

VERMÖGENS- VERWALTUNG



Stimmt
die Richtung?



Der Finanzplatz Schweiz hat international eine starke Position – und sollte in Zukunft noch selbstbewusster auftreten.

ADOBE STOCK

Vermögensverwalter kämpfen noch härter um Spitzenplatz

Zuversicht allein genügt nicht. Doch die Schweizer Vermögensverwaltungsbranche glaubt, über die nötigen Trümpfe zu verfügen, die auch in Zukunft stechen.

FREDY GILGEN

Nein, die Schweizer Vermögensverwaltungsbranche ist keineswegs blauäugig. Sie weiss, dass die nächsten Jahre ziemlich ruppig werden könnten und sich die Konkurrenz verschärfen wird. Sie muss sich deswegen aber nicht in die Hosen machen. Denn sie ist überzeugt, das Zeug zu haben, um sowohl mit den aktuellen wie den künftigen Widrigkeiten fertig zu werden.

Sehr gelassen gibt sich Verena Gross, Leiterin von Pictet Wealth Management für die Deutschschweiz: «In sechs Jahren wird es nicht viel anders sein als heute», ist sie überzeugt. «Auch 2030 werden die persönlichen Beziehungen zu den Kunden, ein Spitzenservice und eine gute Anlageperformance die Basis für den Erfolg bilden.» Die besten Chancen haben ihrer Ansicht nach grosse Banken und grosse unabhängige Vermögensverwalter. Sie werden weiter wachsen. Die Kleineren werden einen schweren Stand haben, da ihnen im Zeitalter der Regulierung die Skalenerträge fehlen.

Und das erwarten Verena Gross und andere Branchenexperten in den wichtigsten Kernbereichen:

Konkurrenzfähigkeit

«Unser Land wird sich behaupten können.» Jean-Pierre Stillhart, Leiter der deutschsprachigen Kunden der Bank Vontobel, begründet seine Meinung so: «Die Schweiz ist einer der attraktivsten

und wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsstandorte der Welt und befindet sich seit 2009 unter den Top 5 des Global Competitiveness Report des Weltwirtschaftsforums. Und ich bin deshalb überzeugt davon, dass die Schweizer Vermögensverwalter die Wettbewerbsfähigkeit künftig halten oder gar erhöhen können.»

Karsten-Dirk Steffens, Leiter Switzerland abrdn Investments, schliesst sich dieser Meinung an: «Ich denke, dass sich die Vermögensverwalter und die gesamte Bankenbranche am Schweizer Finanzplatz weiter positiv entwickeln werden.» Wegen der vielen Übernahmen und Konsolidierungen werde das Wachstum vielleicht etwas geringer ausfallen. Doch das zu verwaltende Kapital in der Schweiz und die Anzahl vermögiger Privatkunden dürften weiter wachsen. Dies auch als Folge der Zuwanderung von hochqualifiziertem Personal.

«Wir Schweizer verhalten uns oft wie Mauerblümchen», bedauert Pictet-Expertin Verena Gross. Doch unser Land könne stolz auf sich sein und sollte selbstbewusster auftreten. International gibt es viel Konkurrenz, die sich mit der eigenen Finanzplatzpromotion nicht zurückhält. So Hongkong, Singapur, London oder Dubai. «Aber die Schweiz kann sich sehen lassen: Der Finanzplatz ist stark, verfügt über eine hochstehende und innovative Infrastruktur (Stichwort Tokenization), sehr kompetente Mitarbeiter, eine starke Währung und ein stabiles politisches Umfeld mit ho-

her Rechtssicherheit.» Ausserdem habe die Schweiz alle internationalen Standards umgesetzt.

An der Regierung und der Politik liege es, diese Vorteile aufrechtzuerhalten und weiter auszubauen und

Chancen bei der zweiten Säule

Das Online-Vermögensverwaltungsinstitut True Wealth sieht seine Chancen speziell bei der zweiten Säule. Denn der Trend, die Pensionskassengelder als Kapitalleistung statt als Altersrente zu beziehen, hat deutlich zugenommen (siehe Chart).

Felix Niederer, Leiter des Online-Vermögensverwalters, setzt auf praktische digitale Konzepte, um den Kapitalbezug noch attraktiver zu machen. «Bei einer verbleibenden Lebenserwartung von 20 bis 22 Jahren im Alter von 65 Jahren ist eine Online-Vermögensverwaltung, die eine Kapitalrendite mit individuell festgelegter Kapitalentnahmekquote bietet, eine sehr geeignete Lösung. Für diese Kundengruppe bieten wir neu einen praktischen Entnahmeplan an.» Die Rechnung gehe aber nur auf, wenn die Verwaltung konsequent kosteneffizient und passgenau individualisiert erfolge.

die Branche bei der Finanzplatzpromotion auf der internationalen Bühne zu unterstützen. «Die Finanzbranche braucht weiterhin gute Rahmenbedingungen», so Gross.

Wo ist noch Wachstum möglich?

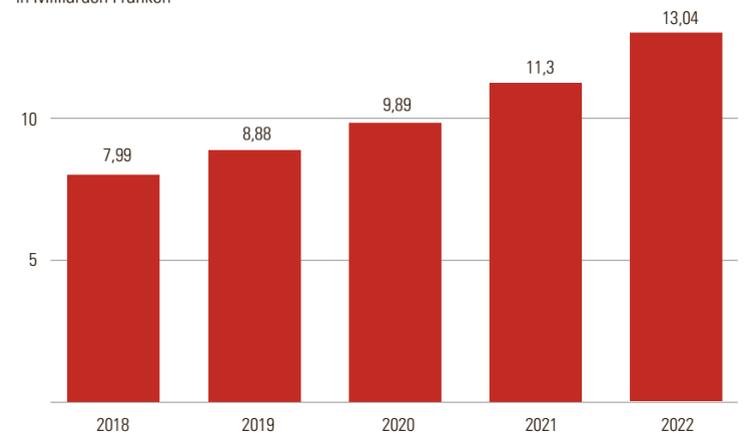
Für Frank Rosenschon, Head of Institutional Client Business Switzerland bei Black Rock, ist klar: «Ein klarer Trend ist die zunehmende Bedeutung von Privatmarktanlagen, insbesondere in institutionellen Portfolios, da

sie zusätzliche Renditequellen bieten.» Auch Pictet-Expertin Verena Gross ist überzeugt, dass Privatmarktanlagen wie Private Equity als Asset Class weiter an Bedeutung gewinnen werden.

«So gewinnen beispielsweise auch Infrastrukturinvestitionen weiter an Bedeutung, weil viele Länder auf Dekarbonisierung und Digitalisierung setzen und sich für Investoren neue interessante Anlagemöglichkeiten eröffnen.» Auch die Rolle von künstlicher Intelligenz in der Vermögensverwaltung sei vielversprechend. Dies sowohl als An-

Kapitalleistungen bei Pensionierung

in Milliarden Franken

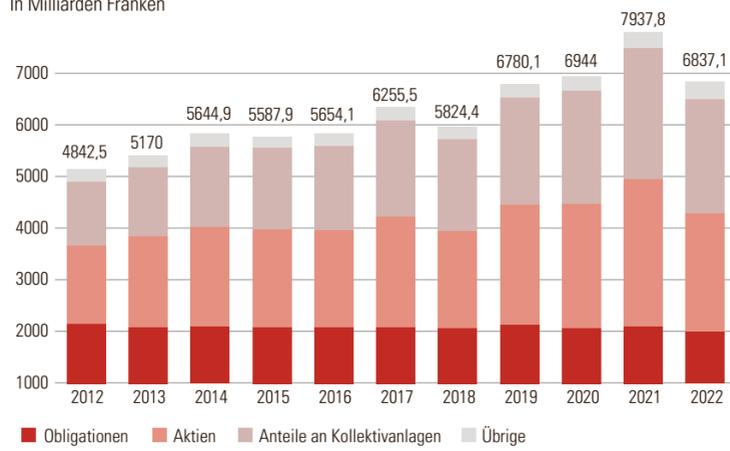


QUELLE: BUNDESAMT FÜR STATISTIK (BFS)



Wertschriftenbestände in Kundendepots nach Art

In Milliarden Franken



QUELLE: SCHWEIZERISCHE NATIONALBANK

lagenthema als auch für interne Prozesse und die Interaktion mit den Kunden. Allerdings sei noch unsicher, wie sich diese Trends langfristig entwickelten und welche regulatorischen Herausforderungen sie mit sich brächten.

Mehr oder weniger Beschäftigte?

«Der Schweizer Vermögensverwaltungssektor wird weiter wachsen», prognostiziert Jean-Pierre Stillhart, Head Private Clients German-speaking Switzerland der Bank Vontobel: «Um die Chancen der Zukunft nutzen zu können, müssen die Schweizer Unternehmen auch Top-Talente anziehen und an sich binden. Mit dem Aufkommen der künstlichen Intelligenz werden wir noch stärker mit Technologiekonzernen um Ingenieure und andere KI-Experten konkurrieren. Deshalb müssen wir für neue Talente attraktiv bleiben», sagt der Vontobel-Experte.

Sehr zuversichtlich ist auch Karsten-Dirk Steffens: «Die Vermögensverwaltungsbranche hat sich zwar bereits stark konsolidiert und es wird wohl auch noch zu einer weiteren Konsolidierung kommen; aber die Branche insgesamt dürfte weiter wachsen.» Dies vor allem wegen der hohen Serviceanforderung der immer komplexer werdenden Finanzangebote.

Grossbanken würden sich mehr und mehr auf das «affluent business», das Geschäft mit den wohlhabenden Kunden, konzentrieren müssen, um dem Wachstumswettbewerb der Konkurrenz standzuhalten. Daraus ergäben sich Wachstumschancen für Family Offices, Vermögensverwalter oder Online-Institute.

