

«Amerikaner wollen vermehrt im Ausland anlegen»

Finanzdienstleistungen aus der Schweiz werden auch in Zukunft unabhängig von steuerlichen Aspekten nachgefragt werden. Dies war auch schon vor der «Weissgeldstrategie» der Fall, wie die Swiss Financial Advisers von UBS zeigen. Diese Einheit untersteht gleichermaßen amerikanischem und schweizerischem Recht und betreut seit 2005 von der Schweiz aus steuererhrliche amerikanische Kunden. René Marty, CEO der UBS Swiss Financial Advisers, erläutert die Erfolgsvoraussetzungen in diesem Nischenmarkt und zeigt auf, warum seine Einheit gerade in turbulentem Marktumfeld an Attraktivität gewinnt.

Interview mit René Marty

CEO UBS Swiss Financial Advisers

PRIVATE: Herr Marty, mehrere Schweizer Banken liegen derzeit mit den USA im Steuerstreit wegen möglichen früheren Steuervergehen im grenzüberschreitenden Geschäft mit US-Kunden. Es ist heute offen, ob und zu welchem Preis die Schweiz eine Einigung mit den USA erzielen kann. Für UBS hingegen ist dieses Kapitel seit 2010 abgeschlossen. Haben Sie Schadenfreude?

Marty: Keinesfalls. Es liegt im Interesse des gesamten Finanzplatzes Schweiz, dass in dieser Frage rasch eine Lösung erzielt werden kann. Als Anfang 2009 feststand, dass UBS aus dem grenzüberschreitenden Geschäft mit US-Kunden aussteigt, wurden die SFA als vollständig US-regulierte Einheit zu einer willkommenen Alternative für steuertransparente US-Kunden.

PRIVATE: Sie sagen also, Sie hätten von der Finanzkrise nichts gemerkt?

Marty: Wir konnten gleich nach dem Markteintritt der SFA 2005 kräftig wachsen. Während der Finanzkrise 2008 und 2009 ging es etwas langsamer vorwärts. Dieses Jahr werden wir nun wieder solides Wachstum ausweisen. Die Finanzkrise hat aber unser Geschäft durchaus beeinflusst. So bringen die Anleger heute bessere Vorkenntnisse mit, setzen sich aktiv mit den verschiedenen Anlagemöglichkeiten auseinander und sind generell kritischer geworden. Sie legen ausserdem viel mehr Wert auf vollständige Produkt- und Kostentransparenz.

PRIVATE: UBS SFA ist heute punkto verwaltete Vermögen und Mitarbeiter der grösste Anbieter der Branche. Was macht diesen Nischenmarkt für Kunden so attraktiv oder mit anderen Worten: Warum werden Amerikaner nicht einfach Kunden von UBS in den USA?

Marty: Wir sind für amerikanische Kunden eine Alternative zu einem US-

Broker, weil wir ein breiteres Investment-Universum anbieten können. Als Finma-lizenzierter Wertschriftenhändler und bei der amerikanischen Börsenaufsicht SEC regulierter Investment Adviser können wir unseren Kunden zudem Differenzierung anbieten, und zwar bezüglich Währung und Standort der Vermögenswerte. Unsere Kunden sind Private und zunehmend auch Multi Family Offices beziehungsweise Firmen auf der ganzen Welt. Das sogenannte «Multishoring» ist ein stark steigendes Bedürfnis von Firmen und Privatkunden, die ihre Gelder nach Regionen, Märkten, Anlageklassen und Währungen aufteilen wollen. Bei den aktuell vorherrschenden turbulenten Finanzmärkten gewinnt der Diversifikationsaspekt zusätzlich an Bedeutung.

PRIVATE: Die Diversifikation als Anlageprinzip ist nicht neu, sei es nach Vermögenskategorien oder Buchungsstandorten. Gibt es weitere Anreize für amerikanische Staatsbürger, in der Schweiz anzulegen?

Marty: Davon gehen wir aus. Nach unseren Beobachtungen hat die anhaltende Unsicherheit über die Entwicklung der amerikanischen Wirtschaft dazu geführt, dass US-Personen ihr Vermögen vermehrt im Ausland anlegen wollen. Das geringe Vertrauen in die eigenen Banken und die anhaltende Dollarschwäche haben den Wunsch noch verstärkt, Teile des Vermögens ausserhalb des Landes und in anderen Währungen investiert zu haben. Hier sind wir gegenüber lokalen Brokern im Vorteil, weil wir unseren Kunden das Produktangebot, Analystenmeinungen und den Erfahrungsschatz einer global operierenden Bank anbieten können. Dabei hilft es, dass die Schweiz nach wie vor ein politisch, rechtlich und währungstechnisch stabiles Umfeld bietet. Dies ist heute mehr denn je ein wichtiger Standortvorteil, den es auch in Zukunft zu pflegen und nutzen gilt.

PRIVATE: In der Schweiz haben in den vergangenen zwei Jahren gleich mehrere Institute eine US-regulierte Einheit ähnlich der UBS SFA gegründet. Welche Voraussetzungen braucht es Ihrer Ansicht nach, um in diesem Markt Erfolg zu haben?

