

PENSIONSKASSEN-RATING 2019



Vom Leben und Altern

Die Illustrationen von Corinna Staffe auf dieser und den nächsten Seiten thematisieren künstlerisch, worum es bei allen Fragen der Pensionskassen und der Vorsorgeversicherer im Ureigensten geht: um uns Einzelne, um unsere Familie und um eine sorgsame gemeinsame Finanzierung der länger werdenden Altersphase.

Der Zinseszins macht's aus

In der beruflichen Altersvorsorge spart jeder für sich. Was jährlich an Zins hinzukommt, bestimmt wesentlich die Höhe der später entstehenden Pensionsrente. Die zinsträchtigste Pensionskasse zahlte über zehn Jahre betrachtet im Schnitt 2,5%. **SEITE 4**

Zum halben Preis

Die Offertrunde für ein KMU der Marketingbranche mit siebzehn Mitarbeitern hat Erstaunliches zutage gefördert. Die günstigste KMU-Pensionskasse verlangt halb so hohe Risiko- und Administrationskosten wie der teuerste Anbieter. **SEITE 9**

«Der Broker berät in aller Interesse»

MARKUS LEHMANN verteidigt die Leistungen der KMU-Versicherungsbroker.

Viele KMU lassen sich in der Wahl des Vorsorgepartners von einem Makler beraten. Gemäss Markus Lehmann, Präsident des Brokerverbands Siba, werden Auftrag, Ziele und Kosten schriftlich vereinbart. Deshalb sei Kritik an der Transparenz von Leistungen und Kostenverrechnung haltlos.

Herr Lehmann, wie werden Versicherungsbroker bezahlt für die Vermittlung von KMU-Lösungen der beruflichen Vorsorge?

Der Broker erbringt eine Dienstleistung für den Kunden. In der Mandatsvereinbarung wird schriftlich festgehalten, welches Vergütungsmodell angewendet wird. Der Kunde wählt zwischen Honorar, Courtage oder einem Mix von beidem. Das ist transparent und hat sich für alle Beteiligten bewährt.

Weshalb werden die Brokeraufwendungen oft versteckt als Teil der Durchführungskosten der Pensionskasse belastet?

Von der Beratung profitiert nicht nur der Arbeitgeber, sondern auch seine pensionsversicherten Beschäftigten. Gemäss Gesetz ist das

Fortsetzung auf Seite 10

Aus einem guten System ein besseres machen

EDITORIAL Die obligatorische berufliche Altersvorsorge meistert die Zukunft nur, wenn früher mit Sparen begonnen und das Aufzehren des Kapitals hinausgeschoben wird.

Thomas Hengartner

Die Schweizer Bevölkerung sorgt finanziell vor. In Pensionskassen sind 900 Mrd. Fr. gespart, in Vorsorgelösungen der Versicherer weitere 150 Mrd. und auf 3a-Konten und Wertschriftendepots nochmals 100 Mrd. Fr. Für die Altersfinanzierung wird sehr viel Geld auf die Seite gelegt. Welche Resultate die freien Pensionskassen bisher erreichen, die untereinander im Wettbewerb um KMU-Kunden und ihre Beschäftigten stehen, wird in dieser Beilage detailliert dargestellt.

Wie die Versicherungsbroker kleine und mittlere Unternehmen auf der Suche nach der optimalen Vorsorgelösung begleiten und wie sie die Kritik an der Höhe und der Verrechnung der Maklergebühren kontern, erklärt Brokerverbandspräsident Markus Lehmann im Interview.

Eine Reform der obligatorischen beruflichen Vorsorge ist unabdingbar, weil die Lebenserwartung seit der Schaffung des Vorsorgesystems vor bald vierzig Jahren erheblich gestiegen ist. Das Bundesamt für Statistik errechnet für einen 1967 geborenen Mann eine Lebenserwartung von 82 Jahren, für einen 2017 zur Welt gekommenen werden nach neuester Schätzung bereits 91 Lebensjahre veranschlagt.

