

12.4.2015, 01:00 Uhr

Digitalisierung

# Konkurrenz aus dem Internet bedroht UBS und Credit Suisse

Sebastian Bräuer 12.4.2015, 01:00 Uhr



Ein schneller Portfolio-Check ist auch während eines Pferderennens kein Problem mehr. (Bild: Toby Melville / Reuters)

Der Trend zur Digitalisierung erfasst rasant auch die Vermögensverwaltung für Wohlhabende. Findige Jungunternehmen zeigen, dass Kundenberater entbehrlich werden könnten. Die UBS reagiert bereits.

Auf die Frage, was der Vormarsch von Google, Facebook und zahlreicher Startups in den Finanzsektor für Banken bedeute, könnte Marco Abele einfach antworten: Halb so wild, wir können es besser. Stattdessen nimmt der Leiter Digital Private Banking der Credit Suisse eine schonungslose Bestandsaufnahme vor: «Im Zahlungsverkehr werden die Banken gegen diese neuen Player kaum eine Chance mehr haben.»

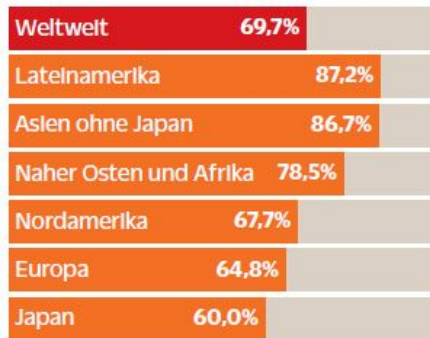
Noch ist es selbstverständlich, Überweisungsträger auszufüllen und Bargeld beim Bankautomaten abzuheben. Doch zunehmend setzt sich die Erkenntnis durch, dass auch in der Schweiz Alternativen an Bedeutung gewinnen werden. «In fünf Jahren wird es auch für ältere Menschen zum Alltag geworden sein, 100 Franken über Facebook zu überweisen oder die Restaurantrechnung über Apps zu begleichen», sagt der Strategieberater Gerd Leonhard. Das Prinzip der Bank der Zukunft werde sich in ein paar Jahren eher an «Google Now» orientieren als an der heutigen UBS.

Die Umwälzungen betreffen nicht nur den Zahlungsverkehr, sondern mit Abstufungen das gesamte Retail-Geschäft. Bei KMU-Krediten, Studentendarlehen und Hypotheken seien Banken vollständig durch digitale Anbieter ersetzbar,

schreiben Analysten von Goldman Sachs mit Blick auf den US-Markt in einer Studie.

## Drohende Abflüsse

### Anleger, die in Ermangelung digitaler Angebote die Bank wechseln würden



Quelle: Capgemini

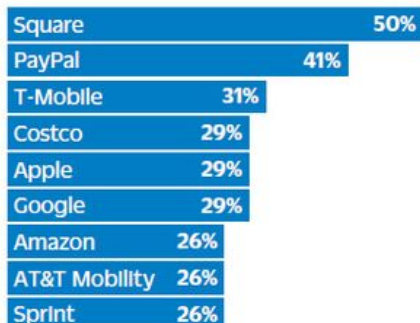
## Arbeitsplätze in Gefahr

Bisher sahen das zumindest Universalbanken relativ gelassen. Denn sie stützten sich auf die Annahme, dass Kunden, sobald grosse Teile ihres Vermögens auf dem Spiel stehen, auch künftig menschliche Berater aufsuchen werden. «Wer Hunderttausende Franken investieren möchte, hat mehr zu verlieren als jemand, der schnell auf Amazon einkauft», sagt Andreas Kubli, Digitalisierungschef bei der UBS.

Das Private Banking, so die Hoffnung auch bei der CS, sei im Gegensatz zum Retail Banking zu komplex, um ebenfalls von digitalen Jungfirmen erobert zu werden. «Die Startups aus dem Silicon Valley können beispielsweise keinen direkten Zugang zu Investment-Banking-Angeboten bieten, keine Anlagen im philanthropischen Bereich und keine komplexen Produkte wie Währungsabsicherungen», sagt Digital-Banking-Experte Abele.

## Neue Rivalen

**Diese Unternehmen würden  
Umfrage-Teilnehmer aus den  
USA als Banken nutzen**



Quelle: Accenture

Doch aktuelle Innovationen stellen diese Gewissheit in Frage. Startups wie Betterment und Wealth Front bieten bereits eine umfassende Vermögensverwaltung, die vollständig ohne Berater auskommt. Die Firmen lassen Kunden Fragebögen zu Risikoneigung und Anlagepräferenzen ausfüllen, auf deren Basis automatisierte Handelssysteme, sogenannte Robo Advisers, Portfolios zusammenstellen.

In diesen Wochen folgen die etablierten, milliarden schweren Vermögensverwalter Charles Schwab und Vanguard den Startups. Auch sie haben in Pilotphasen digitale Robo Advisers entwickelt, die im Anlageprozess auf menschliche Entscheidungsträger verzichten. Vanguard will vor allem Babyboomer mit Angeboten zur Altersvorsorge ansprechen. Viel Geld soll in Indexfonds statt in Einzeltitel investiert werden, was die Gebühren tief hält.

