

profi plus

Das Magazin der bank zweiplus für Schweizer Finanzdienstleister | 1/2015 | Nr. 8



Markus Glauser: «Mit «New Generation» sind wir einen Schritt voraus.»

Seite 4 und 5

Regulierungen
**So steht's aktuell
um FIDLEG & FINIG**
Seite 2

Standpunkt
**Wie die Beratung
umsatzrelevant wird**
Seite 7

Sesselwechsel
**Diese Finanzprofis machen
auf sich aufmerksam**
Seite 8

Editorial



Sehr geehrte Damen und Herren

Wir stehen aktuell mitten in der Diskussion rund um FIDLEG und FINIG. Mit den Regulierungen vergrössern sich für die Finanzdienstleister und ihre Kunden die administrativen Aufwände.

Nicht alle werden den künftigen Aufwand und die gleichzeitige Ertragserosion stemmen können. Die KMU-Finanzdienstleister und ihre Vertreter kommen nicht um eine Güterabwägung herum: Wo lohnt sich ein Kampf gegen – aus ihrer Sicht – übertriebene, wenig sinnvolle Regulierungen? Und wo wird es kein Drumherumkommen geben? In welchen Bereichen könnten die neuen Regulierungen gar Erleichterungen bringen?

Es wird beiderseitig Augenmass brauchen. Im Sinne eines starken Finanzplatzes mit starken Finanzdienstleistern. Aber mehr noch: Die Finanzindustrie müsse sich neu erfinden, es müsse eine neue Generation von Dienstleistungen entstehen: Diese Forderung ertönt ungebrochen aus politischen Kreisen und ist in einem durchaus vorwurfsvollen Ton gehalten. Die gleiche Forderung ertönt aber auch aus der Branche selber – und zeugt von Einsicht, zugleich aber auch vom Willen zur ständigen Weiterentwicklung.

Lesen Sie im «profi plus» den aktuellen Stand der FIDLEG/FINIG-Vernehmlassung. Aber auch, welche Erfahrungen Markus Glauser von Glauser+Partner mit unserem neuen Vergütungsmodell «New Generation» macht.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Freundliche Grüsse

Markus Aisslinger

CEO

Zwischen vernünftig und sinnlos Stand der Diskussion über Finanzmarktgesetze

Das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und das Finanzinstitutsgesetz (FINIG) nehmen Form an. Die kleineren und mittleren Finanzdienstleister fürchten sich vor einer wenig zielführenden Zunahme von Administration und Kosten.

Der Regulierungsdruck auf die Finanzdienstleister ist enorm. Bereits heute sind die anfallenden Regulierungskosten und der administrative Aufwand beträchtlich. Die geplanten Gesetzesreformen mit dem Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und dem Finanzinstitutsgesetz (FINIG) werden gerade für die Finanz-KMU Auswirkungen haben.

Die konkretere Ausgestaltung von FIDLEG und FINIG nimmt derzeit Form an, die Entwürfe befinden sich in der Überarbeitung, die eingegangenen Stellungnahmen werden ausgewertet. Der Zeitplan für die Verabschiedung von FIDLEG und FINIG sieht vor, dass bis Ende Jahr eine Botschaft zu den Gesetzesreformen vorliegen sollte. Im ersten Halbjahr 2016 wird sodann im Parlament darüber befunden. 2017 oder 2018 könnten die verabschiedeten Gesetze in Kraft treten. Dies sollte rechtzeitig zur EU-Regelung zur Äquivalenz geschehen und damit den Marktzugang zur EU sichern.

Administration nimmt zu

Die Finanzbranche reagiert auf die Entwicklungen rund um FIDLEG und FINIG zwischen kritisch-konstruktiv und ablehnend. Insbesondere die kleineren und mittleren Finanzintermediäre op-

ponieren auf breiter Front. Sie befürchten eine weitere Zunahme einer wenig sinnhaften Administration, die nicht den Kunden zugutekommt, sondern nur ein Mehr an Aufwand mit schwerwiegenden Kostenfolgen generiert. Vor diesem Hintergrund erachten sie die neue Finanzmarktgesetzgebung als sinnlos.

Bundesrätliches Verständnis

Bundesrat Johann Schneider-Ammann zeigte in seinem Antwortschreiben an den Fachverband Schweizer Finanzdienstleister Validitas Verständnis für die Situation der kleineren und mittleren Finanzdienstleister und für deren Haltung gegenüber FIDLEG und FINIG. Er sei überzeugt, schreibt er, «dass es alternative Massnahmen gibt, mit denen die angestrebten Ziele des zu verbessernden Anlegerschutzes wirksamer und kostengünstiger erreicht werden können. Seien Sie versichert, dass ich mich für eine redimensionierte und eine auf das Wesentliche beschränkte Version des Entwurfes zum FIDLEG/FINIG einsetzen werde.» Auch Daniel Roth, Leiter des Rechtsdienstes des Eidgenössischen Finanzdepartements (EFD), zeigt sich gesprächsbereit: «Ziel ist eine vernünftige, reduzierte Regulierung.»