Diese Zahlen machen klar, dass die Rentenberechnung angepasst werden muss. Doch das Schweizer Volk hat eine Senkung des Umwandlungssatzes, mit dem das Pensionsvermögen auf die mutmasslichen Rentenbezugsjahre aufgeteilt wird, an Urnengängen 2010 und nochmals 2017 abgelehnt. Die Zeche des zweimaligen Volksneins bezahlen alle pensionsversicherten Erwerbstätigen – jüngere wie ältere Beschäftigte. Die Vorsorgeeinrichtungen nötigen sie zu einem Zinsverzicht, damit die Bilanz im Lot

bleibt. Denn Versicherer wie auch Pensionskassen verwenden Teile des Anlageerfolgs und der nicht für Invaliditätszahlungen verbrauchten Prämien, um Rückstellungen für die längere Rentenbezugsdauer neuer Pensionsjahrgänge zu bilden. Deren individuell gespartes Vorsorgegeld allein reicht dafür nicht aus.

Der Pensionskassenverband verlangt, den Rentenumwandlungssatz unverzüglich zu senken und mit einem zusätzlichen Vorsorgesparen das absolute Rentenniveau zu halten. Dazu soll die Beitragspflicht früher als erst mit fünfundzwanzig beginnen und zudem auf einem umfänglicheren Teil des Erwerbseinkommens als bisher gelten. Noch bildet sich auf niedrigen Salären und besonders bei Teilzeitarbeitern kein oder nur wenig Vorsorgevermögen, weil für die Berechnung das Bruttosalar um einen Koordinationsabzug gekürzt wird.

Weitere Innovationen liegen auf dem Tisch. Die Volksinitiative «Vorsorge JA aber fair» verlangt ausser der Koppelung des Rentenalters an die Lebenserwartung, die Rentenzahlung in begrenztem Umfang an die Rendite der Pensionskasse zu binden. Erreicht würde das, wenn die Höhe der laufenden Renten von der Rendite des Vorsorgeträgers nach unten sowie – im Szenario deutlich höherer Marktzinsen – nach oben beeinflusst würde.

Der Interessenverein Faire Vorsorge fordert, die Benachteiligung älterer Arbeitnehmer sei zu stoppen. Lohnabhängige Sparbeiträge sollten nach diesem Vorschlag nicht mehr von 7% für junge Beschäftigte über mehrere Stufen bis 18% für ältere steigen, sondern altersunabhängig einheitlich werden.

Welche dieser Ideen von den Sozialpartnern aufgegriffen werden, wird sich zum Glück bald zeigen. Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbände sind vom Bundesrat beauftragt, noch dieses Jahr konkrete Vorschläge für eine Reform der obligatorischen beruflichen Vorsorge zu unterbreiten. Es ist höchste Zeit dafür.



CHRISTOPH WEBER

«Mit 40 die Vorsorgeplanung starten»

Der Vizechef der Zürcher Kantonalbank appelliert, bereits im mittleren Alter die Vorsorge, weitere Geldanlagen und Immobilienkredite aufeinander abzustimmen. **SEITEN 6, 7**

Freiheit für Gutverdienende

Jedes Unternehmen kann für sogenannte Gutverdienende eine Zusatzkasse wählen, um Lohnteile über jährlich 128 000 Fr. separat zu behandeln. Solche 1e-Pläne lassen unterschiedliche Anlagestrategien zu – mit allen Chancen und Risiken. **SEITE 10**

Im Zehnjahresschnitt 5,7% Rendite

Jede Vorsorgeeinrichtung hat ihr eigenes Rezept, wie sie das Sparvermögen investiert. Einige wenige nutzen das gesetzliche Maximum von Aktien- und Alternativenanlagen. Der Spitzenreiter erzielt das 1,6-Fache der Anlagerendite des Schlechtesten. **SEITE 12**

Anzeige

Pensionskassen sind in Form

Mit unserem modularen «Fitnessprogramm» macht Ihre PK auch in Zukunft eine gute Figur.

Nichts mehr verpassen. BV News abonnieren. Mobilier.ch/bvnewsletter

Ganz gleich, welche Entwicklung sich in der beruflichen Vorsorge abzeichnet. Mit der Mobiliar sind Sie in besten Händen. Dank der Genossenschaft profitieren Sie von nachhaltigen und partnerschaftlichen Lösungen. Wissenswertes unter: mobiliar.ch/berufliche-vorsorge

die Mobiliar

IMPRESSUM

Sonderbund «Pensionskassen-Rating 2019» zur Ausgabe Nr. 44 der «Finanz und Wirtschaft» vom 8. Juni 2019 in Zusammenarbeit mit der «Sonntagszeitung»

HERAUSGEBERIN
Verlag Finanz und Wirtschaft AG
Werdstrasse 21, 8004 Zürich
Verleger Pietro Supino

