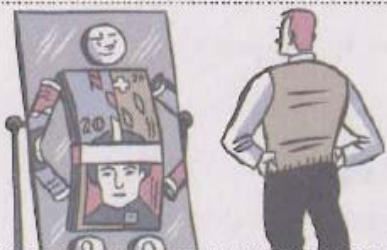


Kosten für die Vermögensverwaltung einsparen!



Geldspiegel
Fritz Pfiffner

Oswald Grübel, Chef der «neuen» UBS, hat im Kerngeschäft mit vermögenden Kunden (insgesamt 982 Mrd. Fr.) Sorgen. Noch fliesst hier mehr Geld ab, als neues hereinkommt. Das hat neben dem tiefen Vertrauensverlust auch mit dem Aderlass der Kundenberater (über 1000, davon rund die Hälfte freiwillig) zu tun.

Grübel hat grünes Licht gegeben, wieder neue Kundenberater anzustellen. Ferner soll nach Grübels Zielvorgaben Jürg Zeltner, Chef Wealth Management, die Bruttomarge von 89 Basispunkten wieder auf 100 Basispunkte bringen. Die UBS hofft, Kundenvermögen, das noch immer stark in liquiden Anlagen investiert ist, in marginträchtigere Produkte zu verschieben, wieder mehr Lombardkredite zu vergeben und generell höhere Preise für Dienstleistungen (neues Preismodell) bei den vermögenden Kunden durchzusetzen.

So einfach wird das nicht sein. Denn nicht nur die UBS, sondern die ganze Schweizer Vermögensverwaltungsbranche ist mit etlichen Kunden konfrontiert, deren Beziehung zu ihren Beratern oder besser Nicht-Beratern nachhaltig gestört ist. Denn es wurden den Kunden Produkte angedreht oder ins Depot gelegt, die nicht hielten, was die Berater verspro-

chen haben, sondern nur Gebühren und Rückvergütungen (Retrozessionen) für Banken beziehungsweise Verwalter generierten.

Heute fragen vermögende Kunden zu Recht: Zahle ich einen optimalen Preis für die Bankdienstleistungen? Welche Kosten kann ich bei gleichbleibendem Service einsparen? Gibt es versteckte Kosten bei meiner Vermögensverwaltung? Welche Retrozessionen bekommt mein Verwalter?

Für einen guten Vermögensverwalter sind Antworten kein Problem. Denn er arbeitet nur für den Kunden – mit einer fixen Gebühr – und lässt die Rückvergütungen dem Kunden zukommen. Natürlich hat ein solches Berater-Modell seinen Preis. Heute ist ein transparentes Gebührenmodell ohne inhärente Interessenkonflikte des Beraters noch nicht die Regel, sondern eher die Ausnahme.

Das wird sich ändern. Denn es etablieren sich Dienstleister, welche die

überforderten Kunden in den Kostenfragen unterstützen. Zum Beispiel die Firma Goodvalues AG in Baar. Dahinter steht Raoul Hinder mit einem Team erfahrener Banker. Hinder hat 2003 die Schweizer Niederlassung der deutschen Portfolio Consulting gegründet und analysiert bei sehr grossen Depots die Leistung der verschiedenen Asset Manager.

Goodvalues hat bei der Optimierung der Kosten auch mittlere Vermögen im Visier – zum Beispiel Kapitalauszahlungen aus der Pensionskasse. Im Auftrag der Kunden verhandelt Hinder mit Banken und Vermögensverwaltern. «Nach meiner Erfahrung liegen Kostenersparnisse von 20% und mehr drin», sagt Hinder. Der Kampf um Vermögen sei pickelhart, doch entscheidend sei, Transparenz herzustellen. Die Dienstleistung ist erfolgsorientiert, von den eingesparten Gebühren abhängig. Auch Grübels «neue» UBS braucht andere Berater.