

«Herr Bögli, was genau ist eigentlich Wealth Management?»

Es gibt Begriffe, die verwendet man, ohne sie gross zu hinterfragen. Man meint, deren Bedeutung zu kennen, und geht davon aus, dass alle anderen genau dasselbe darunter verstehen. Doch wie war das schon wieder mit «Wealth Management»? Und mit «Private Banking»? Im nachfolgenden Interview erklärt Rolf Bögli, was genau er unter Wealth Management versteht und weshalb sich dieser Begriff (und die damit zusammenhängende Philosophie) bei UBS durchgesetzt hat.



Interview mit Rolf Bögli
Leiter UBS Wealth Management
Region Mittelland, Bern

PRIVATE: Herr Bögli, können Sie uns in wenigen Worten erklären, was Sie unter Wealth Management verstehen?

Rolf Bögli: Für mich bedeutet Wealth Management die ganzheitliche Betreuung wohlhabender Privatpersonen in sämtlichen Geldangelegenheiten. Im Mittelpunkt steht dabei die langfristige, vertrauensvolle Beziehung zwischen einem Kunden und seinem Berater bei der Bank.

Umfassenderer Ansatz im Wealth Management

PRIVATE: Ist das nicht mehr oder weniger dasselbe wie Private Banking?

Bögli: Die beiden Begriffe sind in der Tat zu etwa 80% deckungsgleich. Aber eben nicht zu 100%.

PRIVATE: Und wo liegt der Unterschied?

Bögli: Mit «Wealth Management» betont man, dass man den Kunden ein noch umfassenderes Dienstleistungs- und Produkteangebot bietet als beim Private Banking. Wealth Management geht über das eigentliche Private Banking hinaus, in Bereiche wie Vorsorge- und Nachlassplanung oder die Beratung an den Schnittstellen zwischen Banking, Recht und Steuern. Dazu kommt, dass wir

im Wealth Management nicht nur die Aktivseite eines Kunden mit seinen Anlagebedürfnissen, Zielen, Präferenzen und Aversionen berücksichtigen, sondern auch seine Verbindlichkeiten – und das Ganze unter Einbezug seines familiären, gesellschaftlichen, geschäftlichen, beruflichen, rechtlichen und steuerlichen Umfelds. Da sich diese Konstellationen zudem im Lauf der Jahre unweigerlich ändern, ist es wichtig, jeden Kunden in allen Lebensabschnitten zu begleiten, wenn möglich sogar über Generationen hinweg.

PRIVATE: Hat man das früher im klassischen Private Banking nicht auch getan?

Bögli: Bis zu einem gewissen Grad schon. Früher waren Zusatzberatungen

aber eher punktuell und situativ. Heute gehen wir im Wealth Management von vornherein mit einem ganzheitlichen Ansatz an eine Kundenbeziehung heran und überlegen uns, wie wir für einen Kunden heute – aber auch in Zukunft – die bestmöglichen Lösungen finden können. Vorsorgeplanung beispielsweise sollte man nicht erst an die Hand nehmen, wenn man kurz vor der Pensionierung steht. Wir analysieren also nicht nur die aktuelle finanzielle Situation eines Kunden, sondern berücksichtigen auch seine Lebensumstände und individuellen Ziele. Daraus resultiert in jedem Fall ein einzigartiges Lösungspaket, das sich aus ganz unterschiedlichen Aspekten zusammensetzen kann. Wichtig ist in der Folge, dass dieses Lösungspaket laufend überprüft und nötigenfalls angepasst wird.

PRIVATE: Seit wann bietet UBS Wealth Management an und nicht mehr Private Banking?

Bögli: Vor gut fünf Jahren haben wir den Entscheid gefällt, diesen Terminus bei UBS einzuführen. Die grundsätzliche Philosophie, also die umfassende Betreuung unserer Kunden, gehört jedoch schon seit Jahren zu unserem Selbstverständnis. Dieses Selbstverständnis ist auch kommunikativ wahrnehmbar und differenziert uns. Deshalb haben wir uns für diesen Begriff entschieden.

PRIVATE: Ist der Wechsel intern ohne grössere Querelen über die Bühne gegangen?

Bögli: Unsere Arbeitsweise wurde dadurch nicht beeinträchtigt. Wir haben auch schon vor zehn Jahren einen exzellenten Service geboten. Neu war

vielleicht der systematische Ansatz, mit dem wir die Beratung für unsere Kunden zu einem positiven Erlebnis machen. Insofern ergaben sich durch den Wechsel keine Schwierigkeiten.

PRIVATE: Und wie ist der Zungenbrecher «Wealth Management» bei der Kundschaft angekommen?