Wichtige Informationen

Diese Publikation der bank zweiplus ag («bzb») wurde aus öffentlich zugänglichen Informationen und Daten («Informationen») erstellt, welche als zuverlässig erachtet werden. Trotzdem kann die bzb weder eine vertragliche noch eine stillschweigende Haftung dafür übernehmen, dass diese Informationen korrekt und vollständig sind. Mögliche Fehler dieser Informationen bilden keine Grundlage für eine direkte oder indirekte Haftung der bzb. Insbesondere ist die bzb nicht dafür verantwortlich, dass die hier geäusserten Meinungen, Pläne oder Details über Produkte, die Strategien derselben, das volkswirtschaftliche Umfeld, das Markt-, Konkurrenz- oder regulatorische Umfeld usw. unverändert bleiben. Obwohl die bzb sich nach besten Kräften bemüht hat, eine zuverlässige Publikation zu erstellen, kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese Publikation Fehler enthält oder unvollständig ist. Weder die Bank noch die Aktionäre der Bank oder die Mitarbeiter sind dafür verantwortlich, dass die hier abgegebenen Meinungen, Einschätzungen und Schlussfolgerungen zutreffend sind. Selbst wenn diese Publikation im Zusammenhang mit einem bestehenden Vertragsverhältnis abgegeben wurde, ist die Haftung der bzb auf grobe Fahrlässigkeit oder Absicht beschränkt. Darüber hinaus lehnt die bzb die Haftung für geringfügige Unkorrektheiten ab. In jedem Falle ist die Haftung der bzb auf denjenigen Betrag beschränkt, wie er üblicherweise zu erwarten wäre. Die Haftung für indirekte Schäden wird ausdrücklich abgelehnt. Diese Publikation stellt kein Angebot, keine Offerte oder Aufforderung zur Offertstellung zum Kauf oder Verkauf von Anlage- oder anderen spezifischen Produkten dar. Wir empfehlen Ihnen, vor einer Investition detaillierte Informationen über das jeweilige Produkt einzuholen.

«New Generation» kommt sehr gut an Transparenz im Umgang mit Retrozessionen

Die bank zweiplus hat mit «New Generation» für das Investment Depot ++ Fundstars eine Lösung im Umgang mit Retrozessionen entwickelt und lanciert. Der Markt hat «New Generation» bereits ausgezeichnet aufgenommen.

«New Generation» macht eine kundengerechte, individuelle und transparente Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben in der Frage der Retrozessionen möglich und antizipiert kommende Entwicklungen frühzeitig. Sämtliche Retrozessionen werden im Vermögensverwaltungs- und Beratungsgeschäft den Kundinnen und Kunden transparent gemacht. Die bank zweiplus verzichtet auf die Vertriebsentschädigungen von Produktanbietern und vergütet die Bestandespflegekommissionen für Fonds den Kundinnen und Kunden von Finanzdienstleistern unaufgefordert, zu 100 Prozent und ohne jeden Abzug. Zugleich macht «New Generation» für die Finanzdienstleister dank einer Servicegebühr zu Lasten der Kundinnen und Kunden eine Kompensation der Ertragsausfälle möglich.

Die automatische Rückerstattung der Retrozessionen auf Einzelkundenbasis wird durch «New Generation» möglich. Dies nicht nur im Rahmen der Vermögensverwaltung, sondern auch bei der Anlageberatung. Die Kundinnen und Kunden können anhand der Rückzahlungen transparent auf dem Privatkonto erkennen, wie viel Retrozession pro Anlagefonds gutgeschrieben werden. Damit geht die bank zweiplus einen Schritt weiter als alle anderen.

Keine Interessenkonflikte

Die Kundinnen und Kunden legen zusammen mit ihrem persönlichen Finanzberater individuell das Vergütungsmodell fest. Dabei können sie sich dafür entscheiden, dass ihnen alle generierten Retrozessionen direkt vergütet werden. Die Kundinnen und Kunden bezahlen ausschliesslich die vereinbarte Verwaltungsgebühr und erhalten die durch Finanzprodukte generierten Retrozessionen vergütet. Die Servicegebühr garantiert den Kundinnen und Kunden eine interessenkonfliktfreie Beratung durch ihren Finanzdienstleister. Gleichzeitig ermöglicht sie dem Vertrieb, die Einbussen in der Profitabilität wettzumachen. Die Servicegebühr definiert sich als Honorierung der Dienstleistungen wie Beratung, Überwachung und Auswahl der Anlagefonds, die der Finanzdienstleister erbringt.