Pictet-Expertin Verena Gross zieht eine positive Bilanz: «Mit dem Wegfall der Credit Suisse sind im Bankensektor zwar Stellen verloren gegangen. Weil die Schweiz aber gut international positioniert ist und als Finanzplatz attraktiv ist,

gehen wir davon aus, dass langfristig die Anzahl der Beschäftigten im Bankensektor stabil bleiben wird.»

Wegen des zunehmenden Kostendrucks, des starken Schweizer Franks, der internationalen Konkurrenz und der Automatisierungsmöglichkeiten, die KI bietet, dürften insbesondere nachgelagerte Dienste weiter Personal abbauen. Dafür dürfte die Kundenschnittstelle weiter wachsen.

Der gleichen Ansicht ist Black-Rock-Experte Frank Rosenschon: «Der Dienstleistungsbedarf der Kunden des Asset-Managements wird weiter zunehmen.» Stichwort Outsourcing: «Der technologische Wandel, immer komplexere Produkte und auch die wachsenden regulatorischen Anforderungen werden diesen Trend noch verstärken.» Die Kunden benötigten dabei mehr als nur ein reines Produktangebot, sie erwarteten von den Vermögensverwaltern auch eine ganzheitliche Produkt- und Portfolioberatung. Rosenschon geht davon aus, dass sich dieser Trend in den nächsten fünf bis zehn Jahren fortsetzen dürfte.

Verhältnis mit EU stabilisieren

Am optimistischsten ist diesbezüglich Karsten-Dirk Steffens: «Mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit wird sich die Schweiz der EU inhaltlich vor allem in der Finanzregulation und -politik weiter annähern müssen, um den Binnenmarkt zu stärken.» Sie wird aber auch weiterhin versuchen, den eigenen, selbst konstruierten Königsweg zur Anlehnung an die europäischen Vorgaben herauszufinden.

«Die EU wird in den nächsten Jahren noch mehr auf sich selbst und die eigenen Herausforderungen fokussiert sein. Denn an allen Ecken und Enden türmen sich Probleme auf. Migration, Digitalisierung, Polarisierung der Gesellschaft, Überalterung und Staatsver-

schuldung sind nur einige Stichworte», erwähnt Pictet-Expertin Verena Gross. «Die Schweiz ist dagegen einer der stabilsten Partner der EU. Wir hoffen, dass die neue EU-Kommission dies erkennt und sich das Verhältnis mit oder trotz der bilateralen Verhandlungen stabilisiert», sagt sie weiter.

Der Marktzugang für die gesamte Schweizer Wirtschaft und auch die Vermögensverwaltungsbanken bleibe ein Thema. Die Marktabschottung durch die EU dürfte aber weiter zunehmen. Grössere Banken verfügten in der Regel über Onshore-Standorte und seien deshalb weniger betroffen. «Viele EU-Kunden wollen in der Schweiz betreut werden und die EU und die Mitgliedstaaten profitieren von Investitionen aus der Schweiz und der Marktzugang ist deshalb ausschlaggebend.»

Wenig Zuversicht herrscht bei Yves de Montmollin, Direktor der Bank Bonhôte: Die immer stärkere Abkehr vom freien Handel und die Rückkehr des Merkantilismus führen dazu, dass die

Kapitalströme immer stärker kontrolliert werden. Die grossen Blöcke USA, China, EU und der sich formierende Ostblock werden vor allem für sich selber schauen. Die Wettbewerbsfähigkeit oder die Qualität der Dienstleistungen werden an Gewicht verlieren. «In diesem sich abzeichnenden neuen Umfeld läuft der Finanzplatz Schweiz Gefahr, seinen Wettbewerbsvorteil zu verlieren», befürchtet de Montmollin.

Nachhaltigkeit im Rückgang?

Doch nicht alle Trends werden einfach fortgeschrieben werden können. Nach den Beobachtungen von Karsten-Dirk Steffens hat der Fokus auf nachhaltiges Investieren im Privatinvestorensegment tatsächlich etwas nachgelassen. Die anfänglich grosse Euphorie über grüne Geldanlagen nehme immer stärker ab. Das könnte vor allem damit zu tun haben, dass sich einerseits eine gewisse Verunsicherung und Verwirrung bezüglich der Vertrauenswürdigkeit von nach-

Aufwärts mit Schwankungen

Die Schweizer Vermögensverwaltungsbranche hat in den letzten Jahren einige Schwankungen erlebt. Laut Bankenbarometer 2023 der Schweizerischen Bankiervereinigung lagen die von den Banken in unserem Land verwalteten Vermögen Mitte 2023 bei 8281 Milliarden Franken, was einem Zuwachs von 5,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. 2022 gab es dagegen einen deutlichen Rückgang um 11,2 Prozent, dies hauptsächlich wegen der negativen Entwicklung der Aktienmärkte (siehe Tabelle links).

Die Branche ist sehr fragmentiert. Ende 2023 waren in der Schweiz 1852 Vermögensverwalter tätig. Davon ist

knapp die Hälfte Mitglied des Verbandes Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV). Die unabhängigen Vermögensverwalter betreuen zusammen ein Vermögen von rund 500 Milliarden Franken, also gerade mal 6 Prozent aller in der Schweiz verwahrten Privatvermögen. 94 Prozent liegen bei den Big-8-Banken (UBS, Pictet, Julius Bär, UPB, Vontobel, Lombard Odier, Safra Sarasin, EFG), die alle verwaltete Kundenvermögen von über 100 Milliarden Franken aufweisen. Fast ein Drittel der VSV-Mitglieder verwalten demgegenüber Kundenvermögen von weniger als 50 Millionen.



Grant Thornton ist partnergeführt und die Partner arbeiten aktiv bei den Mandaten mit.

Ob Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Unternehmensberatung oder Buchhaltung: Wir gehen für Sie die Extrameile.



grantthornton.ch/gobeyond

wie **PERSÖNLICH**

 Grant Thornton

Erbschaftssteuer oder das Ende für Familienbetriebe?

Die Juso-Initiative für eine neue Erbschaftssteuer ab 50 Millionen Franken sorgt für Aufregung. Sie setzt vor allem Familienunternehmen unter Druck – mit gravierenden Folgen für den Wirtschaftsstandort Schweiz.

JÜRIG ZULLIGER

Die jüngste Initiative der Jungsozialisten (Juso) sorgt für hitzige Diskussionen im ganzen Land. Ziel der Initiative ist es, eine neue Steuer von 50 Prozent auf Erbschaften ab 50 Millionen Franken einzuführen. Vor einem besonderen Dilemma stehen Unternehmer, deren Vermögen hauptsächlich in ihrer Firma gebunden ist.

Nehmen wir als Beispiel die Technologie Muster AG. Die Schweizer Firma wird in der vierten Generation als Familienunternehmen geführt. Heute laufen die Geschäfte vor allem im Bereich Software und Robotik ausgezeichnet, das mittelständische Unternehmen macht einen Jahresgewinn von 13 Millionen Franken und beschäftigt 279 Mitarbeitende. Dank des Erfolgs hat es der Inhaber zu grossem Wohlstand gebracht – seine Beteiligung an der Firma ist mit einem Wert von 160 Millionen Franken angegeben.

Gebundenes Vermögen

Was würde mit der Erbschaft passieren, wenn der Inhaber stirbt? Liquide Mittel sind wenig vorhanden, Dividenden hat sich die Unternehmerfamilie auch nur spärlich ausbezahlt. Der Gewinn wurde stattdessen in das Wachstum des Unternehmens investiert.

Zur Vermögensaufstellung gehören noch Immobilien, Gelder in der Pensionskasse und dann vor allem der im Unternehmen gebundene Kapitalstock (siehe Tabelle). Die verwitwete Ehefrau und die drei Kinder würden ein grosses Vermögen erben. Aber wäre es überhaupt noch möglich, das Unternehmen in der 5. Generation erfolgreich weiterzuführen?

Weil es sich um gebundenes Vermögen handelt, würde die neue Erbschaftssteuer diese Pläne durchkreuzen. Abzüglich des Freibetrags von 50 Millionen Franken würden die verbleibenden 125 Millionen Franken vollumfänglich dem Fiskus zufallen. Die Erben müssten 50 Prozent davon als Steuer abliefern, also 62,5 Millionen Franken.

Philipp Heer, CEO des Vermögenszentrums Schweiz, befasst sich intensiv mit Fragen rund um die Nachfolge in solchen Familienunternehmen. «Damit die Erben die hohe Steuer finanzieren könnten, wäre theoretisch ein Kredit als Privatperson denkbar», sagt der Experte. Eine Alternative wäre auch, dass das Unternehmen selbst einen Millionenbetrag aufnimmt und als Dividende ausschüttet. Das würde den Erben die nötige Liquidität verschaffen, um die Steuerrechnung begleichen zu können.

Doch für die meisten Fachleute ist klar: Das wäre graue Theorie, in der Praxis finden sich kaum Geldgeber für solche Kredite. Die Quintessenz für Philipp Heer ist eindeutig: «Steuern in dieser Höhe würden praktisch alle diese Unternehmen in Privatbesitz in grosse Schwierigkeiten bringen. Die Familien und Inhaber wären gezwungen, ihr Unternehmen zu verkaufen.» Laut Bundesamt für Statistik (BFS) wären insge-



Ist das Vermögen im Unternehmen gebunden, kann es sein, dass die Erben Unternehmensanteile verkaufen müssen, um die Erbschaftssteuer zu bezahlen.

ADOBE STOCK

samt 2500 Schweizer Unternehmen mit 1,44 Millionen Mitarbeitenden direkt betroffen.

