

Massgeschneiderte Anlageberatung für aktive Investoren

Von **Eric Steinhauser**
und **Andreas Aebersold**
UBS Active Advisory Team

Die veränderten Rahmenbedingungen auf den Finanzmärkten erfordern von den Banken neue Produkte und Dienstleistungen. Mit Active Portfolio Supervision und Active Portfolio Advisory bietet UBS Private Banking aktiven Investoren spezielle Anlagekonzepte, die den individuellen Anlagestrategien entsprechen und sich direkt in den Portfolios umsetzen lassen.

In den vergangenen Jahren haben sich die Rahmenbedingungen im Private Banking stark verändert. Durch immer leistungsfähigere Kommunikationskanäle, vor allem das Internet, erhalten



Eric Steinhauser

die privaten Anleger auf eine Unmenge an Informationen rasch Zugriff, und die entsprechenden Börsenaufträge können in Echtzeit kostengünstig abgewickelt werden. Damit wird es für die Banken schwieriger, in den Teilschritten Informationsbeschaffung und Ausführung des Anlageprozesses (s. Grafik) für den Kunden einen Mehrwert zu schaffen.

Neben den technologischen Veränderungen haben auch die Entwicklung an den Börsen und die damit verbundene Bewusstseinssteigerung, dass mit einem langfristigen Engagement in Aktien eine höhere Rendite erzielt werden kann, dazu geführt, dass die Kunden eine aktivere Rolle einnehmen wollen. Zudem zeichnen sich die heutigen High Net Worth Individuals als sehr wirtschaftsinformiert aus. Die gesteigerten Bedürfnisse seitens der Kunden stellen die Banken vor neue Herausforderungen.

Active Portfolio Supervision und Active Portfolio Advisory

UBS Private Banking hat vor diesem Hintergrund mit Dienstleistungen im AAT (Active Advisory Team) auf die Veränderungen reagiert. Mit den Produkten APS (Active Portfolio Supervision) und APA (Active Portfolio Advisory) werden den Kunden massgeschneiderte Anlageideen unterbreitet, die ihrer langfristigen Anlagestrategie entsprechen und sich im Portfolio direkt umsetzen lassen. Das Risikomanagement für die Kunden steht dabei im Mittelpunkt der Beratung. Damit wird eine klare Trennung von der Han-