Die bank zweiplus sorgt dabei als Depot- und Transaktionsbank für eine reibungslose Abwicklung der notwendigen Transaktionen und kümmert sich um die sorgfältige Verwahrung der Anlagen. ✚

Unsere Services

- **e-banking:** geschützter Zugriff für Finanzberater auf elektronische Konto-/Depotinformationen
- **Gebührenfreie Service Line:** für Finanzdienstleister und ihre Kundinnen und Kunden
- **Closed User-Group:** webbasierte Portale für Finanzdienstleister mit exklusiven Informationen und sämtlichen Verkaufsunterlagen zum Download
- **Individuelle Schulungen und Anlässe:** für Finanzdienstleister zur Verkaufsunterstützung ihrer Berarterteams
- **Private Labeling:** individuelle Produktzusammenstellungen unter dem Markennamen des Finanzdienstleisters

Unsere Produkte

- **Multimanager-Strategien zweiplus -** Vermögensverwaltung auf hohem Niveau
- **Fundstars -** Fondsdepot für Anlagefonds renommierter Finanzinstitute
- **Securities -** einfaches, logisch aufgebautes Wertschriftendepot
- **Privatkonto -** Basis für das persönliche Finanzmanagement
- **Sparkonto -** Sparlösungen für jede Lebensphase
- **Vorsorgeprodukte -** optimal abgestimmte Vorsorge- und Freizügigkeitsleistungen

Unsere Kontakte

- **Ihre Ansprechpartner:**
Erich Herrmann, Teamleiter
Account & Service Management
Schweiz
Martin E. Walter, EAM Desk
- **E-Mail:**
fdl.services@bankzweiplus.ch
- **Service Line:**
00800 00 77 77 00
Montag bis Freitag
8.30 bis 17.30 Uhr

Impressum

Ausgabe 1/2015 Erscheint in deutscher und französischer Sprache **Herausgeberin** bank zweiplus ag, CH-8048 Zürich, www.bankzweiplus.ch **Verlag und Redaktion** bank zweiplus ag, Postfach, Bändliweg 20, CH-8048 Zürich, profiplus@bankzweiplus.ch **Chefredaktion und Projektleitung** Jacqueline Sprenger **Redaktionelle Mitarbeit** Reto Bruseghini (Bruseghini Public Relations) **Kooperation mit finews AG** Claude Baumann (Seite 6 und 8) **Layout** metaphor Zürich, CH-8003 Zürich **Produktion** integrated communication solutions, CH-5246 Scherz / Erni Druck und Media AG, CH-8722 Kaltbrunn

Abonnement profiplus@bankzweiplus.ch



«Die Kunden sind ja nicht auf den Kopf gefallen»

«New Generation» im Markttest: Die ersten Erfahrungen

Welche Probleme löst «New Generation»? Und kann das neue Vergütungsmodell der bank zweiplus die Ertragsausfälle aufgrund der wegfallenden Retrozessionen wirklich wettmachen? Der unabhängige Vermögensberater Markus Glauser von der Glauser+Partner Vorsorge AG und Erich Herrmann von der bank zweiplus im angeregten Gespräch über Interessenkonflikte, Kundenreaktionen und über die neue Welt, die kommen wird.

Markus Glauser, Sie setzen «New Generation» bereits ein. Warum? Markus Glauser: «New Generation» bietet die Möglichkeit, einen Schritt voraus zu sein. Das höchste Gut eines Finanzberaters ist das Vertrauen. Die Transparenz, die «New Generation» in der Frage der Retrozessionen schafft, wird das Vertrauen der Kunden stärken. Für die Positionierung eines Finanzberaters auf dem Markt ist die Unabhängigkeit zentral, Interessenkonflikte – auch schönegeredete – müssen eliminiert werden. Mit «New Generation» ist das Thema «Interessenkonflikt» vom Tisch. «New Generation» macht transparent klar, dass der Finanzberater ausschliesslich dem Kunden verpflichtet ist.