Die Schweiz, sonst bekannt für attraktive Steuerbedingungen, wäre über kurz oder lang auch tangiert. Dabei stehen Arbeitsplätze auf dem Spiel. Zwar kann davon ausgegangen werden, dass erfolgreiche Unternehmen mit ausgewiesenen Gewinnen von anderen Investoren übernommen werden können. Doch führt dies in der Praxis oft zu einem Strategiewechsel; je nach Hintergrund und Herkunft der neuen Eigentümer ist mit Umstrukturierungen, Strategiewechseln, Zusammenlegung oder einer Verlagerung ins Ausland zu rechnen.

Wirtschaftsstandort gefährdet?

Experten, darunter Philipp Heer vom VZ, erwarten einen deutlichen Rückgang der Anzahl wohlhabender Personen in der Schweiz. Die schwerwiegenden Konsequenzen für Erbschaft und Nachfolge veranlassen nahezu alle betroffenen Familien, über andere Optionen wie den Umzug ins Ausland nachzudenken. Vermögende und aktive Unternehmer, für welche die Schweiz bisher ein attraktiver Standort war, würden gar nicht mehr in die Schweiz kommen.

Obwohl die Erfolgchancen der Initiative in der Volksabstimmung auf höchstens 25 oder 30 Prozent geschätzt werden, sind schon weit im Voraus Folgen spür-

«Vermögende Kunden sind sehr mobil, ein Wegzug könnte schnell umgesetzt werden und ist bei gewissen Familien bereits Thema.»

Tobias Vinzent,
Head Wealth Planning
bei Vontobel

bar. So haben Spezialistinnen und Spezialisten für ausländisches Steuerrecht und Beratungen für eine Wohnsitzverlegung ins Ausland derzeit Hochkonjunktur. Und die meisten betroffenen vermögenden Personen haben einen grossen Bedarf an Information und Beratung, um sich ausreichend vorzubereiten. Initiativen und Parteiprogramme unter dem Titel «Tax the Rich» finden derzeit auch in anderen Ländern vermehrt Anklang. Jetzt einmal unabhängig davon, zu welchem Resultat die Initiative führen wird – viele Unternehmen wollen für alle Fälle gewappnet sein. Denn nichts wäre für sie unangenehmer, als ihr Unternehmen plötzlich unter Zeitdruck verkaufen zu müssen. Damit sähen sie nicht nur ihr unternehmerisches Lebenswerk gefährdet, sondern würden bei einem Notverkauf wahrscheinlich auch einen sehr schlechten Preis erzielen.

Im Übrigen halten Fachleute die Erbschaftssteuer grundsätzlich für problematisch. Denn sie zielt auf Bestände ab, die oft nicht liquide sind, im Gegensatz zu Geldflüssen wie Einkommen oder Unternehmensgewinnen. Eine neue Erbschaftssteuer auf grosse Vermögen würde diese Gelder sogar dreifach belasten, da sie ja bereits einmal als Einkommen und als Vermögen vom Fiskus erfasst worden sind.

Betroffene prüfen Wegzug

Dieter Wirth, Leiter Tax, Legal und HR-Services bei PwC Schweiz, spricht von weitreichenden Konsequenzen, die schon jetzt absehbar seien: «Zahlreiche Personen treffen Abklärungen und prüfen einen Wegzug ins Ausland. Denn niemand riskiert es leichtfertig, unter Umständen 50 Prozent des Vermögens zu verlieren.» Denkbar wäre eine vorzeitige Schenkung beziehungsweise Übertragung an die Kinder. Doch de facto decke sich dies oft nicht mit den eigentlichen Zielen in einer Unternehmerfamilie. So möchte zum Beispiel der Inhaber einer Firma auch weiterhin Einfluss nehmen und nicht einfach alles aus der Hand geben. Alle Lösungen, wie immer sie auch gestaltet sein könnten, werfen komplexe Fragen auf. Etwa die Übertragung von Vermögenswerten

in Familienstiftungen und Trusts. Eine grosse Unsicherheit schafft auch die Tatsache, dass der Initiativtext die Umgehung der Steuer verhindern will, insbesondere durch den Wegzug ins Ausland. «Wenn die Verlegung des Wohnsitzes verunmöglicht wird, wirft dies auch verfassungsrechtliche Fragen auf», so der Experte von PwC Schweiz.

Er rechnet auch mit Folgen im Bereich von Dienstleistungen, Management und Banken in der Schweiz. Die Banken, die sich vornehmlich dem Wealth Management widmen, seien alarmiert. Denn für sie ist plötzlich das wichtige Kundensegment mit mehr als 50 Millionen Franken Vermögen – natürlich wären nicht nur Unternehmensanteile, sondern auch Immobilien, Wertschriften und so weiter betroffen – infrage gestellt. Jedenfalls rechnen Experten mit einem deutlichen Rückgang an verwalteten Vermögen. «Auch der Bedarf an Finanzierungen, Dienstleistungen rund um Investitionen und Ähnliches wäre dann in den nächsten Jahren wohl rückläufig oder würde ins Ausland verlagert», sagt Dieter Wirth.

Folgen für das Bankgeschäft

Wenn die Vermögenden aber tatsächlich abwandern, was passiert dann? Experten der Bank Vontobel halten sowohl den Wegzug von Privatpersonen und Familien als auch von Firmen für denkbar: «Vermögende Kunden sind sehr mobil, ein Wegzug könnte schnell umgesetzt werden und ist bei gewissen Familien bereits Thema», erklärt Tobias Vinzent, Head Wealth Planning bei Vontobel. Eine solche Steuer hätte Einschränkungen oder sogar die Verhinderung einer familieninternen Nachfolge zur Konsequenz, womit «die Schweiz als Gründungsort für Firmen deutlich weniger attraktiv wäre».

Doch noch weitere Veränderungen sind zu erwarten, insbesondere für den Finanzplatz im Allgemeinen: «Durch die Verlagerung des Wohnortes sowie der Geschäftstätigkeit von vermögenden Personen in andere Länder würde eine tiefere Nachfrage von Services und Dienstleistungen im Bankgeschäft (Onshore) erwartet», betont Tobias Vinzent.

Vermögensübersicht

Technologie Muster AG: Übersicht der Vermögenswerte des Inhabers.

	Wert in Mio. CHF	Anteil in %
Beteiligung Unternehmen	160	91%
Liquidität, Wertschriften	3	2%
Immobilien im Privatvermögen	15	9%
./ Schulden (Hypotheken: Belehnung 47%)	-7	-4%
Vorsorgevermögen (Pensionskasse)	4	2%
Total Vermögen	175	100%

QUELLE: VZ VERMÖGENSZENTRUM

Adieu Kontogebühren!

Migros Bank, ZKB oder Bank WIR: Immer mehr Schweizer Geldhäuser bieten Gratiskonten inklusive Plastikkarte an. Doch nicht alle machen mit. Und: Bankkunden sollten auf mehr als nur die Gebühren achten.

MARK BAER

Gehören Sie zu der Art Mensch, die noch Gebühren für ihr Konto bezahlt? Egal, ob man fünf, zehn oder 30 Franken pro Monat für das Privatkonto bezahlt, der Obolus, den Banken fürs Geldparkieren verlangen, verschwindet immer mehr. In diesem Jahr haben beispielsweise die Zürcher Kantonalbank (ZKB), die Bank Avera oder die Bank WIR die Gebühren für ihre Privatkonten abgeschafft.

Gratiskonten für Jugendliche und Studierende gibt es schon lange. Schliesslich wollen Banken die junge und in Zukunft (hoffentlich) einmal vermögende Klientel schon früh an sich binden. Bis auf wenige Ausnahmen haben die Neobanken vor ein paar Jahren das Thema Gratiskonto vorangetrieben. «Wohl deshalb haben mittlerweile auch einige grössere Banken nachgezogen», vermutet Benjamin Manz, CEO des Vergleichsportals moneyland.ch.

Ein fiktives Beispiel zeigt, auf wie viel Einnahmen Banken bei der Einführung von gebührenfreien Privatkonten in Zukunft verzichten: Fallen pro Jahr 40 Franken pro Kunde weg, schlägt das bei einem Finanzhaus mit einem Kundentamm von 500000 jährlich mit 20 Millionen Franken zu Buche. Am Schluss ist die Rechnung laut Manz aber viel komplexer, da durch den Wegfall dieser Gebühren vielleicht einige Kunden nicht zur Konkurrenz abwandern und zusätzlich neue Kunden dazukommen.

Unter dem Strich dürfte sich die Abkehr von Kontogebühren für die meisten Banken aber lohnen. Die ZKB, die seit Anfang Jahr auf diesen Obolus verzichtet, ist «sehr zufrieden» mit der Entwicklung des «ZKB Bankings». Der Zuwachs bei den Kontoeröffnungen liege deutlich über den Werten des Vorjahres, verrät eine Sprecherin. Konkrete Zahlen gibt die Bank aber nicht bekannt. Beim «ZKB Banking» handelt es sich um das Alltagsbanking der Kantonalbank mit Konten und Debitkarten für null Franken. Mit diesem Angebot verzeichne die Zürcher Kantonalbank auch über die Kantonsgrenzen hinaus ein grösseres Interesse.

Aber allzu aggressiv will die ZKB offenbar nicht in den Hoheitsgebieten anderer Kantonalbanken wüten. Die ZKB freut sich laut der Sprecherin über jede neue Kundin und jeden neuen Kunden; der Fokus liege jedoch nach wie vor auf

dem Wirtschaftsraum Zürich. Heute zählt die Zürcher Kantonalbank über 740000 Kundinnen und Kunden.