REDAKTION
Telefon 044 248 58 00, Fax 044 248 58 55
redaktion@fuw.ch, www.fuw.ch
Chefredaktor Jan Schwalbe
Leitung Thomas Hengartner
Art Director Andrea Brändli
Produktion Regina Gloor
Layout Sandra Meier

VERLAG
Telefon 044 248 58 00, verlag@fuw.ch
Leitung Marcel Tappeiner
Anzeigen Tamedia Advertising
Deutschschweiz: 044 248 58 11
Romandie: 022 322 34 35
anzeigen@fuw.ch, advertising.tamedia.ch
Abonnemente Telefon 044 404 65 55
Fax 044 404 69 04, www.fuw.ch/abo

TECHNISCHE HERSTELLUNG
DZZ Druckzentrum Zürich AG

AUTOREN
Thomas Hengartner
«Finanz und Wirtschaft»
Martin Spieler Fachjournalist
Adrian Bienz, Othmar Erni, Marcel Fenner, Marco Lüthi, Gaby Syfrig
und **Josef Zopp** Finanzspezialisten,
Weibel Hess & Partner WH&P, Stans

Illustrationen Corinna Staffe

Ein Angebot von Tamedia



Was der Vorsorgefranken hergibt

BERUFLICHE VORSORGE Jeder und jede spart für das eigene Alterskapital. Gemeinsam abgesichert wird das Invaliditätsrisiko.

Josef Zopp

Die berufliche Vorsorge versichert rund 5 Mio. Erwerbstätige und Rentenbezügler. Die Beschäftigten zahlen zusammen mit dem Arbeitgeber jedes Jahr über 50 Mrd. Fr. in die Institutionen der zweiten Vorsorgesäule ein. Die riesige Geldsumme wird zur Deckung verschiedener Leistungen und Sicherungen verwendet.

SPARBEITRÄGE

Der grösste Teil der Einzahlungen wird dem individuellen Pensionskassenkonto der aktiven Versicherten gutgeschrieben. Das Gesparte wird von der Vorsorgeeinrichtung kollektiv investiert, sodass mit dem Anlageertrag eine ansprechende Verzinsung geleistet werden kann.

Im Schnitt werden 82% der jährlichen Einzahlungen für diese Kapitalbildung eingesetzt. Der Mittelwert stammt aus dem Offertvergleich, den «Sonntagszeitung» und «Finanz und Wirtschaft» im Rahmen des Pensionskassenvergleichs zusammen mit dem Beratungsunternehmen Weibel Hess & Partner zum vierzehnten Mal in Folge durchgeführt haben.

Zu den grössten Herausforderungen der Finanzierung der beruflichen Vorsorge gehören die stetig steigende Lebenserwartung und die niedrigen Anlagezin-

sen. Für die Pensionskassen ist es kaum mehr möglich, genug Anlageertrag zu erwirtschaften, um die Rentenverpflichtungen zu decken und zugleich den Guthaben der aktiven Versicherten ausreichend Zins gutzuschreiben.

Die Hauptschwierigkeit sind die Verpflichtungen. Rentnern ist die garantierte Altersrente auch in negativen Börsenjahren vollumfänglich zu zahlen. Wegen der zunehmenden Lebenserwartung verlängert sich zudem die Rentenphase.

Das während der Erwerbszeit gesparte Vorsorgekapital reicht bei weitem nicht, um die mit dem hohen Umwandlungssatz festgelegte Pensionsrente für den zunehmenden Lebenszeitraum zu finanzieren. Die Kassen müssen den Fehlbetrag zulasten aller Versicherten aus den Reserven ausgleichen.

Das Kapitaldeckungsverfahren der zweiten Säule ist deshalb in Schieflage. Für das Jahr 2018 beziffert die Oberaufsichtskommission die systemfremde Umverteilung auf 5.1 Mrd. Fr. Korrigierende Massnahmen sind überfällig. Weil Reformen politisch blockiert sind, ist die berufliche Vorsorge als Ganzes gefährdet.

