der Berater zusammen?

Visual Finance arbeitet unabhängig von anderen Banken. Research-Material bezieht Visual Finance über die normalen Verteilkanäle als Kunde von Finanzinstituten oder aufgrund langjähriger Kontakte zu Vertretern aus der Finanzbranche.

Besteht eine eigene Buchungsstelle/Depotbank, mit der ebenfalls Einnahmen generiert werden?

Nein.

Fachwissen (II)

Was für eine Ausbildung hat der Berater?

Betriebsökonom / HWV (1991)

Eidg. dipl. Vermögensverwalter und Finanzanalytiker / AZEK (1995)

Eidg. dipl. Finanz- und Anlageexperte / AZEK (1999)

Welche Erfahrung haben der Berater und das Unternehmen dahinter?

Erfahrung in der Beratung von Institutionellen und Privaten seit Ende 2000.

Ist der Berater spezialisiert auf Ihre Ausgangslage? Gibt es Referenzen?

Siehe Dienstleistungsangebot (Umfang der Dienstleistungen) auf www.visualfinance.ch.

Gibt es Referenzen?

Das Vertragsverhältnis basiert auf Vertraulichkeit. Visual Finance veröffentlicht daher keine Informationen über deren Kunden (Unternehmensphilosophie).

Provisionen (III)

Finanziert sich der Berater durch Provisionen?

Nein.

Bestätigt der Berater schriftlich, dass er ausnahmslos alle Provisionen an seine Kunden zurückgibt?

Visual Finance finanziert sich ausschliesslich über Beratungshonorare. Es fliessen keine Provisionen in die Taschen von Visual Finance.

Wie offen/freiwillig wird über das Thema Provisionen gesprochen?

Beim ersten Kundenkontakt wird die Kundin bzw. der Kunde darüber informiert, dass Visual Finance keine Provisionen von Dritten erhält und in ihren Empfehlungen diesbezüglich völlig unabhängig ist.

Transparenz (IV)

Wird eine klare Offerte gemacht?

Bei kleinen Aufträgen erfolgt die Offerte in der Regel mündlich, wobei die Klienten in jedem Fall über den Stundenansatz und die für die Auftrags erledigung benötigte Anzahl Stunden vollumfänglich in Kenntnis gesetzt werden. Bei grösseren Aufträgen ist eine schriftliche Vereinbarung üblich.

Kann ein Kostendach vereinbart werden?

Selbstverständlich: In den meisten Fällen wird ein Kostendach vereinbart.

Erfolgt die Beratung anhand einer schriftlichen Dokumentation?

Alle beratungsrelevanten Informationen und Entscheidungen werden dokumentiert.

Wie wird der Stundenaufwand abgerechnet? Wie detailliert ist die Schlussabrechnung, und wie viel kostet die Beratung gesamthaft?

In der Schlussabrechnung werden alle wichtigen Arbeitsschritte und die damit verbundenen Kosten (inkl. Angaben zum Zeitaufwand) einzeln aufgeführt.