Gebühren nicht zeitgemäss

Die Vorreiterin der Kantonalbanken, die Aargauer KB, hat ihre Kontogebühren schon im April letzten Jahres eliminiert. Auch die AKB habe einen signifikanten Neukundenzuwachs feststellen können. Dies aber auch aufgrund der Integration der CS in die UBS. Wie viele Kunden lediglich aufgrund der Streichung der Kontogebühren gewechselt haben, ist nicht eindeutig eruierbar, lässt eine AKB-Sprecherin ausrichten. Die Bank habe in den letzten ein bis zwei Jahren aber beobachtet, dass das Thema Gebühren eine erhöhte Aufmerksamkeit erhalten habe. Aus Sicht der Aargauer Kantonalbank sind Kontogebühren im aktuellen Zinsumfeld schlicht «nicht mehr zu rechtfertigen».

Nachdem die Debitkarte für das AKB-Privatkonto noch ein Jahr lang etwas gekostet hat, ist die Plastikkarte seit April 24 nun auch gratis. Will man als Kunde zusätzlich noch eine Kreditkarte, bezahlt man bei der AKB und der ZKB je nach Ausführung mindestens sechs Franken pro Monat. Gratis Geld abheben mit der Debitkarte kann die Kundschaft der beiden KBs nur an den eigenen Bancomaten und an Geldautomaten anderer Kantonalbanken. Für Bargeldbezüge bei sonstigen Geldhäusern in der Schweiz kommt dann aber eine Gebühr von zwei Franken pro Transaktion zur Anwendung.

Im April schaffte auch die Migros Bank die Gebühren für die Privatkontoführung ab. Das sogenannte Alltagsbanking mit Privat- und Sparkonto ist gratis. Vor dem 1. April verzichtete die Bank auf Kontogebühren erst bei einem Guthaben von mehr als 7500 Franken. Gratis Geld abheben können Migros-Bank-Kundinnen an zirka 1700 Stationen; das heisst an Kassen von Migros-Filialen und an den Migros-Bank-Geldautomaten. Beim Bezug an fremden Bancomaten wird eine Gebühr von zwei Franken berechnet.

Da geht noch mehr

Eine Kampfansage nennt die Bank WIR ihr «Bankpaket top». Dieses wurde Anfang Juni lanciert und bietet neben einer kostenlosen Kontoführung auch eine

kostenlose Debitkarte. Diese ist allerdings weltweit gebührenfrei nutzbar und rechnet Fremdwährungstransaktionen zum vorteilhaften Interbankenkurs ab. Zudem sind pro Jahr bis zu 24 Bargeldbezüge im In- und Ausland kostenlos. Laut dem Sprecher der Bank WIR beobachtet man den Markt laufend. Als Genossenschaftsbank würde man gerne punktuell eine Vorreiterrolle einnehmen.

Viele Banken haben ihre Gebühren während der Negativzinsphase erhöht. So wollten sie verhindern, dass sie Negativzinsen an ihre Kundschaft weitergeben müssen. Inzwischen hat sich das Umfeld aber drastisch geändert. Das Zinsniveau liegt nun auch in der Schweiz deutlich höher. «Allerdings sind erst wenige Banken dazu übergegangen, ihre Gebühren zu senken», erklärt Andreas Akermann, Bankspezialist beim VZ VermögensZentrum. Als die Zinsen dann wieder gestiegen sind, hätten viele

«Eine Gesamtperspektive ist wichtig.»

Andreas Akermann,
Bankspezialist,
VZ VermögensZentrum

Banken gezögert, diese in Form von höheren Sparzinsen an ihre Kunden weiterzugeben. «Im Gegenzug haben praktisch alle Banken nach den Zinssenkungen der Schweizerischen Nationalbank die Sparzinsen umgehend gekürzt.»

Beim VZ sind sowohl das Privat- als auch das Sparkonto seit jeher gebührenfrei. Dies beinhaltet auch den Geldbezug an allen Bancomaten in der Schweiz. Das gebührenfreie Konto beinhaltet aber keine Gratiskarte. Eine Debitkarte kostet 2.50 Franken pro Monat. Das «VZ Bankpaket» beinhaltet neben der Debitkarte noch eine Kreditkarte; dieses Paket kostet sieben Franken pro Monat. Bei der Grossbank UBS erhält man ein Privatkonto basic für eine Monatsgebühr von mindestens drei Franken, vorausgesetzt, es besteht ein Mindestvermögen



Gebühren verschwinden, Vergleiche von Bankangeboten bleiben wichtig.

UNSPASH

von 10000 Franken oder dem Gegenwert in Euro. Ohne Mindestvermögen gibt es bei der Grossbank das «UBS key4 banking»-Paket ab acht Franken pro Monat.

Für die Debitkarte wird eine separate Jahresgebühr verrechnet. Ob sich die UBS überlegt, ebenfalls die Gebühren abzuschaffen? «Die Produktkonditionen werden kontinuierlich überprüft», heisst es. Zu zukünftigen Entwicklungen wolle man aber keine Angaben machen. Generell strebe man bei der UBS aber «ökonomische Lösungen» an, wie eine Sprecherin der Bank erklärt.

Konto bei Hausbank?

Oftmals eröffnen Herr und Frau Schweizer ein Konto bei ihrer Hausbank, weil ihnen die Vorteile anderer Angebote nicht bekannt oder bewusst sind. Da viele Banken oft tiefere Gebühren anbieten, wenn Kunden zusätzlich andere Dienstleistungen wie Hypotheken oder die Säule 3a nutzen, könnte dies ein Mitgrund sein, dass sich viele Personen hierzulande nicht aktiv nach besseren Angeboten umschauen. Laut Andreas Akermann ist ein Konto bei der Hausbank in vielen Fällen aber nicht die beste Lösung.

Handelt es sich um ein Privat- oder Sparkonto? Privatkonten weisen noch immer kaum einen Zins auf. Deshalb ist es wichtig, dass nur die notwendige Reserve in einem Privatkonto gehalten wird. Als Faustregel dienen ein bis drei Monatslöhne. «Weil Privatkonten keinen Zinsertrag abwerfen, ist es umso wichtiger, dass man bei der Wahl des Anbieters die Gebühren genau vergleicht», sagt Akermann.

Bei einem Sparkonto werben Banken immer wieder mit Zinsaktionen. Hier ist es wichtig, diese immer kritisch zu hinterfragen. Dazu ein Beispiel: Eine Bank bietet einen grosszügigen Bonuszins für Neukunden an, der aber nur bis zu einer bestimmten Summe gilt. Darüber hinaus werden die Spar-

gelder sehr tief verzinst. Das kann sich je nach Vermögenssituation nicht lohnen. «Deshalb ist eine Gesamtperspektive wichtig», sagt Akermann. Die Zinsen für das gesamte Ersparte müssen den Kosten gegenübergestellt werden – auch jenen, die nicht auf den ersten Blick ersichtlich sind, wie etwa eine kostenpflichtige Kundenhotline. «Der Vorteil von kürzlich abgeschafften Kontogebühren kann je nach Guthaben bereits mit einer sehr tiefen Verzinsung wieder ausstrahlt werden», warnt Akermann.

Gesamtkostenanalyse angesagt

Bestimmte Gebühren sind für Bankkunden wichtiger als andere. Experte Benjamin Manz nennt hier beispielsweise Kontoführungsgebühren gegenüber Fremdwährungsgebühren; dies auch deswegen, weil Kontogebühren einfach verständlich und Fremdwährungsgebühren meist versteckt sind. Objektiv betrachtet, ist es ratsam, immer eine Gesamtkostenrechnung für das eigene Nutzungsprofil zu machen, wie es beispielsweise mit den Bankvergleichen von moneyland.ch möglich ist. So kann man herausfinden, ob ein Angebot mit einem kostenpflichtigen Konto unter dem Strich vielleicht doch günstiger ist als ein «Gratiskonto». Es empfiehlt sich, mindestens zwei Vergleiche durchzuführen: Privatkonto und Sparkonto – bei letzteren zahlen gewisse Banken ganz mickrige Zinsen.

Einschneidender als das Privatkonto können übrigens auch andere Bankdienstleistungen sein, je nach Kunde, Nutzung und so weiter. Zum Beispiel gibt es beim Kaufen und Deponieren von Aktien sehr hohe Gebührenunterschiede. «Das gilt auch für Vorsorgeprodukte oder Hypotheken», hält Manz fest. Für die Nutzung einer Debitkarte im Ausland würden Schweizer Neobanken wie Neon, Radicant und Yuh aufgrund der besten Wechselkurse zuvorderst liegen.

institutional

VERLASSEN SIE SICH
AUF EINE INNOVATIVE
SCHWEIZER BANK

Mit unseren leistungsstarken Lösungen und über 3 Mio. Produkten zu wettbewerbsfähigen Preisen kommen Sie weiter.

swissquote.com/institutional

Swissquote



Sybille Wyss sieht für den Wasserfonds von Tareno – der aktuell über 200 Millionen Euro verwaltet – eine grosse Zukunft. PD

BRIGITTE SELDEN

Seit 2020 leitet Sybille Wyss Tareno, einen der grössten unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz, und ist damit eine der wenigen Frauen an der Spitze in der männerdominierten Finanzbranche im Allgemeinen und in der Vermögensverwaltung im Besonderen. Für die 40-jährige studierte Betriebsökonomin ist ihr beruflicher Erfolg dennoch nicht aussergewöhnlich und auch nicht Frauenförderung zu verdanken: «Meine private Situation lässt es zu, dass ich ein Arbeitspensum von 100 Prozent leisten kann. Mit einer Teilzeitstelle könnte ich die Funktion des CEO nicht erfüllen. Und ich mache meinen Job leidenschaftlich gerne und mit grossem Einsatz.» Diversität und Frauenförderung seien bei Tareno wichtig, würden sich aber ganz natürlich ergeben, wenn man einen offenen Mindset habe, so die CEO: «Die Förderung unserer Mitarbeitenden war und ist noch immer frei vom Zwang bezüglich Quoten und Vorgaben. Wir fördern alle, die es wollen. Das Geschlecht ist schlichtweg irrelevant, ebenso Religion oder Herkunft.» Tatsächlich beträgt der Frauenanteil 44 Prozent bei dem Basler Vermögensverwalter, der inzwischen 40 Mitarbeitende beschäftigt.