RISIKOPRÄMIEN

Nicht jeder Franken, der in die berufliche Vorsorge eingezahlt wird, wird für das Sparen eingesetzt. Rund 13% der jährlichen Einzahlungen werden zur Fi-

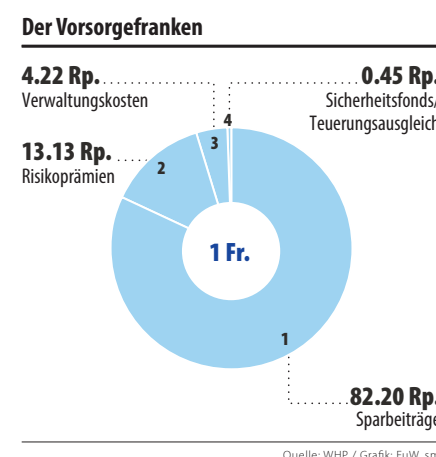
nanzierung von Invaliditäts- oder Todesfallleistungen aufgebraucht. Bei Arbeitsunfähigkeit oder bei Tod eines Erwerbstätigen entsteht ein Anspruch. Dieser Schutz ist für junge Personen besonders wichtig.

Zur Finanzierung der Pflichten bilden die Pensionskassen ausreichende Reserven oder delegieren diese Aufgabe an einen Rückversicherer. Beide Varianten werden durch Risikoprämien finanziert. Die Pensionskassen setzen diese Beträge nach eigenen Berechnungen fest. Einbezogen werden der Umfang versicherter Leistungen, die Altersstruktur des Mitarbeiterbestands des KMU sowie die Leistungserfahrungen mit anderen Betrieben derselben Branche. Hier spielt der Markt, weshalb ein regelmässiges Austesten der Bedingungen anderer Anbieter aus niedrigeren Risikoprämien ergibt.

VERWALTUNGSKOSTEN

Von jedem Vorsorgefranken gehen 4 Rappen an die Verwaltung der Pensionskasse. Diese Kosten führen trotz des geringen Ausmasses immer wieder zu Kritik. Mit den Verwaltungskosten sollen hauptsächlich die Administration und der Vertrieb gedeckt werden. Bei vielen Kassen reichen die von Arbeitgeber und Versicherten einverlangten Gebühren nicht aus, um alle Aufwendungen zu decken. Das Manko geht zulasten des Anlageertrags bzw. des Überschusses.

«Besonders für Jüngere ist bedeutsam, welche Leistungen die Pensionskasse bei Invalidität oder Tod zusichert.»



Die Höhe der Verwaltungskosten ist stark vom gewählten Vorsorgemodell sowie von den Mitbestimmungsbedürfnissen des KMU und seiner Belegschaft geprägt. Mit einem Pensionskassenwechsel kann versucht werden, die Kostenprämien zu verringern. Das Optimierungspotenzial dieser 4 Rappen je Vorsorgefranken ist jedoch begrenzt.

SICHERHEITSFONDS

Ein Bruchteil der jährlichen Einzahlung wird von den Pensionskassen für Teuerungsanpassungen der Risikorenten und für den Sicherheitsfonds BVG verwendet. Er ist eine nationale Einrichtung der beruflichen Vorsorge und sichert den Basisteil der Vorsorgeguthaben im Fall der Insolvenz einer Kasse ab. Die entsprechenden Kosten sind gesetzlich festgelegt und fallen bei allen Kassen gleich aus.

Teuerungsanpassungen sind für Invaliditäts- und Hinterbliebenenrenten zwingend. Pensionäre haben keinen Anspruch auf Teuerungsausgleich. Ihre Renten werden der Inflation nur angepasst, wenn die finanzielle Lage der Pensionskasse es zulässt und der Stiftungsrat gewillt ist, freiwillige Teuerungszahlungen auszurichten. In Anbetracht der angespannten Diskussion über Umverteilung wegen zu hoher Rentenzahlungen dürften sich Aufbesserungen für Pensionierte in den nächsten Jahren in Grenzen halten.

«Auch bei der beruflichen Vorsorge kommt es auf die Zutaten an.»

Lorenzo Centonze, Geschäftsleiter und Mitinhaber Oleificio Sabo, Lugano TI / Horn TG

Der Traditionsbetrieb setzt nicht nur bei der Herstellung von Speiseöl auf Qualität, sondern auch bei der zukunftsweisenden BVG-Lösung. Dank den Online-Services der AXA behalten das Unternehmen und seine Mitarbeitenden jederzeit den Überblick über ihre berufliche Vorsorge und deren Verwaltung.



AXA.ch/pensionskasse



Anzeige

26 Optiker-Fachgeschäfte
6 Glasbläsereien
18 Fensterproduzenten

Und über 12'288 weitere KMU haben bei uns den Durchblick.





