

# UBS – die Finanzboutique für Rechtsanwälte und Notare

**Mit einer Bank können Rechtsanwälte und Notare in drei verschiedene Kundenbeziehungen treten: als Privatkunden, als Kanzlei oder Law Firm und als Vertreter ihrer Klientinnen und Klienten, die ihrerseits wieder Private oder Unternehmen sein können. Doch das bedeutet nicht, dass es deshalb drei verschiedene Ansprechpartner braucht. Bei UBS jedenfalls erhalten Rechtsanwälte und Notare alles aus einer Hand.**



**Von Rolf Bögli**  
Leiter UBS Wealth Management  
Region Mittelland, Bern

Wen rufe ich für meine Hypothek an? Wer hilft mir bei der Partnerfinanzierung meiner Kanzlei? Wo finde ich Spezialisten für das aktuelle Escrowgeschäft? Rechtsanwälte und Notare sind mit einer Vielzahl von Fragen finanzieller Natur konfrontiert. Vielerorts wenden sie sich deshalb, je nach Situation, an einen Privatkundenberater, an einen Relationship Manager im Business Banking, einen Spezialisten für Unternehmensfinanzierung oder vielleicht auch einmal an einen Mitarbeiter in einem Call Center, wenn es nur um eine einfache Geldüberweisung geht.

## **Eine Bank, ein Ansprechpartner**

An acht Orten in der Schweiz hat UBS spezielle Anlaufstellen für Rechtsanwälte und Notare geschaffen, so auch in Bern. Anwälte und Notare finden da einen direkten Ansprechpartner für all ihre finanziellen Belange – für sich als Privatperson, für ihre Kanzlei, aber auch für ihre Klienten, seien dies Privatpersonen oder Unternehmen. Ein einziges Tor führt somit zum umfassenden Angebot des globalen Finanzdienstleisters UBS. Der spezialisierte Kundenberater für Anwälte und Notare agiert dabei als persönlicher Berater und Türöffner, der die verschiedenen Spezialisten und Ab-

teilungen der Bank je nach Bedarf kontaktiert und koordiniert. Doch was genau bieten diese Kundenberater Rechtsanwälten und Notaren konkret?

- *Dienstleistungen für Rechtsanwälte und Notare als Privatpersonen:* Persönlichen und privaten Anliegen von Anwälten und Notaren tragen die Kundenberater mit umfassender und strukturierter Beratung Rechnung. Dafür nutzen sie das weltweite Netzwerk und das globale Know-how von UBS.

- *Dienstleistungen für Kanzleien:* Aus einer breiten Palette von Produkten und Dienstleistungen stellen die Kundenberater individuelle Lösungen zusammen, die den Herausforderungen von Kanzleien gerecht werden.

- *Dienstleistungen für Klientinnen und Klienten von Rechtsanwälten und Notaren:* UBS bietet den Klientinnen und Klienten von Rechtsanwälten und Notaren umfassende, auf deren spezielle Bedürfnisse und Ziele massgeschneiderte Beratungsdienstleistungen.

## **Professioneller Support in finanziellen Belangen**

Die UBS Kundenberater für Rechtsanwälte und Notare sind in der Regel keine Juristen und erbringen auch keine juristischen Dienstleistungen. Sie unterstützen die Rechtsanwälte und Notare vielmehr als Banker in den finanziellen Bereichen ihrer Tätigkeit. Wer beispielsweise als Rechtsanwalt ein Family Office betreut, weiss, wie schnell und häufig finanzielle Fragen eine entscheidende Rolle spielen können. Auch bei Erbfällen und in vielen anderen Angelegenheiten sind solides Finanzwissen und der Rat eines erfahrenen Bankers gefragt.

UBS behandelt Rechtsanwälte und Notare wie Finanzintermediäre. Der Rechtsanwalt, der sich als Vertrauensperson seines Klienten an UBS wendet, kennt den UBS Berater persönlich. Deshalb kann er, der Rechtsanwalt, seinem Klienten, der der Bank bislang vielleicht unbekannt war, die Tür zu erstklassiger Beratung und Top-Service öffnen und ihm damit einen Mehrwert verschaffen.

## **Produkte und Dienstleistungen im Überblick**

UBS bietet Rechtsanwälten und Notaren sowie deren Klienten eine komplette Angebotspalette mit Produkten und Dienstleistungen für Lösungen in allen relevanten Bereichen:

- *Wealth Management Basisdienstleistungen*: Mit einem Konto und einem Wertschriftendepot bei UBS stehen Rechtsanwälten und Notaren sowie ihren Klientinnen und Klienten alle Produkte und Dienstleistungen einer global agierenden Bank offen. Für spezifische Geschäfte bietet UBS Kontobeziehungen mit Formular A und Formular R an.

- *Investment Products*: Rechtsanwälte und Notare sowie ihre Klientinnen und Klienten erhalten nicht nur Zugang zu Anlageinstrumenten wie Aktien, Obligationen, strukturierten Produkten und alternativen Anlagen; UBS bietet ihnen auch massgeschneiderte Lösungen im Versicherungsbereich.