Unabhängigkeit als Schlüssel

Eine der grossen Herausforderungen für einen unabhängigen Vermögensverwalter wie Tareno ist es, sich in der Wahrnehmung der Öffentlichkeit von den Dienstleistungen der Banken zu unterscheiden und mit Service Excellence und überzeugenden Performance-Ergebnissen abzuheben und im Markt zu positionieren. Gerade in der Unabhängigkeit liegt für Wyss dabei der Schlüssel zum Erfolg.

Beim traditionellen Vermögensverwaltungsgeschäft einer Bank seien Berater meist an Finanzprodukte oder haus-eigene Fonds gebunden, was die Unabhängigkeit einschränke und zu Interessenkonflikten bei Empfehlungen führe. Als unabhängiger Vermögensverwalter, der über keine grosse Produktpalette verfügt, seien sie frei von solchen Bindungen: «Wir haben Zugang zu einem breiteren Spektrum an Investmentoptionen und finden Lösungen, die im besten Interesse des Kunden sind.» Durch das Konzept eines unabhängigen Vermögensverwalters könne Tareno die Position seiner Kunden bei der Bank stärken und dadurch kostengünstige Bank- und Vermögensverwaltungskosten ermöglichen: «Für Neukunden können wir in 99 Prozent der Fälle die Gebührenbelastung sogar nachhaltig senken.»

Beim Anlageverhalten von Kunden spielt vor allem die Beziehung zum Berater eine zentrale Rolle. Ein Asset, mit dem Tareno besonders punkten kann: «Beraterwechsel sind bei uns selten, die Hälfte unserer Mitarbeitenden ist inzwischen mehr als zehn Jahre dabei.» Egal, welches Geschlecht ein Kunde hat, jeder wolle sich beim Investieren sicher und gut betreut fühlen. Damit das gelinge, müsse man aber auch dem Unterschied zwischen Frauen und Männern Rechnung tragen.

Dass Frauen im Vergleich zu Männern risikoaverser sind, über weniger Anlagewissen verfügen und bei Anlageentscheidungen mehr Zeit und Informationen brauchen, haben verschie-

dene Studien gezeigt. «Unser erklärtes Ziel ist es deshalb, Lücken im Finanzwissen zu schliessen, indem wir insbesondere Frauen bewusst abholen, sie stärken, bis sie ihr eigenes Komfortlevel erreicht haben und hundertprozentig hinter ihren Anlagen stehen können», führt Wyss aus.

Finanzwissen für Frauen

Neben der direkten Kundenbetreuung ist für die CEO der Vermögenstransfer von der älteren zur jüngeren Generation ein wichtiges und allgegenwärt-

iges Thema. Der Spagat zwischen den Ansprüchen der älteren und neuen Generationen sei eine echte Herausforderung, insbesondere wenn man die Zielkundenansprüche innerhalb einer Firma ausübe.

Für den Basler Vermögensverwalter ist primär die Generation X die nächste Kundengeneration im Private Banking, also die wichtigsten Erben der Gegenwart: «In der Schweiz erbt man im Schnitt im Alter von 60 Jahren. Deren Ansprüche unterscheiden sich nicht diametral von unserer aktuellen Kundschaft.» Gerade bei jüngeren In-

vestorinnen und Investoren besitzt das Thema Nachhaltigkeit grosses Gewicht.

Viel Potenzial für Wasserfonds

In diesem Bereich kann sich Tareno mit einem eigenen Wasserfonds positiv im Markt differenzieren. Der 2007 lancierte Tareno Global Water Solutions Fund investiert in Firmen im Bereich der Wasserversorgung und Wasseraufbereitung, die Technologien für einen effizienten Umgang mit Wasser entwickeln und kommerzialisieren. «Das Thema Wasser ist hochaktuell und

Zur Person

Im Juni 2020 übernahm Sybille Wyss die Rolle des CEO bei der Tareno AG. Seit 2022 ist sie Teilhaberin. Die studierte Betriebsökonomin ist damit eine der wenigen Frauen an der Spitze eines grossen unabhängigen Vermögensverwalters. Von 2012 bis 2020 war Sybille Wyss Chief Investment Officer und leitete die Anlagepolitik des Basler Unternehmens. Zudem betreute sie den Tareno Global Water Solutions Fund seit der Fondslancierung 2007 als Co-Fondsmanagerin bis Ende 2022. Seit 2020 gehört sie in der Schweiz zu den Top 100 Women in Business. Sybille Wyss lebt mit ihrer Familie in der Region Basel und widmet sich in ihrer Freizeit der Imkerei.

wird die Welt immer intensiver beschäftigen.» Die Bedienung der Wassernachfrage sei eine globale Herausforderung, die zahlreiche lokale Lösungen benötigen würde. Vor diesem Hintergrund sieht Wyss noch viel Wachstumspotenzial für den Wasserfonds, der aktuell bei über 200 Millionen Euro Fondsvolumen liegt und neben dem Private Banking das zweite Standbein des Vermögensverwalters ist. «Wir bauen unser Angebot an individualisierbarem Impact weiter aus. Neben den herkömmlichen Anteilsklassen bieten wir bereits eine Impact-Tranche, die das wirkungsorientierte Investieren durch spezifische Wasserprojekte in Drittweltländern nochmals verstärkt.»

Ein Problem für nachhaltige Geldanlagen ist nach wie vor das Thema «Greenwashing». Den Grund dafür ortet Wyss im Fehlen einer globalen, einheitlichen Definition. «Zurzeit gibt es keine allgemeingültige Definition dessen, was als nachhaltiges Produkt gilt.» Unterschiedliche Länder, Organisationen und Unternehmen setzen verschiedene Standards und Kriterien bei der Beurteilung ein. Diese seien aber nicht immer transparent einsehbar. «Um dieses Problem anzugehen, sind Politik und Wirtschaft gefordert», so Wyss. Zwar bestehen schon Anstrengungen, wie etwa die EU-Taxonomie, aber bis sich diese Standards etabliert haben, wird es noch dauern. «Bis dahin orientieren wir uns an Nachhaltigkeitsiegeln, die angesichts der Vielzahl an Finanzprodukten auf dem Markt eine wertvolle Unterstützung bei der Auswahl verantwortungsvoller Geldanlagen bieten.»

Mit drei Milliarden Franken verwalteten Kundengeldern hat Tareno gerade ein lang ersehntes Ziel erreicht. Zudem wurden sie zum fünften Mal in Folge als bester Vermögensverwalter der Schweiz ausgezeichnet. «Diesen Pace wollen wir halten, um von den Top 15 in die Riege der Top 10 der unabhängigen Vermögensverwalter aufzusteigen», fügt Wyss an. Noch wichtiger sei für sie allerdings, die Adresse für unabhängige Vermögensverwaltung zu werden, sowohl für Private wie auch für Kundenberater und Mitarbeitende. Um dies zu erreichen, ist ihr nächstes Ziel, das Konzept der unabhängigen Vermögensverwaltung als Schlüssel zum Anlageerfolg noch breiter bekannt machen.

«Die Förderung der Mitarbeitenden war und ist noch immer frei vom Zwang bezüglich Quoten und Vorgaben.»

«Die Gen Z möchte bei ihren Investitionen das letzte Wort haben»

Seit ein paar Monaten ist Sabine Heller bei Lombard Odier für den Deutschschweizer Markt zuständig. Die Ex-CS-Frau spricht im Interview über weibliche Investorinnen, Kundentreue, die Generation Z und Private Assets.

Frau Heller, Sie leiten seit Anfang Februar die Niederlassung Zürich und sind damit auch für die Deutschschweiz verantwortlich. Vorher waren Sie bei den Grossbanken tätig. War es ein Kulturschock für Sie, bei einer Privatbank einzusteigen?

Für mich war es erfrischend, zu einer 228 Jahre alten Bank in Privatbesitz zu wechseln. Ein Haus, das langfristig planen kann und frei von Markt- und Aktionärsdruck ist. Der klare Fokus auf die ausschliessliche Verwaltung von Kundenvermögen bedeutet, dass ich jetzt viel mehr Zeit habe, mich mit Kundinnen und Kunden zu treffen.

Zürich ist nach Genf das zweitgrösste Office von Lombard Odier. Wie wichtig ist die Deutschschweiz für die Teilhaber der Genfer Privatbank?

Unser Haus ist seit 1989 in Zürich präsent. Wir beschäftigen hier rund 150 Fachleute, darunter alle Schlüsselfunktionen der Bank. Zürich und Genf sind die beiden Dreh- und Angelpunkte der Schweizer Finanzwelt. Für uns als Schweizer Privatbank mit Genfer Wurzeln ist es wichtig, in beiden Finanzplätzen stark präsent zu sein.

«Seinen Asset-Manager wechselt man nicht»; ist diese Aussage noch korrekt? Nach dem Zusammenbruch der CS konnte sicher auch Lombard Odier neue Kundinnen und Kunden gewinnen. In der Branche herrscht ein starker Wettbewerb, weshalb die Bedeutung der Kundenbeziehung wichtiger ist denn je: Sie ist das Herzstück des Private-Banking-Geschäfts und muss auf Vertrauen beruhen. Was heute für die Kunden weiter zählt, sind die Performance, ein massgeschneidertes Angebot und eine langfristige Vision. Dies insbesondere, wenn die geopolitische Unsicherheit die Märkte beeinflusst, wie es derzeit der Fall ist.