«Ab 40 um Vorsorge kümmern»

VERMÖGENSANLAGE Christoph Weber, stv. Vorsitzender der ZKB-Generaldirektion und Leiter Private Banking, rät allen ab vierzig Jahren zu einer detaillierten Finanzplanung. Auswirkung auf die Altersvorsorge hätten alle Finanzentscheide, auch die Immobilienfinanzierung und die Art der Geldanlagen.

Herr Weber, viele Private haben riesige Bargeldbestände. Wie wollen Sie die Menschen überzeugen, vermehrt zu investieren?
Ich verstehe, dass viele Menschen aus Sicherheitsüberlegungen einiges an Bargeld halten. Für die Kunden ist es aber viel attraktiver, wenn sie Teile ihres Vermögens in Anlagen investieren. Da helfen wir mit unserer Erfahrung und zeigen auf, was mit einer professionellen Vermögensverwaltung erreicht werden kann.

Auch für Sie als Bank ist es rentabler, wenn die Kunden investieren. Warum sollte jemand seiner Bank ein Vermögensverwaltungsmandat erteilen?
Mit dem Vermögensverwaltungsmandat bieten wir eine gute Lösung für Kunden, die sich nicht selbst um die Anlage ihres Geldes kümmern möchten oder können. Man hat die Sicherheit, dass das Geld professionell investiert wird, und verfügt über interessante Renditechancen.

Allerdings ist ein Vermögensverwaltungsmandat teuer. Was rechtfertigt den Gebührenunterschied gegenüber einer selbständigen Verwaltung?
Die Kunden bekommen auch viel dafür. Wir verstehen uns als Berater nicht nur in Sachen Anlagen, sondern auch bezüglich Finanzplanung, Vorsorge und Finanzierung. Diese ganzheitliche Beratung ist aufwendig, ebenso die Technologie, die bereitgestellt werden muss, damit alle Vorschriften erfüllt werden und wir gegenüber dem Kunden täglich alle Risikoparameter aufzeigen können. Der Kunde soll vom bestmöglichen Fachwissen und von einer modernen Infrastruktur profitieren. Das hat seinen Preis.

Sie haben bei der ZKB einen neuen Vermögensverwaltungsansatz eingeführt. Worin wollen Sie sich von der Konkurrenz unterscheiden?
Wir haben der Anlageberatung einen völlig neuen Charakter gegeben. Der Kunde profitiert direkt von der Anlagekompetenz des Chief Investment Officer und seiner Spezialisten, und er

wird dabei digital unterstützt. Dadurch hat sich die Rolle des Anlageberaters grundlegend verändert.

Inwiefern? In vielen Instituten sind die Vermögensverwaltungsmandate eine eigentliche Gebührenmaschine. Die Depots werden möglichst mit eigenen Produkten abgefüllt, und die Bank verdient doppelt.
Unser Chief Investment Officer Christoph Schenk versteht sich als Anwalt der Kunden. Er ist völlig unabhängig und wählt die besten Anlageprodukte aus, egal, ob intern oder extern. Nur daran wird er gemessen. Das Ziel ist, in den Portfolios ein optimales Rendite-Risiko-Verhältnis zu erreichen, und nicht, die Depots mit möglichst vielen bankeigenen Produkten zu bestücken. Darin unterscheiden wir uns von der Konkurrenz. Der CIO muss die bestmöglichen Produkte zu bestmöglichen Gebühren für die Kunden einsetzen.

«Wir führen die bestmöglichen Anlageprodukte zu bestmöglichen Kosten.»

Klar. Kundenberater sollten auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. In der Praxis streben viele Vermögensverwalter allerdings primär einen möglichst hohen Umsatz mit bankeigenen Produkten an. Wie schaffen Sie den Kulturwandel?
Indem wir das Anreizsystem bei den Kundenberatern grundlegend verändert haben. Qualitative Kriterien werden weit höher gewichtet als früher. Die langfristige Kundenbeziehung und -zufriedenheit ist für uns viel wichtiger als ein kurzfristig möglichst hoher Umsatz mit eigenen Produkten. Wir sind keine Produktverkäufer, sondern wollen unsere Kunden durch ihre Lebensphasen mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz begleiten. Dabei geht es nicht immer nur um Anlagen, sondern auch um Finanzierungen, Finanzplanung oder Vorsorge.