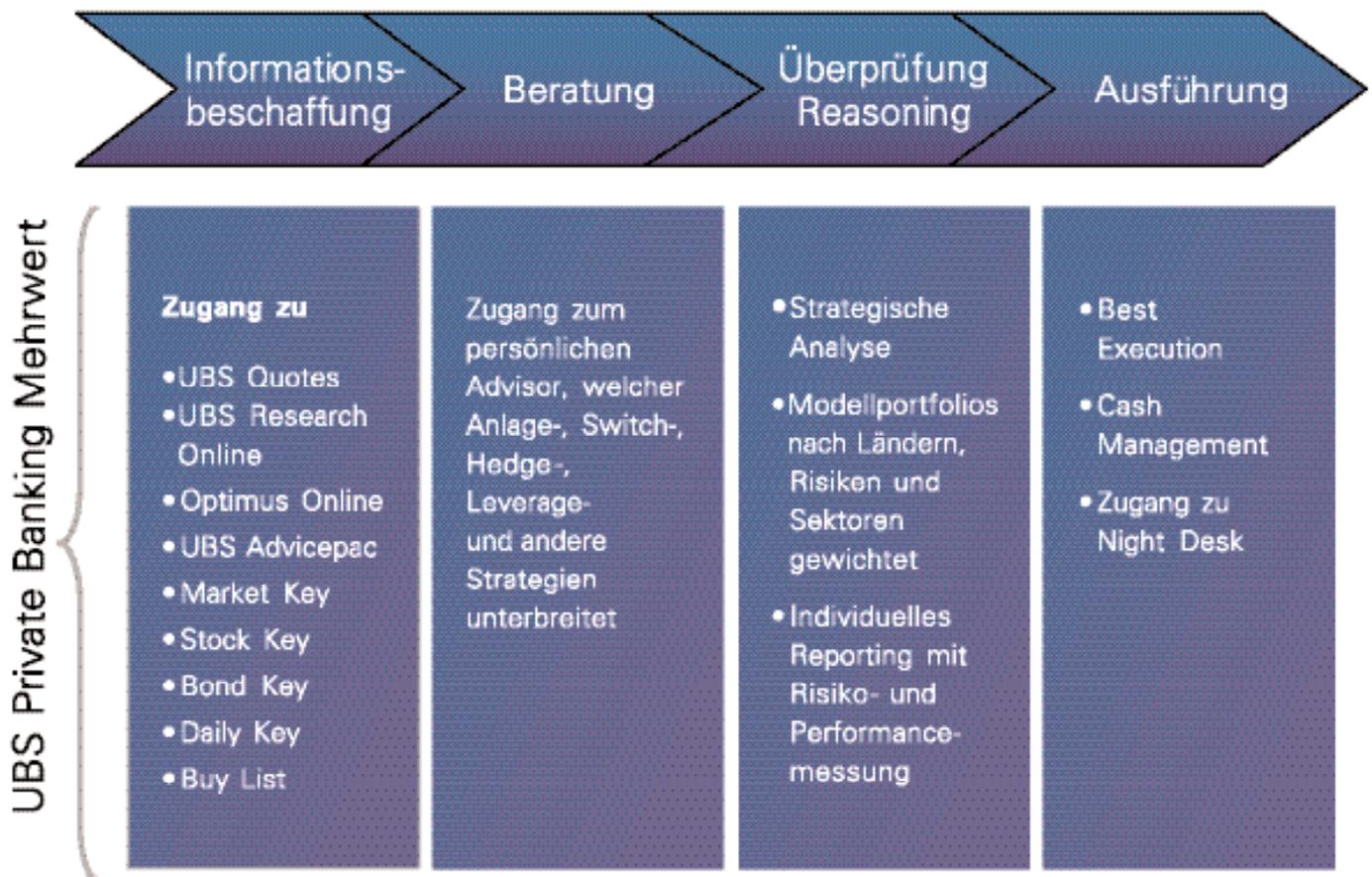


Andreas Aebersold

delsberatung erzielt, welche die Kunden mit Marktideen unterstützt und keinen systematischen Bezug zu den Kundenportfolios aufweist.

Mit den Dienstleistungen in den Produkten APS und APA werden Kunden betreut, die eine aktivere Beratung wünschen, bei denen komplexe und anspruchsvolle Anlagebedürfnisse jedoch einen massgeschneiderten Ansatz erfordern. Das Portfolio des erfahrenen Investors wird durch einen Investment Advisor des Active Advisory Teams analysiert und überwacht; daraus resultieren Anlagevorschläge, die dem Kunden unterbreitet werden. Der Investitionsentscheid wird aber immer durch den Kunden selber getroffen. Der Kundenberater bleibt weiterhin

Kompetente Unterstützung im Investmentprozess



Quelle: UBS PB AAT SC

die zentrale Vertrauens- und Bezugsperson des Kunden. Gleichzeitig erhält er den nötigen Freiraum, um sich verstärkt den anderen Aspekten der Kundenbeziehung zu widmen.

Ein AAT Mandat beginnt mit einem Gespräch zwischen dem Kunden, seinem Kundenberater und, beim APA Mandat, auch mit dem Investment Advisor. Das Festlegen des Risikoprofils (Risikobereitschaft und -fähigkeit) dient zur Definition der allgemeinen Anlagestrategie. Im Gespräch wird aber auch der Anlagerahmen, welcher die Anlageziele und -wünsche des Kunden berücksichtigt, erarbeitet. Diese individuellen Präferenzen fließen in die Beratung ein, wobei ein Risikovergleich mit der allgemeinen Anlagestrategie gezogen wird. Für das APA Mandat kann zudem ein individueller Benchmark für den Renditevergleich definiert werden.

