

UBS und Finanzintermediäre: ein starkes Team

Unabhängige Vermögensverwalter, auch Finanzintermediäre genannt, gehören zu den wichtigsten Akteuren auf dem Finanzplatz Schweiz. Nicht von ungefähr bietet ihnen UBS deshalb ganz spezielle, massgeschneiderte Dienstleistungen an, von denen letztlich auch die Endkunden profitieren.



Von Dr. Andreas Jacobs
Leiter UBS Wealth Management
Region Mittelland, Bern

Finanzintermediäre spielen auf dem Finanzplatz Schweiz eine wichtige Rolle. Sie bieten ihren Kunden persönliche Dienstleistungen rund um ihr Vermögen. Damit sind sie im Grunde genommen direkte Konkurrenten der Banken. UBS sieht diese Konkurrenzsituation allerdings etwas anders: Für UBS sind unabhängige Vermögensverwalter in erster Linie Partner, mit denen die Bank gern und für alle Seiten – UBS, Vermögensverwalter und Kunden – erfolgreich zusammenarbeitet.

Speziell geschulte Kundenberater

Aus diesem Grund hat UBS speziell für Finanzintermediäre eine eigene Organisationsstruktur auf die Beine gestellt: An elf Standorten in der ganzen Schweiz, darunter auch in Bern,

betreuen mehr als 150 fachlich geschulte Kundenberater über 1000 Finanzintermediäre. Diese Kundenberater bieten den Vermögensverwaltern massgeschneiderte Lösungen mit erstklassigen Produkten und Dienstleistungen. Dies steigert deren Effizienz, verringert den Arbeitsaufwand und ermöglicht eine intensivere und optimierte Kundenbetreuung.

Umfassende Produkte- und Dienstleistungspalette

Die Kundenberater liefern den Finanzintermediären als «Single Point of Entry» zu UBS den Schlüssel zu einer umfassenden Produkte- und Dienstleistungspalette. Diese Palette umfasst eine Reihe von Basisdienstleistungen, die sich individuell mit modular aufgebauten Lösungen ausbauen lässt. Dabei bleibt es jedem Finanzintermediär selber überlassen, welche Elemente er beanspruchen will. Selbstverständlich sind Änderungen jederzeit möglich, so dass sich das Gesamtpaket der Produkte und Dienstleistungen flexibel den sich wandelnden Bedürfnissen und dem Entwicklungsstadium des Unternehmens anpassen lässt.

Die UBS Basisdienstleistungen für Finanzintermediäre beinhalten Basisprodukte und -dienstleistungen, die es dem Vermögensverwalter erlauben, seine Geschäftsabläufe zu rationalisieren und zu professionalisieren. Dazu gehören insbesondere E-Banking-Lösungen, der Zugang zu UBS Research, eine offene Fondsarchitektur, Custody-Dienstleistungen und ein detailliertes, individualisiertes Reporting. UBS Connect, die spezielle UBS E-Banking-Lösung für Finanzintermediäre, ermöglicht es den Vermögensverwaltern u.a., Börsenaufträge selbst zu er-

fassen und direkt auf aktuelle Kurs- und Marktdaten zuzugreifen.

Die individuellen Module, die sich jeder Finanzintermediär selber zusammenstellen kann, dienen der Optimierung seiner Vermögensverwaltung und erleichtern es ihm, seine Unternehmens- und Kundenziele besser zu erreichen. Zu diesen Modullösungen gehören u.a. elektronische Schnittstellen, der Zugang zu internationalen UBS Booking Centers, Private Fund Solutions, individuell strukturierte Produkte, die Zusammenarbeit mit Finanzspezialisten für spezielle Fragen und das Business Process Consulting.

Eine Win-win-win-Situation

UBS unterstützt unabhängige Vermögensverwalter beim Erreichen zweier Ziele: beim Ausbau des eigenen Geschäfts und bei der Befriedigung der Kundenbedürfnisse. Finanzintermediäre wollen das Geld ihrer Kunden so gut und so sicher verwalten wie möglich. Zu diesem Zweck wollen sie sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren: die Geldanlage und die Kundenbetreuung. Alles andere wollen sie, soweit möglich und angebracht, an entsprechende Spezialisten delegieren.

Genau aus diesem Grund ist eine Zusammenarbeit mit UBS so sinnvoll: Die Vermögensverwalter erhalten privilegierten Zugang zum Know-how und den Spezialisten einer der grössten Vermögensverwaltungsbanken der Welt. UBS stellt den Finanzintermediären die Ressourcen zur Verfügung, die sie benötigen, um ihre selbstgestellten Aufgaben optimal zu erfüllen. Das bedeutet Effizienzsteigerungen und mehr Zeit für die eigentliche Arbeit, die Kundenbetreuung – eine Arbeitsteilung, bei der alle gewinnen: die Finanzintermediäre, UBS und, last but not least, die Anlagekunden, um die es ja letztlich geht. ●