Sie setzen mit der neuen Anlagewelt auf diversifizierte Portfolios, die gemäss der Strategie Ihres Chief Investment Officer Christoph Schenk möglichst optimal auf das Rendite-Risiko-Profil des Kunden abgestimmt sind. Wie hat sich Ihr neuer Ansatz im miserablen Anlagejahr 2018 bewährt?
Das schwierige Anlagejahr brachte für unseren Rendite-Risiko-Ansatz den Stresstest. Diesen haben wir bestanden. Unser System hat sich sehr gut bewährt. Das zeigen sowohl der Blick auf die Indizes als auch der Vergleich mit der Konkurrenz. Die Prozesse haben funktioniert. Aber klar: Auch für unsere Kunden war 2018 unerfreulich. Uns liegt

viel daran, dass die Kunden transparent informiert sind und verstehen, was mit ihrem Geld passiert.

Dazu haben Sie digitale Assistenten eingeführt. Wie ist das bei den Kunden angekommen?
Erstausnahmslich positiv. Wir haben vor der Einführung der Beratung mit Tablets ein Jahr lang intensiv daran gearbeitet und unsere Kundenberater entsprechend geschult. Fast alle der Kundengespräche finden heute mithilfe des Tablet statt. Und die Feedbacks der Kunden sind durchweg positiv, weil Auswirkungen unterschiedlicher Marktszenarien sehr verständlich dargestellt und erklärt werden. Die Kunden bekommen viel mehr Transparenz und verstehen die Risiken besser.

Zur ZKB gehört mit Swisscanto Invest auch einer der grössten schweizerischen Asset-Manager. Was bringt diese Zusammenarbeit unter einem Dach den Anlagekunden?
Das Investmentfachwissen von Swisscanto unterstützt uns sehr. Niemand zweifelt heute an unserer Kompetenz im Anlagebereich. Das hilft uns gegenüber institutionellen wie auch privaten Kunden.

Schaffen Ihnen die Staatsgarantie und Ihr Triple-A-Rating auch im Private Banking einen Vorteil?
Für viele Private-Banking-Kunden ist der Aspekt der Sicherheit ein sehr wichtiges Kriterium für die Wahl der Bank. Die Qualität der Gegenpartei spielt eine grosse Rolle. Viele ausländische Kunden, aber auch solche aus der Schweiz kommen bewusst zu uns, weil sie Sicherheit suchen. Sicherheit allein reicht allerdings nicht. Man muss auch die nötige Kompetenz vorweisen können. Diese haben wir, und die Zahlen beweisen es. Wir haben starke Zuflüsse im Anlagegeschäft.

«Beratung mit dem Tablet als digitalem Assistenten kommt gut an: Risiken lassen sich leichter erklären.»

Wie nah sind Sie selbst bei den Kunden?
Der direkte Kontakt zu Kunden ist mir wichtig. Nur so können wir die nahe Bank sein. Was ich oft erlebe: Ausser der Sicherheit beschäftigt unsere Kunden stark die Entwicklung der Vorsorgewerke in der Schweiz und wie sie den Lebensstandard im Alter finanziell sichern sollen.

Wie ist dies in Ihre Strategie eingeflossen?
Wir haben beispielsweise beobachtet, dass ältere Menschen sich Sorgen machen wegen der Trag-

barkeit ihrer Hypothek im Alter. Heute garantieren wir jedem – auch im Alter über 55 Jahren – die Finanzierung von Wohneigentum, wenn die grundsätzlichen Voraussetzungen dafür gegeben sind. Die Leute müssen wissen, dass sie in diesem Fall auch nach der Pensionierung in ihrem Wohneigentum bleiben können.

Kümmern sich die Kunden zu spät um ihre eigene Altersvorsorge?
Leider schon. Jeder sollte sich bereits mit 40 oder 45 um seine Vorsorge kümmern. Dabei sollte man sich bewusst sein, dass alle Finanzentscheide Auswirkungen auf die Vorsorge haben – auch die Immobilienfinanzierung oder die Art der Geldanlage. Man kann nicht früh genug mit seiner Altersvorsorge beginnen.

Die AHV ist unter Druck, und die Pensionskassenrenten sinken. Was raten Sie, damit man im Alter nicht den Gürtel massiv enger schnallen muss?
Ich rate, möglichst früh eine detaillierte Finanzplanung zu erstellen, die genau auf die individuellen Bedürfnisse einght. Es lohnt sich, mit der Bank eine gesamthafte Auslegung zu machen. Dann sieht man, ob und wo es Lücken gibt, und man kann noch etwas unternehmen.