Permanente und intensive Kundenbetreuung

Eine permanente und intensive Betreuung der Kunden wird durch den Investment Advisor sichergestellt, einem Anlagespezialisten mit langjähriger Berufserfahrung. Beim APS Produkt übernimmt ein Investment Advisor maximal 50 Mandate, beim APA Produkt 10 bis 15. Gleichzeitig übernimmt er die Stellvertretung für eine ähnliche Anzahl Kunden anderer Investment Advisor. Dieser Spezialist hat dank seiner Marktnähe raschen Zugriff auf das ganze Netzwerk der UBS. Dies erlaubt ihm, massgeschneiderte Lösungen, wie Absicherungs- und Gewinnoptimierungsstrategien, Strategien mit Hebelwirkungen sowie alternative Investmentstrategien, zur optimalen Abstimmung der persönlichen Bedürfnisse mit der Risikofähigkeit der Kunden zu erarbeiten.

Innerhalb des APS Mandates wird der individuelle Anlagevorschlag durch den Investment Advisor erarbeitet. Der Kunde kann anschliessend diesen Vorschlag mit dem Kundenberater diskutieren. Im Gegensatz zum APS, erhält der Kunde beim APA Mandat direkten Zugang zum persönlichen Investment Advisor innerhalb des AAT. Dabei werden aktuelle Ereignisse und Einschätzungen sowie Anlageideen mehrheitlich über das Telefon intensiv diskutiert. Der enge Kontakt mit dem Investment Advisor hilft dem Kunden, Marktchancen und -risiken frühzeitig zu erkennen und ermöglicht es ihm, entsprechend zu agieren. Der Kunde wird vom Investment Advisor aktiv über die gegenwärtigen Positionen und Portfoliorisiken orientiert. Zudem werden durch eine Simulation der diskutierten Anlageentscheide die Auswirkungen auf das Kundenportfolio

bezüglich Portfoliorisiko durch den Investment Advisor errechnet. Kunden schätzen den partnerschaftlichen Dialog sehr, der ihre Entscheidungsfindung aktiv unterstützt. Unabhängig von den Produktunterschieden sind alle Anlagevorschläge des Investment Advisor nur Empfehlungen; der Entscheid wird vom Kunden getroffen.

Unterschiedliche Preismodelle

Für die Beratungsdienstleistung der APA und APS Produkte wird ein Preis erhoben. Dieser richtet sich nach der Höhe der betreuten Vermögenswerte sowie der Beratungsintensität und Beratungskomplexität. Der Kunde kann zwischen zwei Preismodellen wählen: Ein modulares Modell verrechnet dem Kunden in transparenter Weise einzeln die Dienstleistungen wie den vereinbarten Beratungspreis, die Depotgebühren, Courtagen und andere an-

fallende Kosten; beim zweiten Modell wird mit dem Kunden eine Pauschalgebühr vereinbart, die neben der Beratung und den Courtagen auch alle weiteren bankinternen Kosten mit einschliesst. Bei der Pauschalvereinbarung erhält die Bank keine Erträge aus den generierten Börsentransaktionen. Damit ist gewährleistet, dass die Berater unabhängig von der Anzahl Transaktionen und somit im besten Sinne des Kunden handeln. Mehr als 80% der Kunden entscheiden sich für eine Pauschalvereinbarung.

In- und ausländische Kundschaft

Die Berater des Active Advisory Teams betreuen ihre Kundschaft aus den Standorten Zürich, Basel, Lugano und Genf. Angesprochen sind sowohl Kunden aus der Schweiz wie auch aus dem Ausland. Das Konzept wurde mittlerweile auch in den ausländischen

Standorten der UBS eingeführt und steht den Kunden in Frankfurt, London, Hongkong und Singapur zur Verfügung. Mit einem innovativen und einzigartigen Service wird den Bedürfnissen einer zunehmend anspruchsvolleren und aktiveren Kundschaft Rechnung getragen.

Das Vermögensberatungs-Archiv

www.private.ag