Bögli: Unsere Kunden sprechen uns natürlich schon darauf an. Dies bietet die Chance, ihnen unseren umfassenden Service aufzuzeigen. Grundsätzlich legen sie jedoch weniger Wert auf Bezeichnungen als auf die dahinterstehenden Dienstleistungen.

Das Potential entscheidet, nicht das Vermögen

PRIVATE: Gibt es ein Mindestvermögen, das ein Kunde bei UBS einbringen muss, damit er Wealth-Management-Kunde werden kann?

Bögli: Wichtiger als eine absolute Zahl ist für uns das Potential. Ein junger Unternehmer beispielsweise, der noch kaum Vermögen besitzt, aber dank seiner Geschäftsidee über entsprechendes Potential verfügt, ist sicherlich ein möglicher Kunde.

PRIVATE: Trotzdem muss es doch gewisse Untergrenzen geben.

Bögli: Die Grenzen sind fließend. Das Bedürfnis und das Potential des Kunden stehen im Vordergrund. Grundsätzlich betreuen wir Kunden mit einem investierbaren Vermögen ab 250'000 Schweizerfranken im Wealth Management.

PRIVATE: Sollte ein Kunde möglichst sein ganzes Vermögen der UBS anvertrauen oder haben Sie keine Berührungspunkte, wenn jemand sein Geld auf verschiedene Banken verteilt?

Bögli: Optimal ist es natürlich schon, wenn er sein ganzes Vermögen bei uns deponiert, optimal für die Bank, aber auch für den Kunden. Wichtig ist aber so oder so, dass wir den Gesamtüberblick über sein Vermögen und seine Verbindlichkeiten haben und Hauptansprechpartner für seine Wealth-Management-Anliegen sind.

PRIVATE: Ist der Übergang vom Retail zum Wealth-Management-Kunden in

jedem Fall auch mit einem Wechsel des Ansprechpartners verbunden?

Bögli: In jedem Fall steht der Wunsch des Kunden im Vordergrund. Das Produkteoffering ist jedoch im Wealth Management wesentlich vielseitiger. Demnach sind die Bedürfnisse des Kunden natürlich entscheidend. Ein Wechsel kann jedoch durchaus vorkommen. Wir begleiten aber unsere Kunden auf diesem Weg intensiv und versuchen, ihren Bedürfnissen zu entsprechen.

PRIVATE: Generell zum Kundenberater oder Relationship Manager: Hat ein Kunde, je nachdem, was für ein Problem ihn gerade beschäftigt, unterschiedliche Ansprechpartner oder hat er immer denselben Betreuer?

Bögli: Das ist ein ganz wichtiger Punkt: Jeder Kunde hat seinen persönlichen Berater, bei dem alle Fäden zusammenlaufen. Übrigens wird die Bezeichnung «Kundenberater» bei UBS in allen Geschäftsbereichen verwendet. Tatsächlich verstehen wir im Wealth Management darunter die aktive Beziehungspflege, also das Relationship Management, zu unseren Kunden. Gegebenenfalls holt der Kundenberater Spezialisten aus verschiedenen Fachbereichen an denselben Tisch mit dem Kunden – gerade bei grösseren Vermögen ist der Beizug von Spezialisten aus verschiedensten Fachgebieten und interdisziplinäres Teamwork oft unerlässlich. Nichtsdestotrotz bleibt der Kundenberater immer der «Single Point of Entry» für seinen Kunden.

Zusammenarbeit mit externen Spezialisten

PRIVATE: Regelt UBS alle Wealth-Management-Fragen im Hause selbst oder arbeiten Sie gegebenenfalls auch mit externen Spezialisten zusammen?

Bögli: Es kann in der Tat vorkommen, dass wir bei sehr seltenen und spezifischen Fragestellungen intern nicht über die geeigneten Spezialisten verfügen und deshalb mit Partnern zusammenarbeiten.

PRIVATE: Was wäre ein typisches Beispiel für eine Zusammenarbeit mit solchen Partnern?

Produkte und Dienstleistungen im Wealth Management

Wealth Management als gesamtheitliche Vermögensberatung und -betreuung umfasst sämtliche Produkte und Dienstleistungen, die in der Vermögensbildung, -erhaltung, -vermehrung und -übertragung eingesetzt werden können. Dazu gehören u.a. die folgenden:

Banking

- Vermögensverwaltung
- Anlageberatung
- Portfoliomonitoring
- Risikomanagement
- Finanzplanung
- Liquiditätsplanung
- Asset- und Liability-Management

Rechtsberatung

- Güterrechtliche Planung
- Erbschaftsplanung
- Nachfolgeplanung für Unternehmer

Steuerberatung

- Steuerplanung und -beratung
- Beratung bei Wohnsitzwechseln im In- und Ausland
- Erbschaftssteuerplanung

Verschiedenes

- Kauf- und Verkaufsberatung bei Immobilien
- Kauf- und Verkaufsberatung bei Kunstgegenständen
- Vorsorgeplanung

Die Produkte- und Dienstleistungspalette kann bei Bedarf individuell erweitert werden.