Wie schätzen Sie die Treue der Generation Z ein? Bleiben die Kinder der Babyboomer bei der Bank ihrer Eltern?

Die Bindung der nächsten Generation ist sicherlich eine unserer grössten Herausforderungen. Neue Daten zeigen, dass mehr als 85 Prozent der Erben sich gegen den Finanzberater ihrer Eltern entscheiden und stattdessen zu einer Bank gehen, mit der sie sich mehr verbunden fühlen. Es ist daher wichtig, zu verstehen, was der Next Gen bei der Vermögensverwaltung wichtig ist. Zu diesem Zweck haben wir die «Capstone Millennials»-Studie durchgeführt, die zu diesem Thema interessante Erkenntnisse liefert.

Welches sind die wichtigsten Punkte dieser Gen-Z-Studie?

Die nächste Generation möchte beispielsweise das letzte Wort bei ihren Investitionen haben und die ihnen vorgelegten Finanzanalysen ständig infrage stellen können. Weiter legt die Gen Z Wert auf Transparenz, nicht nur was die Anlageentscheidungen, sondern auch was die Gebühren betrifft. Die zwischen 1995 und 2010 Geborenen möchten alle Investitionsmöglichkeiten verstehen. Weiter schätzen es die Jungen, eine Beratungsperson zu haben, mit der sie sich identifizieren können. Das heisst, dass sie nicht unbedingt denselben Banker wie ihre Eltern haben möchten. Grundsätzlich will die Generation Z einer Marke vertrauen, mit der sie sich identifizieren kann und die ihre Werte teilt. Auch Nachhaltigkeit ist hier ein wichtiges Stichwort.

Um die Gen Z zu behalten, hat Ihr Haus eine generationenübergreifende Initiative lanciert. Wie sieht Ihre Strategie genau aus?

Unsere geschäftsführenden Partner, die als unabhängige Teilhaber strukturiert



Sabine Heller ist froh, für ein Haus zu arbeiten, das «frei von Markt- und Aktionärsdruck ist».

zeugung ist. Ich denke beispielsweise an Familien, die gemäss ihren Werten investieren möchten und langfristig orientiert sind. Auch die nächste Generation ist oft voll und ganz dem ökologischen Wandel verpflichtet und möchte ihre langfristigen Überzeugungen in ihren Portfolios mit derselben Konsequenz widerspiegeln.

Als reine Privatbank ist Ihr Haus auf Vermögensverwaltung fokussiert. So bieten Sie Ihrer Kundschaft auch Private Assets an. Solche privaten Vermögenswerte, die nicht an der Börse gehandelt werden, haben in den letzten Jahren eine regelrechte Demokratisierung erlebt. Wie sieht bei Ihnen der Zugang zu privaten Märkten aus?

Die Private Markets haben sich tatsächlich von «Nice-to-have» zu «Must-have» entwickelt. Dies ist zum Teil auf ihre Diversifizierungsvorteile zurückzuführen. In den USA werden bereits 60 Prozent der Unternehmensgewinne von privaten Firmen erwirtschaftet, und immer weniger Unternehmen sind an der Börse notiert. Lombard Odier hat in den letzten 15 Jahren sehr viel Fachwissen über nicht börsenkotierte Vermögenswerte aufgebaut und verfügt über ein Team von mehr als 30 Expertinnen und Experten – und wir erwarten, dass sich diese Zahl in den nächsten Jahren erhöhen wird. Unser Ziel ist es, alle Möglichkeiten, die private Vermögenswerte für unsere Kundinnen und Kunden bieten, bestmöglich abzudecken. Dies sowohl im Bereich Private Equity als auch bei Unternehmen in einem früheren Entwicklungsstadium.

Welche alternativen Anlagen empfehlen Sie neben Private Assets sonst noch aktuell?

Wir bleiben konstruktiv für Gold und halten an einem 12-Monats-Zielpreis von 2600 Dollar pro Unze fest. Da die Zinssätze sinken und die Bewertungen in einigen Bereichen attraktiv sind, suchen wir gerade nach interessanten Möglichkeiten im Bereich der börsenkotierten Immobilien. In unseren auf Schweizer Franken lautenden Portfolios haben wir kürzlich börsenkotierte Schweizer Immobilien aufgenommen, da sie attraktive Renditen bieten und die Fundamentaldaten wie eine starke Nachfrage, niedrige Leerstandsquoten und steigende Wohnungsmieten unterstützen.

Aktuell schaut die ganze Welt Richtung USA auf das Duell Harris - Trump. Wer wird das Rennen um das Weisse Haus machen und was bedeutet das für Anlegerinnen und Anleger?

Ich glaube, der Fight um die US-Präsidentschaftskandidatur wird sehr spannend werden. Wir gehen davon aus, dass ein Sieg der Demokraten zu einem gespaltenen Kongress und ein Sieg der Republikaner zu einem geeinten Kongress führen wird. Donald Trump als Präsident würde eine höhere Inflation sowie ein etwas höheres nominales Wachstum bedeuten. Die US-Notenbank Fed wäre dann gezwungen, ihren Zinssenkungszyklus bei etwa vier Prozent zu stoppen. Eine Wahl von Kamala Harris würde hingegen eine grössere politische Kontinuität bedeuten und die Fed würde die Zinsen bis Mitte 2025 senken. Ein Sieg der Demokraten würde sich unseres Erachtens eher neutral auf Aktien und den Dollar auswirken.

Interview: Mark Baer

Zur Person

Sabine Heller ist seit Februar 2024 bei Lombard Odier und verfügt mit ihren 45 Jahren über mehr als 27 Jahre Erfahrung im Bankensektor, wo sie verschiedene Führungspositionen innehatte. Zuletzt war sie Leiterin des Private Banking Zürich bei der Credit Suisse. Die neue Leiterin des Deutschschweizer Marktes bei Lombard Odier ist eine leidenschaftliche Läuferin und Velofahrerin. Die Mutter von zwei Kindern geht in ihrer Freizeit gerne in die Oper oder die Tonhalle und verbringt viel Zeit in den Bergen.

«Das Risikoprofil von Frauen ist nicht risikoscheuer als das von Männern.»

sind, repräsentieren zum Teil bereits die 7. Generation der Gründerfamilien. Dies zeigt, dass wir es schon seit fast 230 Jahren verstehen, neue Generationen zu halten. Auch auf Kundenseite stehen Kontinuität und eine langfristige Vision im Mittelpunkt, um nächste Generationen nicht zu verlieren. Wir bemühen uns, ein ganzheitliches Verständnis für jede Familie und die Struktur ihres Vermögens zu gewinnen. Wir entwickeln dann massgeschneiderte Vermögenslösungen, die auf den Zielen der einzelnen Familien und ihrer Mitglieder basieren, anstatt die nächste Generation nur isoliert zu betrachten.

Jüngste Studien sagen voraus, dass 40 Prozent des weltweiten Vermögens zukünftig in den Händen von Frauen liegen. Wie wichtig ist die weibliche Klientel in den letzten Jahren geworden?

Richtig, Frauen haben eine zunehmende finanzielle Kontrolle, und es ist wichtig für sie, einen Vermögensverwalter zu finden, der ihre Bedürfnisse voll und ganz versteht. Wir haben festgestellt, dass Frauen keine anderen Finanzprodukte, sondern eine andere Betreuung brauchen. Anlegerinnen sprechen sich stark für nachhaltige Anlagen aus, wobei 80 Prozent der Frauen erwarten, dass diese grünen Investments die Performance traditioneller Anlagen übertreffen oder mindestens gleich gut abschneiden. Es gibt das Klischee, dass Frauen beim Investieren weniger Risiken eingehen als

Männer. Wir haben jedoch festgestellt, dass dies nicht der Fall ist: Das Risikoprofil von Frauen ist nicht risikoscheuer als das von Männern. Die Kundinnen akzeptieren das Eingehen von Risiken, wenn es notwendig ist, um ein spezifisches Ziel zu erreichen.

Dauert die Nachfrage nach nachhaltigen Anlagen noch an?

Ja, Green Investments sind immer noch sehr gefragt. Mit unseren Kundinnen und Kunden führen wir einen kontinuierlichen Dialog über Nachhaltigkeit, die für uns eine zentrale Anlageüber-



QR-Code scannen und mehr über Lombard Odier erfahren.

KI für Aktienkursprognosen: Genauigkeit auf kurze Sicht, Grenzen auf lange Sicht

Gastbeitrag Künstliche Intelligenz (KI) wird eine transformative Wirkung auf Innovation und Gesellschaft haben. Die langfristigen Implikationen von KI auf die Wirtschaft zu beurteilen, ist derzeit kaum möglich. Nicht nur wegen der unsicheren Produktivitätsgewinne, die sie verspricht, sondern auch wegen der neuen Herausforderungen, die sie mit sich bringt.



Der Mensch wird immer in den Anlageprozess miteinbezogen.

ISTOCK

VON VERENA GROSS

Im Finanzsektor spielt KI heute eine entscheidende Rolle: Robo-Advisor, algorithmischer Handel oder automatisch gesteuerte Risikobewertungsmodelle optimieren den Ablauf im Betrieb, verbessern die Genauigkeit von Vorhersagen und erleichtern die Entscheidungsfindung.

Finanzinstitute möchten die Möglichkeiten selbstverständlich nicht nur für sich, sondern auch für ihre Kunden nutzen – etwa um eine Überrendite (Alpha) zu generieren, individuelle Anlagestrategien zu erstellen, neue Muster zu entdecken, den Handel zu automatisieren oder die Marktstimmung zu erkennen. In den achtziger Jahren begannen Portfoliomanager, Algorithmen für die Auswahl von Anlagen und das Risikomanagement einzusetzen. Diese simplen Einfaktormodelle, die zur Ermittlung von Risikoprämien verwendet wurden, entwickelten sich bald zu anspruchsvolleren Multifaktormodellen, die so unterschiedliche Phänomene wie Veränderungen der Analystenstimmung, die Positionierung der Anleger und die Stabilität der Unternehmensgewinne analysierten. Heute arbeiten Banken, die auf die neuen Technologien setzen, mit einer Vielzahl von Modellen, die auf maschinellem Lernen (ML) basieren.