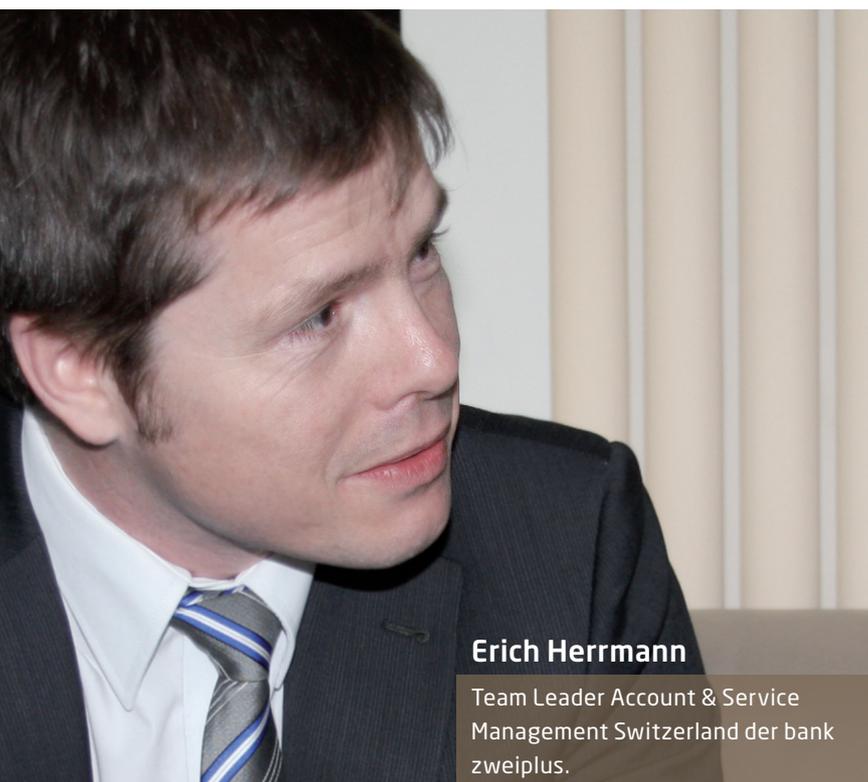
Welche Herausforderungen löst «New Generation» sonst noch? Erich Herrmann: Die rechtliche Herausforderung! Denn das Bundesgericht hat klar gesagt, dass Retrozessionen bei der Umsetzung eines Vermögensverwaltungsmandates dem Endkunden gehören. Für uns als Bank war es ein absolutes Ziel, als erste eine ganz konkrete Lösung anbieten zu können, die wirklich retrozessionsfrei ist respektive sämtliche Retrozessionen transparent aufführt. Mit «New Generation» bieten wir unseren Partnern und deren Kunden die Wahl im Umgang mit Retrozessionen. Das eröffnet der Vermögensberatung eine neue Möglichkeit, die Kundenbindung auf der Basis Vertrauen aufzubauen.

Welches sind die ersten Erfahrungen mit «New Generation»? Wie haben die Kunden reagiert? Markus Glauser: Wir haben die Kunden per Brief über die Einführung von «New Generation» informiert. 97 Prozent unserer Kunden haben die Änderung stillschweigend gutgeheissen. Darüber hinaus haben wir einige äusserst positive Rückmeldungen erhalten und keine einzige Negativreaktion!

Erich Herrmann: Vermögensberater müssen lernen: Sie erbringen gegenüber den Kunden eine Dienstleistung, die auch einen vernünftigen Preis haben muss.

Markus Glauser: Für all jene, die das bisher nicht so gehandhabt haben, ist das sicherlich eine Veränderung. Aber die Kunden sind ja nicht auf den Kopf gefallen! Sie wissen genau, dass die Beratung auch bisher nicht gratis gewesen ist. Jetzt kommt's auf den Tisch. In Zukunft werden sich die Honorare an den erbrachten Leistungen messen müssen.

Wenn die Beratung einen Preis erhält, wird sie auch transparenter. Und damit zu einem Wettbewerbsfaktor. Markus Glauser: Ja, genau. So wird die Beratung zu



Erich Herrmann

Team Leader Account & Service Management Switzerland der bank zweiplus.

f gefallen!»

fahrungen der bank zweiplus und ihrer Partner

einer Positionierungsmöglichkeit. Gerade auch gegenüber den Banken. Denn die Unabhängigkeit von uns kleineren Finanzdienstleistern wird gestärkt.

Erich Herrmann: Und die langfristige Kundenbeziehung wird nur noch möglich, wenn man den Kunden zufriedenstellt. Der Kunde von heute will, dass man ihm offen und transparent sagt, was für ihn das Beste ist. Es geht um die Lösung zugunsten des Kunden, nicht um Eigeninteressen. Das schafft Glaubwürdigkeit.

Welche Erfahrungen hat die bank zweiplus seit der Lancierung von «New Generation» gemacht?

Erich Herrmann: Es gibt einige Partner, die mit ihren Kunden das Thema Retrozessionen ohne «New Generation» klar und so weit wie möglich transparent geregelt haben und aus diesem Grund keine Veranlassung sehen, ihr Konzept zu ändern. Und dann gibt es die innovativen Berater, die auf eine solche Lösung gewartet haben. Ihnen liegt jetzt ein Modell vor, das nichts verheimlicht. Der Kunde sieht auf jeder Abrechnung, wie hoch die Bankspesen sind, wie hoch die Vermögensverwaltungsspesen sind oder in einem Beratungsverhältnis das Serviceentgelt. Der Kunde findet quartalsweise seine Retrozessionen abgerechnet. Das ist beim Grossteil unserer Partner ausgezeichnet angekommen. Viele haben ihre Kunden sofort umgestellt oder sind jetzt daran. Auch solche, die vom Gesetz her nicht müssten, haben begriffen, dass sie jetzt eine Vorarbeit leisten. Denn die Finanzwelt und speziell die Fondswelt werden sich verändern. Über kurz oder lang werden Retrozessionen komplett verschwinden. Wir bieten jetzt den Einstieg in die neue Welt.