Marty: Eine Anlageplattform für US-Kunden in der Schweiz erfordert ein hohes Mass an spezifischem Investment-Know-how, da wir uns in einem stark regulierten, komplexen und daher anspruchsvollen Umfeld bewegen. Ein Einstieg in dieses Geschäft ist nur dann sinnvoll, wenn realistischerweise ein bestimmtes Mindestvolumen an verwalteten Vermögen erreicht werden kann. Zudem muss eine ausreichende Anzahl potenzieller Kunden vorhanden sein, um die Anfangsinvestitionen sowie die laufenden Kosten decken zu können. Viele Neueinsteiger stehen unter grossem Druck, innert nur zwei bis drei Jahren die Grundlage für längerfristige Profitabilität zu schaffen. Da UBS auch in den USA Vermögensverwaltungsdienstleistungen anbietet, können wir die Vorteile einer engen Zusammenarbeit mit den Kollegen und Kolleginnen vor Ort nutzen. Das auf diese Weise erweiterte Fachwissen wird von unseren Kunden geschätzt. Wir glauben nicht, dass viele Finanzinstitute in der Lage sein werden, dieses Geschäft in naher Zukunft nachhaltig erfolgreich zu betreiben.

PRIVATE: Welche Voraussetzungen muss ein Kundenberater der UBS SFA mitbringen? Ist es schwierig, die geeigneten Leute zu rekrutieren?

Marty: Ein Kundenberater muss den amerikanischen Markt kennen und profunde Kenntnisse der Anlegermentalität mitbringen. Idealerweise hat er ausserdem längere Zeit in den USA gelebt, ist aber gleichzeitig auch mit dem Schweizer Markt vertraut. Umfassende Kenntnisse des angebotenen Anlage-Universums sowie hohe Sozialkompetenz sind heute ein Muss. Zusätzlich

müssen unsere Kundenberater mit den regulatorischen Rahmenbedingungen von zwei Staaten vertraut sein, die beide für anspruchsvolle Finanzmarkt-gesetze bekannt sind; das macht die Arbeit besonders komplex, verlangt Disziplin bei der Einhaltung von Prozessen bzw. Vorschriften und stetiges Anpassen an die neuen Gegebenheiten. Es gibt jeweils nicht viele Kandidaten, welche die notwendigen Voraussetzungen dafür mitbringen.

PRIVATE: Inwiefern haben sich die Ansprüche Ihrer Kunden an die Service-Qualität verändert?

Marty: Das Marktumfeld ist in vielerlei Hinsicht viel dynamischer geworden. Die Kunden nutzen die neuen und schnellen Informations-Technologien und erwarten, dass der eigene Finanzberater ihnen trotzdem einen Schritt voraus ist. Gefragt ist kompetente Beratung und schnelle, zuverlässige Abwicklung. Zudem wollen die Kunden heute über alle modernen Kanäle mit ihrer Bank kommunizieren können.

PRIVATE: Welche Anlagen empfehlen Ihre Berater im aktuell schwierigen Marktumfeld?

Marty: Natürlich kommt es immer auf die individuelle Anlagestrategie und das konkrete Kundenportfolio an. Die aktuell hohe Volatilität des Goldpreises bietet Raum für interessante Anlagelösungen. Gold gehört auch sonst immer noch ins Portfolio, zum Beispiel als Ergänzung zu einem Vermögensverwaltungsmandat. Gleichzeitig darf man aber nicht vergessen, dass das Gold, wie der Schweizer Franken, US-Treasuries oder andere sogenannte «sichere Häfen», bereits stark zugelegt hat und nicht mehr die gleichen Wachstumsperspektiven bietet. In Bezug auf Aktien sind defensive Sektoren nach wie vor hoch im Kurs, darunter besonders Unternehmen mit soliden Bilanzen, guter Bonität und hohen Dividendenrenditen. Und letztendlich bieten auch die Emerging Markets immer wieder gute Einstiegsmöglichkeiten.

PRIVATE: Zum Schluss noch einen Ausblick: Ab 2013 wird vermutlich das US-

Regelwerk Foreign Account Tax Compliance Act in Kraft treten. Danach wird eine «US-Person» unabhängig davon, wo sie in der Welt wohnt, durch das entsprechende Finanzinstitut gemeldet. Welche Auswirkungen wird Fatca auf Ihr Geschäft haben?

Marty: Fatca wird die Finanzinstitute auf der ganzen Welt in die Pflicht nehmen, der amerikanischen Steuerbehörde IRS die geforderten Unterlagen über in den USA steuerpflichtige Kunden («US-Persons») zu übergeben. Das bedeutet insgesamt einen massiv höheren administrativen Aufwand, der aus Sicht der Finanzinstitute das Geschäft mit US-Personen verteuern wird. Wir von UBS SFA erwarten allerdings keine substantiellen Auswirkungen auf das Tagesgeschäft. Denn als sogenannter «Qualified Intermediary» haben wir bereits heute mit dem IRS ein Abkommen, das uns – natürlich im Wissen und Einverständnis der Kunden – zur Offenlegung der Kundenbeziehungen verpflichtet.

rene.marty@ubs.com
www.ubs.com/ubs-sfa

Wir wollen den Tieren eine Stimme geben.



Stiftungsrat:

Katharina Büttiker, Präsidentin
Dr. Urs Kohler, Vizepräsident
Ted Scapa

Stiftungsbeirat:

Erich Gysling, Präsident
Kurt Aeschbacher
Hortense Anda-Bührle
Dr. Erika Billeter
Dr. Sonja A. Buholzer
Dr. Thomas Coppetti
Victor Giacobbo
Gitti Hug
Prof. Dr. Georg Kohler
Mark Rissi
Dr. Christian Ruck
Dr. Albert Schellenberg
Ruth Schmidheiny
Dr. h.c. Moritz Suter
Dr. Christoph Wolfensberger
Dr. Heinz Zimmer



**Animal Trust –
Stiftung für Tiere**
Beethovenstrasse 7
8002 Zürich
www.animaltrust.ch

CS: CH590483518191899100 0
PC: 85-176289-5