- *Financial Planning*: Die Finanzberatungsspezialisten von UBS unterstützen Rechtsanwälte und Notare sowie ihre Klientinnen und Klienten in jeder Lebensphase bei der Verwirklichung ihrer finanziellen Ziele.

- *Financing Products*: Neben den gängigen Finanzierungsprodukten erarbeiten die spezialisierten Kundenberater für Rechtsanwälte und Notare und deren Klienten bedürfnisgerechte Kreditlösungen, etwa für Immobilienprojekte. Für Partner in Kanzleien bietet UBS Partnerfinanzierungslösungen.

- *Investment Solutions*: UBS führt eine breite Palette an Produkten. Zur Auswahl stehen sowohl Verwaltungsmandate (bei denen die Verwaltung des Vermögens an UBS Anlageexperten delegiert wird) als auch Beratungsmandate (bei denen der Mandant die Entscheidungen mit Unterstützung des Kundenberaters selber trifft).

- *Wealth Management Solutions*: Für komplexe Anliegen ihrer Klienten finden Rechtsanwälte und Notare unter entsprechender Vermittlung Unterstützung bei den Fachleuten von UBS Key Client Solutions – alles nach dem Motto des «Single Point of Entry».

### Modernste Technologie im Dienst der Kunden

UBS setzt in der Umsetzung ihrer Produkte und Dienstleistungen für Rechtsanwälte und Notare auf modernste Technologie:

- *UBS E-Banking*: UBS E-Banking ermöglicht die effiziente Abwicklung der

## Spezifische Informationen für Rechtsanwälte und Notare



**Von Christian Jäggi**

*Leiter des Desks*

*für Rechtsanwälte und Notare in Bern*

Tel. +41 31 336 23 91

[christian.jaeggi@ubs.com](mailto:christian.jaeggi@ubs.com)

Die Desks für Rechtsanwälte und Notare organisieren regelmässig Anlässe und Informationsveranstaltungen. So auch in Bern. 2007 sind folgende Informationsveranstaltungen im Rahmen von «**Breakfast Meetings**» geplant:

2. März:	Mergers & Acquisitions
18. April:	Stabilisatoren im Portfolio: nicht-traditionelle Anlageklassen
21. August:	Vorsorge
14. November:	Charity in der Nachlass- und Steuerplanung
22. November:	Börsenausblick mit Hans-Peter Loosli Senior Strategist UBS Wealth Management Research

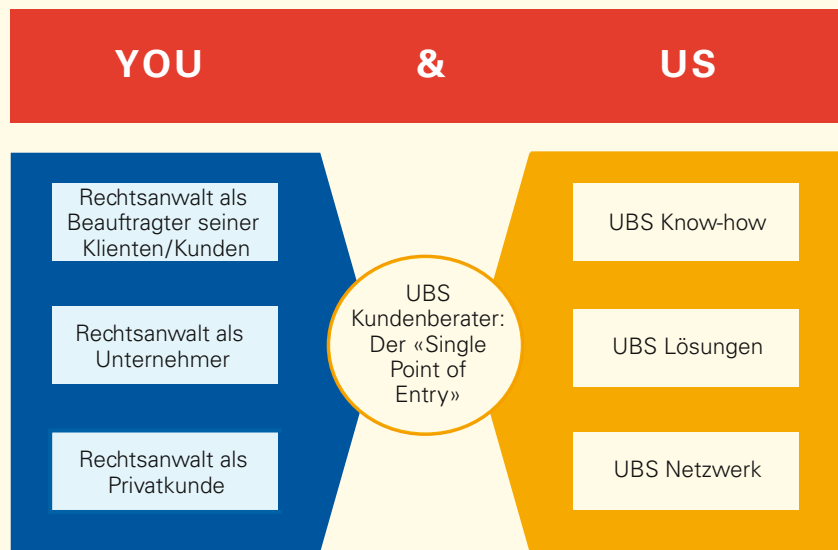
Die «Breakfast Meetings» beginnen jeweils mit Kaffee und Gipfeli und bieten so immer auch Raum für die informelle Pflege von Kontakten. Ab 08.00 Uhr erfolgt ein Fachreferat mit anschliessender Diskussion. Die Veranstaltungen dauern jeweils ca. eine Stunde.

Am 13. Juni 2007 findet im Stade de Suisse in Bern zudem das jährliche **UBS Forum für Rechtsanwälte und Notare** der Region Mittelland statt. Am diesjährigen Forum wird Dr. Peter Lutz, Lutz Rechtsanwälte Zürich, Ausbildungsbeauftragter der SRO SAV/SNV, zum Thema «Wann bin ich als Anwalt/Notar ein Finanzintermediär?» sprechen. Adalbert Durrer, Leiter UBS Public Policy, wird sich zur Bedeutung des Networkings äussern und eine Wahlprognose wagen. Zudem wird Dr. Barbara Merz, Gerichtsschreiberin am Obergericht des Kantons Thurgau, der Frage «Wie ich mir rechtliches Gehör verschaffe» nachgehen.