Aber mit dem Wegfall von Retrozessionen fallen für die Finanzdienstleister auch Erträge weg. Und dies in einem schwierigen Umfeld. Kann dieser Ertragsausfall mit «New Generation» kompensiert werden?

Erich Herrmann: Ja, kann er. Zu «New Generation» gehört ein neuer Gebührenteil, den der Berater mit seinem Kunden vereinbaren kann, das sogenannte Serviceentgelt. Der Berater kann mit dem Kunden einen Prozentsatz festlegen, der die gesamte Betreuung des Depots honoriert. Dafür erhält der Kunde im Gegenzug sämtliche Retrozessionen gutgeschrieben.

Nach Ihren ersten Erfahrungen: Was fehlt noch in «New Generation»? Wie muss das Angebot weiterentwickelt werden? *Markus Glauser:* «New Generation» deckt unsere Bedürfnisse ausgezeichnet ab, wir sind damit sehr zufrieden. Allenfalls, dass die bank zweiplus den Partnern irgendwann eine All-in-Fee anbieten kann, sodass nicht mehr nach verschiedenen Gebührenkomponenten aufgeschlüsselt werden muss. Dies ganz im Sinne der Einfachheit und der Kalkulierbarkeit.

Erich Herrmann: Das Gebührenmodell haben wir im Auge. Gebühren sollen transparent sein, eine All-in-Fee ist für den Kunden einfach zu verstehen, entspricht aber nicht dem Verursacherprinzip. Im Moment dreht sich «New Generation» als neues Gebührenmodell um das Thema Retrozessionen. Aber das Modell an sich ist nicht abgeschlossen, es kann weiterentwickelt werden und bietet weitere Optionen. ❖



Markus Glauser

Unabhängiger Vermögens- und Vorsorgeberater; er besitzt, zusammen mit seinen Partnern, die Glauser+Partner Vorsorge AG mit Sitz in Bern und Brig.

Branchen-News

Kompakt, topplatziert, familiär

Die Asset-Management-Initiative lebt

Die 2012 lancierte Asset-Management-Initiative will Grosses: Binnen weniger Jahre soll die Schweiz zu einem international führenden Standort im Geschäft mit institutionellen Kunden aufrücken. Nachdem es lange still um das Vorhaben geblieben war, präsentierte Peter Grünblatt von der Schweizerischen Bankiervereinigung nun einen ganzen Strauss an Projekten: So sucht der Spiritus Rector der Initiative derzeit Sponsoren für die Finanzierung eines Asset-Management-Parks. Dort sollen junge Unternehmer aus der Branche ihre Geschäftsideen entwickeln. Für Anfang 2016 will Grünblatt zudem einen Asset-Management-Gipfel veranstalten, der im Umfeld des Weltwirtschaftsforums in Davos stattfinden soll. Schliesslich haben die Vorarbeiten zu einem Think-Tank sowie zu einem Asset-Management-Seminar an der Universität Zürich begonnen.

Neuer ETF-Spezialist im Schweizer Markt

Exchange Traded Funds, so genannte ETF, sind im Schweizer Markt weit verbreitet. Nun aber drängen Anbieter mit neuartigen Produkten in diese Domäne. Stark im Kommen sind zum Beispiel «Smart-Beta-ETF». Sie bilden Indizes auf unkonventionelle Weise ab, indem sie einen Teil ihres Portefeuilles nach einer aktiven Methodik verwalten. So verbessern sie idealerweise ihre Rendite oder zumindest das Risikoprofil im Vergleich zum Referenzindex. Ein Spezialist für solche Produkte ist die amerikanische Firma WisdomTree. Nun hat das Fondshaus gleich sechs ihrer ETF an der Schweizer Börse kotiert. Das vergleichsweise kurze Bestehen solcher Indexprodukte lässt leider noch keinen Schluss auf den langfristigen Erfolg zu.

Formula E: Durchbruch für Julius Bär

Es ist ein historischer Entscheid, der besonders für die Zürcher Bank Julius Bär von grosser Bedeutung ist: Die Schweiz macht nach einem Parlamentsentscheid

den Weg frei für einen Grand Prix in der Formula E. Das ist das Pendant zur Formel 1, aber mit Elektrofahrzeugen. Eine der Hauptsponsorinnen der Formula E ist Julius Bär. Der erste Elektro-Grand Prix in der Schweiz könnte bereits in der Saison 2016 stattfinden. Die Schweiz werde eine ideale Gastgeberin für ein solches Rennen sein, verspricht Julius Bär-Chef Boris Collardi. Gute Karten als Austragungsort hat Genf, wo unlängst schon eine Demonstrationsfahrt in der Formula E stattfand.