Wie wollen Sie im Private Banking wachsen? Welche Ziele sind formuliert?
Wir konnten uns kürzlich mit der Swiss Re einigen, ihr Mitarbeiter-Hypothekportfolio mit einem Volumen von rund 800 Mio. Fr. zu übernehmen. Wir wollen auch in Zukunft vergleichbare Transaktionen abwickeln. Bei den Privatkunden sehen wir einen hohen Cashbestand auf den Konten. Da wollen wir die Kunden überzeugen, breiter zu investieren. Zudem sehen wir grosses Potenzial in unserem Firmenkundengeschäft im Hinblick auf Bankleistungen für das private Vermögen der Unternehmer.

Verzeichnen Sie 2019 eine weitere Zunahme der Vermögensverwaltungsmandate?
Bei den Vermögensverwaltungsmandaten wachsen wir zweiseitig. Bei den Beratungsmandanten legen wir ebenfalls stark zu. Auch der Markt der externen Vermögensverwalter ist für uns ein Wachstumsgebiet. Und obwohl wir schon seit Jahren konsequent eine Weissgeldstrategie verfolgen, entwickeln wir uns mit ausländischen Kunden dynamischer als im Inland.

Beobachten Sie diesen Trend auf dem gesamten Vermögensverwaltungssektor?
Eindeutig. Obwohl lange befürchtet wurde, dass die Schweiz ausländische Anlagegelder verlieren würde, haben die Schweizer Banken weiterhin

Vermögenswerte aus dem Ausland angezogen. Steuertransparente Kunden aus dem Ausland sind in der Schweiz weiterhin willkommen. Sie suchen Sicherheit und einen professionellen Partner. Da haben wir als Land einen grossen Pluspunkt, und ebenso wir als Bank.

Die ZKB hat den Steuerstreit abgeschlossen. Drohen keine juristischen Altlasten mehr wie bei UBS und CS, die erneut mit Milliardenforderungen aus dem Ausland konfrontiert sind?
Wir verfolgen Entwicklungen wie beispielsweise in Frankreich sowie Italien und die Vorwürfe gegen andere Banken genau. Konkrete Risiken in Zusammenhang mit der Steuerthematik von Kunden mit ausländischem Domizil sind uns keine bekannt. Wir halten uns strikt an alle Vorschriften und sind bei Kunden aus dem Ausland besonders vorsichtig.

«Die ZKB balanciert Tradition und Modernität. Doch Experimente überlassen wir anderen.»

Sie sind auch Aufsichtsratsvorsitzender der Zürcher Kantonalbank Österreich mit Sitz in Salzburg. Was planen Sie da?
Bei dieser Tochtergesellschaft stammen 80% der Kunden aus Österreich. Ein Teil der Kundschaft kommt aus Deutschland. Da wachsen wir dynamisch. Unser Fokus als Bank liegt aber bei den Kunden aus dem Inland.

Die ZKB wird 150-jährig. Wie soll sie sich weiterentwickeln?
Unser Ziel ist eine gesunde Balance von Tradition und Modernität. In den 150 Jahren hat sich die ZKB immer wieder verändert und zu einer modernen Bank entwickelt. Bei der Technologie und der Kundenausrichtung wollen wir aktuell sein. Aber bei der Strategie machen wir keine Schnellschüsse. Experimente überlassen wir anderen. Manchmal liegt in einer gewissen Langsamkeit viel Qualität.

Ein Experiment wagen Sie aber mit der Seilbahn über den Zürichsee. Kann das Projekt trotz Einsparungen 2020 realisiert werden?
Ich bin sehr zuversichtlich und freue mich über die meisten Zürcher auf die erste Fahrt über den Zürichsee. Die Seilbahn ist ein innovatives Projekt, das bei unseren Kunden sehr gut ankommt.

Interview: Martin Spieler

ZUR PERSON

Christoph Weber ist stellvertretender Vorsitzender der Generaldirektion der Zürcher Kantonalbank und seit über zehn Jahren Chef der Geschäftseinheit Private Banking. Davor war er als Leiter Private Banking Nord und Mitglied der Generaldirektion bei der Banca del Gottardo. Von 2000 bis 2006 war er Teil der obersten Leitung der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB) und ihrer Geschäftseinheit AAM Privatbank.