Im April 2023 führte Morgan Stanley eine Umfrage durch, bei der über 60 Prozent der Privatanleger angaben, dass sie gerne von einem Finanzberater unterstützt werden möchten, der die Möglichkeiten von KI nutzt – allerdings nur, wenn ein Mensch dabei weiterhin die Richtung vorgibt. David Wright, Co-Head von Quest AI bei Pictet Asset Management, zufolge steht nicht zu befürchten, dass der Mensch bei Investitionsfragen überflüssig werden könnte.

Obwohl er der technischen Entwicklung aktuell kein Limit aufsetzen möchte, ist Wright davon überzeugt, dass der Mensch immer in den Anlageprozess miteinbezogen wird. Statt viele

Stunden mit der Datenanalyse zu verbringen, haben die Mitarbeitenden durch den Einsatz von KI mehr Zeit für menschliche Interaktion und die Beziehungspflege. Kein Selbstläufer, sondern ein Werkzeug

Traditionelles Investieren mit Einfaktormodellen ist darauf ausgelegt, Risikoprämien zu nutzen, also Anlagesignale, die sich auf die Wirtschaftstheorie stützen und durch empirische Forschung untermauert sind. Fortschritte bei der Rechenleistung und das Aufkommen der neuen Techniken haben die Grundlage für den Einsatz von ML und KI zum Trainieren und Erstellen von Aktienauswahlmodellen geschaffen, die über diese klassischen Prämien hinausgehen.

Aktienauswahlmodelle, die heute in KI-gesteuerten Investmentstrategien zum Einsatz kommen, verwenden Klassifizierungs- und Regressionsbäume, die Entscheidungsregeln abbilden, um Aktienrenditen vorherzusagen. Das sind ML-Algorithmen, die mehrere Entscheidungsbäume in einem iterativen Prozess kombinieren, um ein genaueres und robusteres Prognosemodell zu erstellen. Solche Modelle werden mit langfristig verfügbaren Daten trainiert, wobei etwa 250 bis 300 Merkmale aus Quellen wie Aktienfundamentaldaten, Analystenstimmung, Kalendereffekten oder Kurs- und Marktaktivitäten die Grundlage bilden.

Kurzfristige Aktienprognosen

Die meisten KI-basierten Investitionsmodelle haben einen Anlagehorizont von zwölf Monaten. Weil das Investitionsmodell zum Lernen kontinuierliches Feedback benötigt, sind längere Zeitspannen heute technisch nur schwer umsetzbar. Bei Pictet Asset Management wurde das KI-Modell für Quest AI gar auf einen Anlagehorizont von nur einem Monat trainiert. Das hat einen guten Grund: Bei einem Zielhorizont von einem Monat wird die Performance hauptsächlich vom Investorensentiment

Künstliche Intelligenz als «Black Box» wird von Investoren nicht akzeptiert.

getrieben. Dahinter steht die Überzeugung, dass über kurze Zeithorizonte das Verhalten der Anleger der Hauptfaktor für die Aktienrenditen ist. Durch die Kombination einer Vielzahl von Merkmalen bei gleichzeitiger Erfassung von Beziehungen und Interaktionseffekten zwischen den Daten sind die neuen Technologien ein leistungsfähiges Instrument, um diese Verhaltensänderungen schnell und effizient zu bewerten und somit genauere kurzfristige Prognosen zu erstellen.

Beim Investieren mit KI kommt es schlussendlich immer darauf an, wie ein zugrunde liegendes KI-Modell trainiert wird. Der Erfolg eines Modells hängt dabei stark von den verwendeten Daten und deren Bewertung ab. Die KI soll im vorgegebenen Datensatz dabei interessante Titel mit beispielsweise attraktiven Kurs-Gewinn-Verhältnissen finden. Dazu kommt, dass sogenannte Hype-Faktoren vom Modell gänzlich ausgeblendet werden sollen.

Die Erstellung eines zuverlässigen, schnellen und genauen KI-Modells, das kontinuierlich überwacht und angepasst werden kann, ist kompliziert und zeitaufwendig. KI-Modelle sind auf eine grosse Datenmenge angewiesen, was die Überwachung erschwert. KI-/ML-Modelle müssen deshalb immer von menschlichen Portfoliomanagern erstellt, überwacht und aktualisiert werden. Es geht nicht nur darum, ein funktionierendes Modell zu konstruieren, sondern vor allem darum, die richtigen Signale zu finden und eine strenge Disziplin anzuwenden, um Fallen wie «Overfitting» oder Bias-Fehler zu vermeiden.

Transparenz ist wichtig

Der Einsatz von KI-basierten Modellen im Investmentbereich ist neben der Komplexität immer auch mit Risiken behaftet. Die Annahme, dass Anleger KI als «Black Box» akzeptieren werden, gilt nicht mehr. Merkmale, Positionen, Risiken und die Leistung der zugrunde liegenden Inputs müssen transparent dargelegt werden können.

Besonders wichtig bei der Verwendung eines KI-Modells für Anlageentscheide ist somit die Fähigkeit des Portfoliomanagers, die Entscheidungsbasis transparent offenzulegen. Für Anleger wäre es fatal, wenn die Asset Allocation und Selektion von Einzeltiteln nicht nachvollziehbar wäre. Die langfristige Performance von KI-gestützten Anlagestrategien ist schwer einzuschätzen, da sie derzeit noch keine langjährige Historie vorweisen können. Dennoch bietet die neue Technologie den klaren Vorteil, frei von emotionalen Einflüssen zu sein.

Der Optimismus bezüglich KI sollte dennoch die Herausforderungen nicht ausblenden, die sie mit sich bringt. Der enorme Energiebedarf von Rechenzentren könnte die globale Strom- und Wasserversorgung gefährden. Das Potenzial für Arbeitsplatzverdrängung, ethische Überlegungen und Datenschutzbedenken sind relevante Fragen, die angegangen werden müssen, um einen verantwortungsvollen und gerechten Einsatz der neuen Technologien zu gewährleisten.

Neben den enormen Chancen, die KI im Finanzsektor schaffen kann, ist es wichtig, die Potenziale, Grenzen und Gefahren von KI genau zu verstehen. Nur so kann die Technologie wirklich verantwortungsbewusst für den Nutzen der Kunden, aber auch für die Optimierung innerhalb des eigenen Betriebs eingesetzt werden.

Gastbeitrag von Verena Gross, Leiterin Wealth Management der Zone Deutschschweiz bei Pictet.

Die Evolution von KI und ML in quantitativen Anlagestrategien

1980	Portfoliomanager beginnen Algorithmen (Einfaktormodelle) für die Auswahl von Anlagen und das Risikomanagement einzusetzen.
1990	Einsatz von anspruchsvolleren Multifaktormodellen, welche die Veränderung der Analystenstimmung, die Positionierung der Anleger oder die Stabilität der Unternehmensgewinne analysieren.
2000	Quantitative Strategien stossen auf breite Akzeptanz und die Zahl der Manager, die Hochfrequenzdaten zur Beurteilung von Angebot- und Nachfrageeffekten nutzen, nimmt zu.
2010	Erste ML/AI-Techniken zur Erfassung von Stimmungen aus unstrukturierten Datensätzen wie beispielsweise Text.
2020	Nutzung von ML/AI zur Entwicklung von nicht-linearen Modellen mit einer grossen Anzahl von Merkmalen, welche über traditionelle Risikoprämien hinausgehen.

QUELLE: PICTET WEALTH MANAGEMENT

Erfolgreiches Anlegen beginnt mit erstklassiger Beratung.

Die Finanzmärkte sind so komplex und dynamisch, dass es für viele Privatanlegerinnen und Privatanleger eine grosse Herausforderung darstellt, alle relevanten Entwicklungen im Auge zu behalten. Damit Sie die Chancen an den Finanzmärkten nutzen können, bietet Ihnen die Zürcher Kantonalbank verschiedene Anlagelösungen an. Dabei entscheiden Sie ganz nach Ihren persönlichen Bedürfnissen, wie viel Unterstützung Sie in Anspruch nehmen wollen.

ZKB Vermögensverwaltung

Sie haben weder Zeit noch Interesse, die Entwicklung der globalen Finanzmärkte zu verfolgen? Gleichzeitig möchten Sie sicher sein, dass Ihr Vermögen professionell investiert wird? Mit einem Vermögensverwaltungsmandat vertrauen Sie die Anlageentscheidungen Expertinnen und Experten an. So profitieren Sie von deren langjähriger Erfahrung und breitem Fachwissen. Basierend auf Ihrer gewählten Anlagestrategie und unserer Research- und Anlagekompetenz verwalten wir Ihr Vermögen. Dabei informieren wir Sie regelmässig transparent und umfassend über die getätigten Anlagen und die Entwicklung Ihres Portfolios.

ZKB Anlageberatung

Wenn Sie sich für das Anlagegeschäft und die Finanzmärkte interessieren und Ihre Anlageentscheidungen selbst treffen wollen, ist die ZKB die zuverlässige Partnerin an Ihrer Seite. Sie bestimmen, wie intensiv die Beratung und wie individuell die Anlageempfehlungen sein sollen. Wir bieten Ihnen auf Ihre Bedürfnisse und Präferenzen zugeschnittene Anlagevorschläge – immer im Kontext Ihres Gesamt-

portfolios. Ihre Risikobereitschaft und die gewählte Anlagestrategie stehen dabei im Zentrum. Zudem erhalten Sie periodisch Berichte mit Hinweisen zur Qualität Ihres Portfolios und umfassende Marktinformationen unseres CIO Expertenteams.