Wealth Management bedeutet die ganzheitliche Betreuung wohlhabender Privatpersonen in sämtlichen Geldangelegenheiten. Im Mittelpunkt steht dabei die langfristige, vertrauensvolle Beziehung zwischen einem Kunden und seinem Berater bei der Bank.

Bögli: Dies kann beispielsweise im internationalen Steuerrecht vorkommen.

PRIVATE: Apropos externe Zusammenarbeit: Wie sieht es beim Einsatz von Fremdprodukten, etwa Anlagefonds anderer Banken, aus?

Bögli: Wealth Management bedeutet, dass man immer den Kunden in den Mittelpunkt stellt. In letzter Konsequenz heisst das, dass wir ihm die für

ihn am besten geeigneten Produkte anbieten – auch wenn diese von der Konkurrenz stammen. Wir sprechen hier von der sogenannten «offenen Architektur».

PRIVATE: Zum Schluss eine Frage, die jeden potentiellen Kunden sicherlich auch interessiert: Was kostet das Wealth Management der UBS?

Bögli: Eine allgemeingültige Aussage über die Kosten des Wealth Manage-

ment ist unmöglich, dafür sind zu viele Variablen im Spiel. Da wir uns in einem kompetitiven Umfeld befinden, kann ein Kunde jedoch davon ausgehen, dass unser Preis-/Leistungsverhältnis stimmt – sonst hätten wir ja nicht derart erfreuliche Wachstumsraten gerade in diesem Bereich. Letztlich muss die Rechnung aber für beide Seiten, für die Kunden und die Bank, aufgehen, damit eine Zusammenarbeit langfristig erfolgreich sein kann. ●

What exactly is wealth management? And private banking?

There are certain terms whose meaning seems to be obvious to everyone. But what about “wealth management” or “private banking”, for instance? Is there a difference? And what does “wealth management” really mean?

Wealth management is the comprehensive personal consulting and individual care of wealthy individuals in all financial matters, based on a long-term, trustful relationship between a client and his partner at the bank. This is almost a definition of private banking but not quite. Wealth management offers clients an even broader range of products and services than private banking in fields such as retirement or estate planning and at the junctions of banking, law and taxes. Furthermore, wealth management does not only consider a client’s assets with his investment needs, goals, preferences and aversions but his liabilities as well – and all of this always in the wider context of his personal, social, professional, legal and tax environment. Since these constellations inevitably change over the years, it is crucial to accompany a client throughout all the phases of his life, if possible even over generations.

While in the past supplementary consulting in private banking usually occurred in special situations, modern wealth management follows a different, comprehensive approach from the beginning, striving for the best overall solutions for a client today and tomorrow. Consequently, the analysis of a client’s situation is not limited to financial aspects but includes all his life’s circumstances and his goals. This results in a unique solution package for each individual client which can and will be checked and re-checked over time and adjusted flexibly to changing circumstances.

Potential more important than current assets

To become a UBS wealth management client, potential is more important than current assets. A young entrepreneur, for instance, who hardly owns any assets but has a brilliant business idea with great potential would certainly be a welcome client. Therefore, while UBS wealth management clients usually have

investable assets of at least 250,000 francs, what is really important are a client’s needs and prospects.

In order to obtain an overall view of a client’s assets and liabilities and to give him the best possible advice, it is preferable to have all his assets deposited at UBS. However, this is not a precondition to become a UBS wealth management client although we should be his main partner in this respect.

Personal relationship managers

Each UBS wealth management client has his personal relationship manager. If necessary, the relationship manager consults specialists from throughout the bank to solve particular problems for his client but basically he remains his “single point of entry” to the bank. If solving complex problems requires particular know-how, the relationship manager organizes specialists from various fields in interdisciplinary teamwork sessions to find the perfect solution for his client. It may even be necessary to consult external experts if, for instance, questions regarding international tax law are involved.

Wealth management means that the client is always number one. This also means that we offer him the best products for his particular needs and goals – even if they come from the competition. This is what we call “open architecture”.

And the costs? It is impossible to make generalizations about the cost of wealth management at UBS. However, as we work in a competitive environment, clients can be sure that our cost/performance ratio is correct – otherwise we would not have such high growth rates in this field. In the end the equation must work out for both sides, the client and the bank, to be able to build up a long-term, mutually successful relationship.