Anzeige

Vontobel

Wealth Management

Vorsorgelösungen mit Anlagekompetenz kombinieren

Die berufliche Vorsorge stellt für Sie und Ihre Angestellten einen wichtigen Pfeiler im Vermögensaufbau dar. Vontobel bietet Ihnen passgenaue professionelle Lösungen, die Ihren langfristigen Zielen entsprechen.

Treten Sie mit uns in Kontakt! Wir kennen die Lösungen.

vontobel.com/wm

Anzeige

Starke Lösung für Leader

Die perfekte 1e Vorsorgelösung für Einkommen ab CHF 127'980

Ihre Vorteile:

- ✓ Erfüllt den Wunsch nach Selbstbestimmung
- ✓ Keine Quersubventionierung
- ✓ Volle Kostentransparenz
- ✓ Frei in der Auswahl der Anlagestrategie
- ✓ Grosse Anzahl von Produkthanbietern
- ✓ Jederzeit den Überblick über Ihre Anlagen dank Liberty Connect

Interessiert?
Wir freuen uns auf Ihren unverbindlichen Anruf
Tel. +41 58 733 03 22
oder Ihre E-Mail an
welcome@liberty.ch

Liberty Vorsorge | Milchstrasse 14 | Postfach 733 | CH-6431 Schwyz
Tel. +41 58 733 03 03 | Fax +41 58 733 03 04 | welcome@liberty.ch | www.liberty.ch

LIBERTY
Die unabhängige Vorsorgeplattform



Bond Compass

Discover where trillions of dollars in fixed income assets moved in Q4 2018.

The Bond Compass is a new, quarterly report that leverages proprietary research from State Street Global Markets, providing a snapshot of fixed income flows and holdings indicators, extracted from a wider set of \$10 trillion¹ of assets. These indicators capture behavioural trends across tens of thousands of portfolios, representing 10%² of the global fixed income universe.

spdrs.com/fixedincome

Marketing communication. For professional clients use only. ¹Source: State Street Form 10-K, as of 31 December 2017. The fixed income flows and holdings indicators produced by State Street Global Markets, the investment, research and trading division of State Street Corporation, are based on aggregated and anonymized custody data provided to it by State Street, in its role as custodian. State Street Global Advisors does not have access to the underlying custody data used to produce the indicators. ²Source: Bank of International Settlements, 2017. The fixed income flows and holdings indicators produced by State Street Global Markets, the investment, research and trading division of State Street Corporation, are based on aggregated and anonymous custody data provided to State Street Global Markets by State Street, in its role as custodian. State Street Global Advisors does not have access to the underlying custody data used to produce the indicators. These metrics are generated from regression analysis based on aggregated and anonymous flow data in order to better capture investor preference and to guarantee the safe guarding of client confidentiality. Investing involves risk including the risk of loss of principal. ETFs trade like stocks, are subject to investment risk, fluctuate in market value and may trade at prices above or below the ETFs net asset value. Brokerage commissions and ETF expenses will reduce returns. The information provided does not constitute investment advice as such term is defined under the Markets in Financial Instruments Directive (2014/65/EU) and it should not be relied on as such. Standard & Poor's, S&P and SPDR are registered trademarks of Standard & Poor's Financial Services LLC (S&P); Dow Jones is a registered trademark of Dow Jones Trademark Holdings LLC (Dow Jones); these trademarks have been licensed for use by S&P Dow Jones Indices LLC (SPDJI) and sublicensed for certain purposes by State Street Corporation. State Street Corporation's financial products are not sponsored, endorsed, sold or promoted by SPDJI, Dow Jones, S&P, their respective affiliates and third party licensors and none of such parties make any representation regarding the advisability of investing in such product(s) nor do they have any liability in relation thereto, including for any errors, omissions, or interruptions of any index. Bond funds contain interest rate risk (as interest rates rise bond prices usually fall); the risk of issuer default; issuer credit risk; liquidity risk; and inflation risk. This document has been issued by State Street Global Advisors Limited ("SSGA"). Authorised and regulated by the Financial Conduct Authority, Registered No. 2509928. VAT No. 577659181. Registered office: 20 Churchill Place, Canary Wharf, London, E14 5HJ. T: 020 3395 6000. F: 020 3395 6350 ssga.com © 2019 State Street Corporation – All rights reserved. ID16704 2326239.4.1.EMEA.INST Exp. Date: 31/07/2019

STATE STREET GLOBAL ADVISORS **SPDR**®