

VON ALICE CHALUPNY

ZÜRICH Im Hickhack um Kickback-Zahlungen macht die UBS einen wichtigen, ersten Schritt. Am vergangenen Montag hat die Grossbank ihre Kundenberater informiert, dass sie bei den Vermögensverwaltungsmandaten in der Schweiz auf Retrozessionen verzichten wird. Von diesem Entscheid sind mehrere Zehntausend Kunden mit einem Anlagevermögen von mehreren Dutzend Milliarden Franken betroffen.

Konkret wird die UBS künftig keine Vertriebsentschädigungen von Fonds- und Zertifikatsanbietern mehr annehmen, deren Produkte sie ihren reichen Kunden ins Depot gelegt hat. Christian Wiesendanger, Chef der Vermögensverwaltung Schweiz, bestätigt dies. Er erwartet, dass die Umstellung bis in einem halben Jahr grösstenteils vollzogen ist.

Damit unterbindet die Bank einen Interessenkonflikt, für den die Branche seit jeher kritisiert wird. Nämlich, dass Kickback-Zahlungen die Banker dazu verleiten, sich nicht an den Kundenbedürfnissen auszurichten, sondern an den Provisionen. «Die Kunden wollen wissen, wofür sie bezahlen», sagt Wiesendanger. «Mit diesem Schritt stellen wir Transparenz her.»

Kritische Branchenbeobachter wie die Luzerner Professorin Monika Roth begrüßen den Schritt. «Die Zukunft gehört der Transparenz und der Unabhängigkeit», sagt sie, bedauert allerdings, dass der Entscheid erst jetzt gefällt wurde. «Er wäre spätestens nach dem ersten Retro-Urteil des Bundesgerichts von 2006 notwendig gewesen», sagt sie. «Hätte sich eine Bank von der Grösse wie die UBS bereits damals bewegt, hätte man noch von strategischer Weitsicht sprechen können.»

Die UBS verteidigt sich mit dem Argument, dass der Ausstieg nicht ohne die Produkthanbieter realisiert werden kann. Nur weil die UBS als eine der grössten Einkäuferinnen über eine genug grosse Marktmacht verfüge, hätten führende Anbieter eingelenkt.

Höhere Pauschalgebühren für die Verwaltungsmandate

Mit dem Rückzug aus den Retrozessionen verliert die UBS eine Ertragsquelle. Um wie viel Geld es genau geht, will die Grossbank nicht beziffern. Schätzungen gehen von einem hohen zwei- bis tiefen dreistelligen Millionenbetrag aus, je nach Berechnungsgrundlage.



ILLUSTRATION: KORNEL STADLER

Kickbacks: UBS bewegt sich

Wer der Grossbank die Vermögensverwaltung anvertraut hat, erhält retrozessionsfreie Produkte – die UBS verspricht mehr Transparenz bei den Gebühren

Auf das Geld verzichten will die UBS nicht: Sie wird die Pauschalgebühr für die Verwaltungsmandate erhöhen. «Die Gesamtkosten für den Kunden sollten auch nach dem Wechsel in etwa gleich bleiben», verspricht Wiesendanger. Die UBS wage die Preisanpassungen, «weil wir davon überzeugt sind, dass unsere Dienstleistungen heute so gut sind, dass der Kunde bereit ist, dafür direkt zu bezahlen».

Die Bank hat in den vergangenen zwei Jahren die Vermögensverwaltung hinter den Kulissen sukzessive umgebaut. Kernstücke sind das Investment Office mit 120 Ökonomen sowie die Einheit «Investment Product & Services» mit rund 2000 Spezialisten aus verschiedenen Bereichen. Damit

sollen vermögende Kunden rasch Zugriff auf das in der Bank vorhandene Wissen erhalten. Mit dieser Expertise im Rücken wagt die UBS jetzt den Test am Markt: Entweder sind die Kunden bereit, dafür finanziell aufzukommen. Oder sie wechseln den Anbieter.

Experten haben den Schritt der UBS kommen sehen. «Retrozessionen sind ein Auslaufmodell», konstatiert Manuel Ammann, Direktor des Schweizerischen Instituts für Banken und Finanzen an der Universität St. Gallen.