Drei Fragen an Christoph Schenk, CIO, Zürcher Kantonalbank

Warum lohnt sich ein Vermögensverwaltungsmandat?

Erstens macht die gewählte Anlagestrategie bei einer Vermögensverwaltung rund 90% des Anlageerfolgs aus – und diese Strategie ist individuell auf die persönlichen Bedürfnisse der Kundin oder des Kunden abgestimmt. Zweitens profitieren Kundinnen und Kunden von einer breiten Research- und Anlagekompetenz, die ein Privatanleger in der Regel nicht selbst abdecken kann. Und drittens gewinnt man dank der professionellen Verwaltung des eigenen Geldes Zeit für andere schöne Dinge im Leben.

Was macht die Vermögensverwaltung bei der ZKB aus?

Die Risikobereitschaft der Kundin

oder des Kunden steht im Zentrum jeder Anlageentscheidung. Sie erhalten ein breit diversifiziertes, professionell verwaltetes und globales Anlageportfolio. Die Kundenportfolios sind individuell aufgebaut, werden effizient bewirtschaftet und bieten Zugang zu von uns sorgfältig ausgewählten Asset Managern. Weiter sind die ZKB-Nachhaltigkeitsansätze auf allen Ebenen unserer Anlagephilosophie integriert.



Christoph Schenk, Chief Investment Officer, Zürcher Kantonalbank

Und ganz wichtig: Ohne Vertrauen geht nichts beim Geldanlegen. Wir sind uns unserer Verantwortung und Sorgfalts- und Treuepflicht bewusst und tragen dem entgegengebrachten Vertrauen grösste Sorge.

Wem empfehlen Sie ein Vermögensverwaltungsmandat?

Besonders empfehlenswert ist es für private Anlegerinnen und Anleger, die wenig Zeit, wenig Interesse und wenig Fachwissen mitbringen, wenn es ums Geldanlegen geht. Gerade wer einen langen Atem hat, kann über die Zeit von den Renditen an den Finanzmärkten profitieren.

Vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch

Unsere Kundenbetreuerinnen und Kundenbetreuer helfen Ihnen gerne bei der Auswahl der passenden Anlagelösung. Erfolgreiches Anlegen beginnt mit erstklassiger Beratung.

Jetzt Termin vereinbaren:



zkb.ch/anlegen

Rechtliche Hinweise

Dieses Dokument dient Informations- und Werbezwecken. Es stellt weder ein Angebot oder eine Empfehlung zum Erwerb, Halten oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder zum Bezug von Dienstleistungen dar. Jede Investition ist mit Risiken, insbesondere in Bezug auf Wert-, Ertrags- und allenfalls Währungsschwankungen, verbunden. © 2024 Zürcher Kantonalbank. Alle Rechte vorbehalten.

Wer Zeitung liest, lässt sich in Vermögensfragen eher beraten

Vermutet haben wir es schon lang, jetzt liegen handfeste Zahlen vor: Regelmässige Leserinnen und Leser der NZZ sind interessierter an Finanzthemen als Gelegenheitsleser – und auch besser informiert, wie eine Wirkungsstudie in Zusammenarbeit mit Swiss Life Wealth Managers zeigt.

SOPHIE ZELLWEGER

In einer Zeit des stetigen Wandels und zunehmender Komplexität in der Finanzwelt wird das Thema private Vermögensverwaltung immer relevanter. Eine kürzlich durchgeführte Studie zur Bekanntheit von Vermögensverwaltern hat sich diesem Thema gewidmet und dabei einen besonderen Fokus auf die Leserschaft der «Neuen Zürcher Zeitung» (NZZ) gelegt.

Die Ergebnisse sind eindeutig: Regelmässige Leser und Leserinnen zeigen eine signifikant höhere Vertrautheit und insbesondere Offenheit gegenüber dem Thema private Vermögensverwaltung im Vergleich zur nichtregelmässigen Leserschaft.

Die NZZ ist als mediale Plattform für Finanzthemen aus mehreren Gründen von Bedeutung: Sie bietet Leserinnen und Lesern spezialisierte Inhalte, die sich gezielt mit Finanz- und Wirtschaftsthemen befassen. Diese Leser sind oft gut gebildet und an wirtschaftlichen und finanziellen Themen interessiert, was das Medium zu einer idealen Plattform für zielgerichtete Werbung im Finanzsektor macht.

Die Studie zeigt, dass die regelmässige Leserschaft nicht nur mit privaten Vermögensverwaltungen vertrauter ist, sondern auch eine höhere Affinität zu entsprechenden Dienstleistungen und Werbemassnahmen aufweist.

Stärke der Bekanntheit

Ein markantes Resultat ist die hohe Bekanntheit spezifischer Vermögensverwalter bei Leserinnen und Lesern der NZZ. In der Umfrage gaben sie an, mit Namen wie UBS, Julius Bär, und Swiss Life signifikant vertrauter zu sein als Gelegenheitsleser. Diese Bekanntheit erstreckt sich auch auf weitere Anbieter wie das VermögensZentrum und die Bank Vontobel.

Besonders im ungestützten Bekanntheitestest, bei dem die Befragten spontan Vermögensverwalter nennen sollten, wurde die Dominanz der Leserschaft von NZZ-Titeln deutlich: 38 Prozent nannten die UBS, gefolgt von jeweils 15 Prozent bei VermögensZentrum und Julius Bär. Bei nichtregelmässigen Lesern erreichte keiner der Anbieter annähernd dieselben Werte.



Regelmässige Leserinnen und Leser von NZZ-Titeln sind offener für die Angebote von Vermögensverwaltern.

ADDOBE STOCK

wie durch gezielte Massnahmen und eine verstärkte Präsenz in Printmedien eine nachhaltige Markenbindung gefördert werden kann.

Bildung als Schlüssel

Ein anderer interessanter Aspekt der Studie zeigt, wie der regelmässige Konsum qualitativ hochwertiger journalistischer Inhalte offenbar zu einer besseren Finanzbildung beiträgt. Es besteht offensichtlich ein Zusammenhang zwischen der regelmässigen Lektüre der NZZ-Titel und einer gestiegenen Vertrautheit mit komplexen finanziellen Themen. Diese Kompetenz könnte aus Sicht der Finanzinstitute wiederum zu einer höheren Bereitschaft führen, Dienstleistungen von Vermögensverwaltern in Anspruch zu nehmen.

Die umfassende Auswertung der Studie bestätigt letztlich ganz einfach die Hypothese, dass regelmässige Leser und Leserinnen der NZZ ausgeprägtere Werte und Interessen entlang der Angebotsbandbreite von privaten Vermögensverwaltungen haben. Für diese Unternehmen in der Privatvermögensverwaltung bedeutet das in erster Linie, dass sie gezielt in Marketingkampagnen und Bildungsinitiativen investieren sollten, die auf diese anspruchsvolle und gut informierte Zielgruppe ausgerichtet sind.

Konsum von hochwertigem Journalismus scheint zu einer besseren Finanzbildung beizutragen.

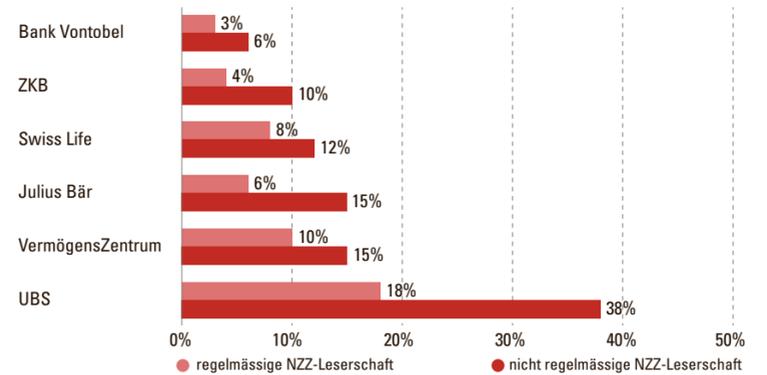
Eine weitere spannende Einsicht beleuchtet die Wahrnehmung und Wirkung von Werbung auf die Leserinnen und Leser der NZZ oder der «NZZ am Sonntag». Die regelmässige Leserschaft schenkt Werbung nachweislich mehr Aufmerksamkeit als die Kontrollgruppe. Besonders auffällig ist dabei die Vorliebe für Printwerbung.

Anzeigen in gedruckten Zeitungen und Zeitschriften werden von dieser Zielgruppe über alle untersuchten Dimensionen hinweg massgeblich positiver bewertet. In der Finanzbranche, wo Vertrauen und Seriosität entscheidend sind, kann Printwerbung daher besonders wirkungsvoll sein.

Diese Detailbeurteilungen sind von zentraler Bedeutung für Unternehmen, die ihre Marketingstrategien optimieren wollen. Sie bieten Hinweise darauf,

Bekanntheit privater Vermögensverwalter

Die regelmässige Leserschaft der NZZ/«NZZ am Sonntag» ist mit dem Thema «Private Vermögensverwaltung» deutlich vertrauter als die nicht regelmässige Leserschaft.



QUELLE: STUDIE BRAND LIFT AWARENESS, SWISS LIFE WEALTH MANAGERS



Diplomprogramme

Praxisnah. Modular. Kompakt.

Vermögensberater

mit eidg. Fachausweis/AWM

Experte in Wealth Management

mit eidg. Diplom/CIWM



Für mehr Informationen scannen Sie den Code

oder besuchen Sie www.azek.ch

.AZEK