Das ist die effizienteste Kantonbank

Mit ihrer Staatsgarantie werden die Kantonbanken in der Branche gerne mal als geschützte Werkstätten belächelt. Doch wie sich zeigt, können es manche von ihnen punkto Effizienz durchaus mit der «privaten» Konkurrenz aufnehmen. Wie eine von finews.ch durchgeführte Analyse zeigt, geht der Titel der effizientesten Kantonbank an die Basellandschaftliche Kantonbank (BLKB). Im Schnitt erzielte dort jeder einzelne Mitarbeiter einen Bruttogewinn von 315 000 Franken. Ähnlich hohe Erträge generierten auch die Walliser und die Aargauische Kantonbank. Zum Vergleich: In der UBS belief sich der Bruttogewinn pro Kopf auf 56 000 Franken, in der Credit Suisse auf 80 000 Franken. Die höchsten Löhne im Schweizer Bankensektor zahlt nach wie vor die Bank Vontobel. Im Schnitt verdient ein Mitarbeiter dort im Jahr 334 000 Franken.

«Mister Dax» lanciert eigenen Fonds

Dirk Müller, Deutschlands bekanntester Börsenmakler, geht mit einem eigenen Aktienfonds an den Start. Namensgebung und Anlagestrategie hat er dabei von zwei Gurus abgeschaut: Warren Buffett und Benjamin Graham. Doch was hat «Mr. Dax» dazu bewogen, in der aktuellen Marktsituation einen eigenen Aktienfonds aufzulegen? «Ich habe dieses Projekt gestartet, da es zwar zahllose Aktienfonds gibt, aber keiner mich so

richtig überzeugt hat», sagt Müller. Das Resultat ist der «Dirk-Müller-Premium-Aktien»-Fonds. Er investiert in weltweit tätige Firmen mit Schwerpunkt USA und Europa. Nebst Value-Aspekten wie Bilanzstärke, erfolgreichem Geschäftsmodell, steigenden Unternehmensgewinnen, überdurchschnittlichen Ertragsbewertungen berücksichtigt Müller auch Transparenz, Fairness und Stabilität. Da er kein professioneller Fondsmanager ist, kooperiert er mit dem Vermögensverwalter Focam. Die Gelder verwaltet M.M. Warburg Invest.

Zürcher Finanzleute gründen Research-Boutique

Weil sich viele Banken vom Aktienresearch verabschieden, springen bekannte Finanzexperten in die Bresche: Martin Coninx und Björn Zern, beides langjährige Medienspezialisten, haben Research-Partner gegründet. Das Unternehmen will Finanzanalysen von kleinen und mittelgrossen Aktiengesellschaften erstellen. Der Vorstoss ist eine Reaktion darauf, dass viele Banken aus Kostenüberlegungen ihr Aktienresearch verkleinert oder gar aufgegeben haben. Leiter des neuen Research-Teams ist Ronald Wildmann, der früher bei der Bank Leu und der Credit Suisse tätig war. Zielkundschaft der neuen Firma sind Banken, Vermögensverwalter, institutionelle Investoren und Family Offices.

Fintech-Labor der UBS in London

Die UBS forciert seit Jahr und Tag die Innovationen im Fintech-Bereich. Und die Schweizer Grossbank hat gleich ein ganzes Team ins Londoner «Level 39» delegiert. Das ist der momentan gefragteste Fintech-Hotspot in Europa. Dort sollen die UBS-Leute mit Fachleuten neue Technologien und Anwendungen zur Digitalisierung der Finanzwelt entwickeln. Besonders interessiert ist die Bank an Systemen, mit denen sich der Zahlungsverkehr noch beschleunigen lässt. Ausserdem erforscht die UBS dort die virtuelle Währung Bitcoin. 

Standpunkt Beratungskompetenz wird umsatzrelevant

Wer den Rappen nicht ehrt, ist des Frankens nicht wert. Gerade - und je länger, umso mehr - in unserer Finanzbranche. Die Geldströme versiegen, die Margen erodieren. Alleine mit dem Verkaufen von Finanzprodukten ist kein Staat mehr zu machen. Denn die Retrozessionen als einträgliche Ertragsmöglichkeiten fallen weg und müssen substituiert werden. Am ehesten gelingt diese Substitution mit einer für den Kunden verständlichen Servicegebühr. Mit dieser Servicegebühr können Beratungsdienstleistungen für jedermann einleuchtend abgegolten werden. Wer also gerne und gut berät, wird honoriert.