Weltweit haben die Überwacher Kickbacks den Kampf angesagt. Am schärfsten geht Grossbritannien vor: Dort sind Retrozessionen seit Anfang Jahr grundsätzlich verboten. Die Europäische Union beschäftigt sich im

MEINUNG

ALICE CHALUPNY RESSORTLEITERIN WIRTSCHAFT



Auch Kleinsparer wollen den Durchblick

Die UBS betritt als erste grosse Schweizer Bank die retrozessionsfreie Welt. Das ist mutig. Sie hätte abwarten können, was die Konkurrenten unternehmen. Stattdessen geht sie in die Offensive und verzichtet auf Provisionszahlungen von Fondsanbietern, wenn sie ihren Kunden solche Produkte ins Depot legt. Etwas jedoch ist störend. Bis auf weiteres kommen nur die vermögenden UBS-Mandatskunden in den Genuss von Transparenz

und garantierter Unabhängigkeit. Das Heer der Kleinanleger, das sein sauer verdientes Geld in Fonds gesteckt hat, muss weiter darauf warten. Viele Kleinsparer wissen wenig über die Tücken dieser Produkte. Gerade sie sind es, die besonders stark darauf angewiesen sind, dass ihr Bankberater ihnen reinen Wein einschenkt. Wenn es die UBS ernst meint, muss sie allen Kunden den vollen Durchblick gewähren – nicht nur den Reichen.

Rahmen der «Richtlinien über Märkte für Finanzinstrumente» (Mifid II) mit schärferen Vorschriften.

Auch in der Schweiz mehrten sich die Zeichen, dass der Regulator den Anlegerschutz in Anlehnung an die EU verstärken will. Das Terrain plafoniert hat das Bundesgericht, das im Oktober im Fall eines reichen UBS-Kunden festgestellt hatte, dass das Einbehalten von Retrozessionen ohne Kenntnis des Kunden nicht mehr zulässig sei.

Der Retro-Verzicht der UBS gilt zunächst nur für das Schweizer Buchungszentrum. Doch dabei soll es nicht bleiben. Die Grossbank bestätigt, weitere Märkte in Angriff nehmen zu wollen.

Branche arbeitet an neuen Entschädigungsmodellen

Dass die UBS vorerst nur ihre Mandatskunden in die retrofreie Welt transferiert, hängt auch mit dem erwähnten Bundesgerichtsentscheid zusammen, der allein diesen Bereich behandelt. Weil das Urteil die normalen Depotkunden ausklammert, ist juristisch umstritten, ob es auf diese Kundengruppe ausgeweitet werden kann. Deshalb warten die Banken noch ab. Doch: «Es wäre naiv von den Banken, zu glauben, man könne das intransparente Retrozessionsmodell aus der Vergangenheit auch in Zukunft im Anlageberatungsgeschäft weiterführen», sagt Manuel Ammann. Die regulatorischen Entwicklungen seien absehbar und würden die Vergütungsmodelle auch in der Anlageberatung verändern.

Bruno Patusi, Private-Banking-Experte beim Beratungskonzern Ernst & Young, weiss, dass die Finanzbranche neue Vertriebs- und Entschädigungsmodelle analysiert.

UBS wird neues Tarifmodell für Depotkunden einführen

Die UBS wird in den kommenden Monaten eine Neuerung in der klassischen Anlageberatung einführen. So werden die diversen, zum Teil unübersichtlichen Tarife und Kommissionen durch eine Pauschalgebühr abgelöst. Darüber hinaus ist ein mehrstufiges Modell in Arbeit, das sich an den Aktivitäten der Kunden ausrichtet. Im Zentrum steht eine fast tägliche, systematische Portfolioüberwachung mit konkreten Vorschlägen. Je mehr Dienstleistungen der Kunde in Anspruch nimmt, desto mehr soll er bezahlen.

ANZEIGE

«Erfolg ist das Ergebnis aus Talent, Disziplin und Präzision.»

LGT ist offizieller Sponsor von Tina Weirather.

Tina Weirather

Diese Erfolgsfaktoren gelten im Spitzensport und bei der Vermögensverwaltung. Nehmen Sie sich Zeit für ein Gespräch mit uns: LGT Bank (Schweiz) AG, Telefon 044 250 81 81.

LGT. Partner für Generationen. In Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, Zürich und an mehr als 15 weiteren Standorten weltweit. www.lgt.ch