Am 11. September 2007 findet in Bern unter Leitung der SRO der Rechtsanwälte und Notare die jährliche **SRO-Schulung für die Mitglieder** statt. UBS unterstützt diese Ausbildung, damit das Kursangebot in der Region Mittelland vor Ort verfügbar ist. Der traditionelle **Zibelemärit-Apéro** am 26. November 2007 beschliesst das spezifische UBS Jahresprogramm für Rechtsanwälte und Notare.

Die vierzehntäglich erscheinende Publikation «Facts & Figures» berichtet über die Anlässe für Rechtsanwälte und Notare. Zusätzlich werden Fakten zu den Finanzmärkten geliefert und Anlagevorschläge und -ideen vorgestellt. «Facts & Figures» ist über E-Mail erhältlich. Bestellung unter [rtn-bern@ubs.com](mailto:rtn-bern@ubs.com).

## Der «Single Point of Entry» für alle Anliegen eines Rechtsanwalts oder Notars



**UBS führt an acht Orten in der Schweiz spezielle Anlaufstellen für Rechtsanwälte und Notare. Hier finden sie einen direkten Ansprechpartner für all ihre finanziellen Fragen und Bedürfnisse, und zwar nicht «nur» im professionellen Bereich rund um ihre Kanzlei, sondern auch, was ihre Klienten und sie selbst als Privatpersonen betrifft.**

täglichen Bankgeschäfte. Zusätzlich erhältlich sind Softwarepakete für Zahlungsverkehr und Börsengeschäfte.

- *Online-Research:* Das Online-Research liefert detaillierte Informationen über Kursdaten, Finanzmärkte, Branchen und Unternehmen sowie Handelsideen.

- *Elektronische Formulare:* Für die effiziente Abwicklung der Geschäftsadministration stehen Rechtsanwälten und Notaren auf geschützten Websites ausgewählte Formulare zur Verfügung.

### Geldwäscherei-Prävention

UBS bietet Rechtsanwälten und Notaren auch Unterstützung bei der Geldwäscherei-Prävention. UBS hat über die Jahre effiziente Mechanismen gegen die Geldwäscherei entwickelt und kann Rechtsanwälte und Notare an diesem Wissen teilhaben lassen. Als eine der führenden global tätigen Banken besitzt UBS diesbezüglich Möglichkeiten, über die ein einzelner Rechtsanwalt oder Notar, aber auch eine einzelne Kanzlei, nicht im gleichen Umfang verfügt. Entsprechend werden diese Dienstleistungen besonders geschätzt. Da Rechtsanwälte und Notare auch auf einen einwandfreien Ruf angewiesen sind, können sich diese spe-

ziellen Dienstleistungen als überaus wertvoll erweisen.

Besonders geschätzt wird, dass Rechtsanwälte und Notare an speziell auf sie ausgerichteten Veranstaltungen

teilnehmen können, die UBS regelmässig organisiert. Diese Anlässe dienen nicht nur dem Kontakt mit UBS, sie stärken auch die Netzwerke der Teilnehmer ganz allgemein. «Breakfast Meetings» beispielsweise sind kompakte Wissensveranstaltungen, die schon am Morgen vor Arbeitsbeginn wertvolles Know-how vermitteln. Für das laufende Jahr sind u.a. Themen wie Mergers & Acquisitions und Vorsorge geplant (siehe Kasten auf Seite 11). Zu den diesjährigen Programmpunkten gehört zudem ein exklusiver Einblick ins UBS Wealth Management Research.

### Service auf höchstem Niveau

Unter Professionalität versteht UBS Schnelligkeit, Termintreue, topaktuelles Know-how und «state-of-the-art» Instrumente. Diskretion und Sicherheit – höchstes Gut eines jeden Rechtsanwalts und Notars – gehören bei UBS als global führendem Dienstleister im Wealth Management ebenfalls zur Kernkompetenz. Mit anderen Worten: UBS bietet Rechtsanwälten und Notaren denselben Top-Service, den die Rechtsanwälte und Notare ihrerseits ihren Klientinnen und Klienten bieten. •

## UBS – financial boutique for attorneys

**Attorneys often have relations with a bank on three levels: as private clients, as law firms or as representatives of their clients. However this does not mean that they have three different relationship managers at the bank. UBS, in any case, offers them a “single point of entry” for all their needs.**

UBS has specialized desks in eight cities throughout Switzerland where attorneys will find experienced relationship managers. These relationship managers act as consultants and open the doors to UBS's entire range of products and services. And they will contact and coordinate the various specialists and departments in the bank depending on the nature of the request or the problem to be solved.

The range of products and services UBS offers attorneys as well as their clients extends from basic wealth management services to investment products to financial planning to financial products to investment solutions to comprehensive wealth management solutions. UBS applies state-of-the-art technology in the implementation of these products and services. UBS also offers attorneys special events where professional topics are presented and discussed. This provides an excellent networking opportunity inside and outside UBS.

UBS treats attorneys like financial intermediaries. An attorney knows his relationship manager at UBS personally. Consequently he can introduce his client (who may have been unknown to the bank before) to UBS and thus offer him added value and better overall service. After all, UBS treats attorneys the same way they take care of their clients: at the highest level.