Immer wichtiger wird für einen Finanzdienstleister darum die ausgewiesene Beratungskompetenz. Denn künftig wird sich mit der Beratung Geld verdienen lassen, weil der Kunde bereit sein muss, für einen Mehrwert bietende Beratung zu bezahlen. Ein System, das wie bisher die Beratung als vermeintlich gratis anbietet und damit auch entsprechend abwertet, wird nicht mehr länger aufrechterhalten werden können.

Ein bestens ausgebildeter Finanzberater wird für ein Unternehmen immer wichtiger, weil alleine schon sei-

ne Beratungskompetenz umsatzrelevant wird. Denn Kunden wollen nicht nur möglichst Performance bringende Produkte kaufen, sie wollen auch systematisch beraten und begleitet werden und verstehen, was sie kaufen, wie sich ihr Portfolio und ihr Vermögen zusammensetzt und welche Vorsorge ihnen einen sorgenfreien Lebensstandard auch im Alter erhält. Sie wollen eine unabhängige Finanzplanung, die sie sicher und erfolgreich durchs Leben trägt. Eine finanzplanerische Beratung, die umfassend aufgebaut ist, die sämtliche Optimierungsoptionen individuell und auf den Punkt berechnet aufzeigt, wird zum kundenbindenden Instrument.



Roland Gassmann
Mitglied der Geschäftsleitung
Geschäftsbereichsleiter Head of Intermediaries der bank zweiplus ag

Dafür braucht es von Seiten des Finanzberaters qualifiziertes Wissen und Können. Dieses Wissen und Können wird zum Wettbewerbsvorteil. Wer als Unternehmen die Qualität in der Finanzberatung fördert und diese mit entsprechender Aus- und Weiterbildung unterlegt, wird mit Vorsprung an die kommenden Herausforderungen herangehen. Und wer als Finanzberater seine Qualitäten und seine Bedeutung erkennt und bestens ausgebildet ist, wird Karriere machen. ❖

10er-Probe Das Team Services im Porträt



Von links nach rechts: Corinne Isabelle Heinisch, Martin Habrik, Jeannette Uhr, Jasmina Softic

- 1 So viele sind wir in unserem Team: **6, davon 2 Lehrlinge**
- 2 Er leitet das Team: **Martin Habrik**
- 3 So ist unser Team strukturiert: **Leiter Facility Management & Empfang (3 Rezeptionistinnen)**
- 4 So viele Telefongespräche führen wir täglich: **unterschiedlich, einmal 20 Telefonate am Tag, dann wieder 100**
- 5 So viele E-Mails schreiben wir wöchentlich: **rund 400**
- 6 Das ist unser wichtigstes Arbeitsgerät: **Wir hantieren mit den verschiedensten Geräten: Call Manager, Gegensprechanlage, Schliesssystem, Leitsystem, Videoüberwachung, Handy, Wertschutzanlage, TV, Notebooks für Präsentationen, Videokamera, Kaffeemaschine etc.**
- 7 In diesen Sprachen können wir die Kunden ansprechen: **Schweizerdeutsch, Hochdeutsch, Italienisch, Französisch, Englisch und Kroatisch**
- 8 Das bringt uns aus der Ruhe: **Improvisieren gehört zum Empfangsjob, deshalb bringt uns nicht einmal ein Alarm aus der Ruhe**
- 9 So viel Kaffee/Esspresso trinken wir täglich: **10**
- 10 Darüber reden wir in den Arbeitspausen: **Filme, Bücher, Mode, gutes Essen und die Rezepte dazu, schöne Feriendestinationen, Tiere**

in Kooperation mit finews AG



People

Diese Finanzprofis machen von sich reden


**Legg Mason:
Neue Filiale in Zürich**

Der US-Vermögensverwalter Legg Mason hat nach Genf nun auch in Zürich eine Filiale eröffnet. Zusammen mit Länderchef **Christian Zeitler** betreut **Edi Aumiller** (Bild) diesen Standort. Den Einstieg in die Finanzwelt vollzog Aumiller 2006 im «Junior Banking Program» der Credit Suisse. Danach war er für Franklin Templeton Investments als Senior Sales Executive tätig. Aumiller verfügt über ein Diplom in Banking und Finance und ist diplomierter Certified International Wealth Manager und Certified International Investment Analyst. Bei Legg Mason wird er die institutionellen Geschäftsbeziehungen in der Deutschschweiz weiterentwickeln.


**Vanguard: Schweiz-
Geschäft unter neuer
Aufsicht**

Vanguard ist ein Name, mit dem die Fondsbranche in der Schweiz künftig vermehrt rechnen muss. Denn kein anderer Asset Manager akquirierte 2014 so viel Neugeld wie dieses Unternehmen aus Philadelphia. In Europa ist Vanguard seit 2007 präsent und beschäftigt mittlerweile 250 Mitarbeitende. Neu steht diese Marktregion unter der Leitung von **John James** (Bild). Er löst **Thomas Rampulla** ab. James wird bald auch in der Schweiz Akzente setzen: Hierzulande ist Vanguard seit 2011 in Zürich vertreten. Die Leitung hat **Jacques-Etienne Doerr**.


**Credit Suisse fördert
Wiedereinsteigerinnen**

Frauenförderung steht bei der Credit Suisse offenbar nun hoch im Kurs. Neu unterstützt die Grossbank auch Wiedereinsteigerinnen. Ein entsprechendes Programm hat unlängst begonnen. Es heisst «Real Returns» und richtet sich an Frauen, die zugunsten ihrer Kinder eine längere Auszeit nahmen. Die Bank will

damit Talente zurückholen und die Diversität im Konzern erhöhen. Die Initiative geht auf **Pamela Thomas-Graham** (Bild) zurück, die im Top-Management für Talentförderung zuständig ist. Während dreier Monate können die Teilnehmerinnen Schulungsprogramme absolvieren und an Projekten mitarbeiten. Sie erhalten Zugang zum Senior Management und Möglichkeiten zur Erneuerung ihres Netzwerks. Die Teilnehmerinnen kriegen auch ein Salär und die Chance auf eine neue Anstellung oder zumindest auf ein verlängertes Praktikum.


**Raiffeisen: Compliance
und Dienstleistungen
gebündelt**

Die Schweizer Raiffeisen-Gruppe hat im Zuge einer Reorganisation ein neues Departement geschaffen. Es umfasst zentrale Dienstleistungen und Compliance-Funktionen. Die Leitung hat **Christian Poerschke** (Bild) übernommen. Der Schweizer stiess bereits vor zehn Jahren zu Raiffeisen und verantwortete in der Folge den Bereich «Unternehmensentwicklung & Controlling». Zuvor war er Berater beim internationalen Beratungsunternehmen Roland Berger Strategy gewesen. Poerschke ist diplomierter Betriebswirtschaftler.


**Wellershoff & Partner
mit neuem CEO**

Die in der Finanzbranche aktive Beratungsfirma Wellershoff & Partner war bisher zumindest nach aussen hin eine «One-Man-Show»: Der umtriebige Ex-UBS-Chefökonom **Dr. Klaus Wellershoff** baute das Unternehmen in den vergangenen fünf Jahren auf und leitete es in der Folge auch. Nun zündet er die nächste Stufe: Er übergibt das Amt des CEO an den Gründungspartner **Dr. Felix Brill** (Bild). Wie Wellershoff ist Brill ein ehemaliger UBS-Banker. Bei der Grossbank leitete er die Schweizer Konjunkturanalyse. Wellershoff ist weiterhin als exekutiver Verwaltungsratspräsident für die strate-

gische Entwicklung der Firma verantwortlich - und will «ausgewählte Kundenmandate» unverändert selber betreuen.


**J.P. Morgan AM:
Neuer Länderchef
in der Schweiz**

Der amerikanische Finanzkonzern J.P. Morgan hat im Asset-Management seine Präsenz in der Schweiz verstärkt. Neuer Länderchef ist **Patrick Beuret** (Bild). Er ist der Nachfolger von **Philipp Pfenninger**, der sich nun auf seine Rolle als Senior Sales Executive konzentriert. Zusammen mit **Peter Leffler**, der zuvor bei Swiss & Global sowie bei der UBS arbeitete, wird das Verkaufsteam dadurch massgeblich gestärkt. Der neue Country Head Beuret steht bereits seit 2011 im Sold von J.P. Morgan. Er spielte eine wichtige Rolle beim Ausbau des Schweizer Fondsgeschäfts und konnte einige der grössten Kunden anwerben.


**Ex-UBS-Banker in neuer
CEO-Funktion**

Michel Guignard (Bild) arbeitete lange beim Schweizerischen Bankverein respektive bei dessen Nachfolgerin, der UBS, zuletzt in einer Leitungsfunktion im Geschäft mit vermögenden US-Kunden. In der Folge war er CEO bei Kaiser Partners Financial Advisors und Managing Partner bei der auf US-Kunden spezialisierten Bellecapital International. Kürzlich hat er den CEO-Posten der LFG Holding übernommen. Das in Lugano domizilierte Unternehmen (LFG steht für Lugano Financial Group) ist mit seinen 30 Beschäftigten auf Asset Management, Immobiliendienste, Vermögensverwaltung für US-Kunden sowie auf Family-Office- und Trust-Dienste spezialisiert. Seit 2013 ist LFG auch in Zürich präsent und hat unlängst neue Büros bezogen. Die LFG-Gruppe will vor allem auf dem Finanzplatz Zürich wachsen. Darum erhält die neue Geschäftsstelle eine strategisch wichtige Rolle. ❖