Noch sind die Zuflüsse aus Banken-Perspektive nicht furchterregend. Dennoch ist sich der St. Galler Firmengründer und Bankenberater Spiros Margaritis sicher, dass die digitalen Angebote Vorboten eines fundamentalen Wandels darstellen. «Robo Advisers gehört im Private Banking die Zukunft», sagt er. Schweizer Vermögensverwalter reagierten hier zögerlich, weil sie ihr Kerngeschäft kannibalisieren würden. Doch zu stoppen sei der Trend nicht: «Es wird künftig weniger Banker brauchen.»

Strategieberater Leonhard sagt den Banken voraus, dass ihnen die Digitalisierung in den nächsten Jahren womöglich ebenso zu schaffen machen werde wie das Ende des Bankgeheimnisses und regulatorische Veränderungen. «Die Gebühren im traditionellen Bankgeschäft werden um bis zu 50% einbrechen», erwartet er. «Logischerweise kostet die Entwicklung auch Arbeitsplätze.»

Die CS will vorerst keinen eigenen Robo Adviser anbieten. «Es wird einige Jahre dauern, bis sich gewisse digitale Entwicklungen in der Schweiz durchsetzen», sagt

Abele. «Produkte zu früh zu lancieren, wäre falsch.» Der Markt werde wachsen, jedoch persönliche Vermögensverwaltung nicht ersetzen.

## UBS Advice wird digital

Im Gegensatz dazu reagiert die UBS, ohne den Zusammenhang explizit zu bestätigen, auf die Robo Adviser. Ausgerechnet das erst 2013 eingeführte, besonders beratungsintensive Angebot «UBS Advice» wird digitalisiert. Derzeit testet die Grossbank den digitalen Zugang in einer Pilotphase. Noch im April werden die Kunden auf den neuen Kanal zugreifen können. In einem ersten Schritt soll ein Kunde, wenn sich die Zusammensetzung seines Portfolios durch Marktbewegungen verschlechtert, konkrete Anlage-Optionen direkt angezeigt bekommen. Sein Kundenberater, der die Veränderungen bisher zuerst sah, wird an dieser Stelle nicht mehr zwischengeschaltet sein. In einem zweiten Schritt ist angedacht, dass der Kunde die vorgeschlagenen Anlage-Optionen auch selbst ausführen kann.

Digitalisierungschef Kubli betont, dass sich UBS Advice bisher von «Robo Advisers» abhebe. Bei der Bank würden persönliche Kundenberater Einzeltitel empfehlen, neue Anbieter stellten oft nur ETFs zusammen. Aber der Respekt vor den neuen Rivalen ist gross. «Uns ist bewusst, dass wir nicht unangreifbar sind», sagt Kubli. «Die Startups werden ihre Angebote mit der Zeit verbessern und komplexer gestalten.»

**50%**

Um so viel brechen die Gebühren im traditionellen Bankengeschäft maximal ein, erwartet der Berater Gerd Leonhard.

## MEHR ZUM THEMA

NZZ am Sonntag

Anlageberatung der anderen Art

Zur Beta-Version der NZZ-Website wechseln

27.9.2014, 16:37 Uhr

COPYRIGHT © NEUE ZÜRCHER ZEITUNG AG - ALLE RECHTE VORBEHALTEN. EINE WEITERVERARBEITUNG, WIEDERVERÖFFENTLICHUNG ODER DAUERHAFTE SPEICHERUNG ZU GEWERBLICHEN ODER ANDEREN ZWECKEN OHNE VORHERIGE AUSDRÜCKLICHE ERLAUBNIS VON NEUE ZÜRCHER ZEITUNG IST NICHT GESTATTET.



# «Es wird künftig weniger Banker brauchen»

Der Trend zur Digitalisierung erfasst nach dem Retail-Banking rasant auch die Vermögensverwaltung

Findige Jungunternehmen zeigen, dass Kundenberater in der Vermögensverwaltung entbehrlich werden könnten. Die UBS reagiert bereits.

Sebastian Bräuer

Auf die Frage, was der Vormarsch von Google, Facebook und zahlreicher Startups in den Finanzsektor für Banken bedeute, könnte Marco Abele einfach antworten: Halb so wild, wir können es besser. Stattdessen nimmt der Leiter Digital Private Banking der Credit Suisse eine schonungslose Bestandsaufnahme vor: «Im Zahlungsverkehr werden die Banken gegen diese neuen Player kaum eine Chance mehr haben.»

Noch ist es selbstverständlich, Überweisungsträger auszufüllen und Bargeld beim Bankautomaten abzuheben. Doch zunehmend setzt sich die Erkenntnis durch, dass auch in der Schweiz Alternativen an Bedeutung gewinnen werden. «In fünf Jahren wird es auch für ältere Menschen zum Alltag geworden sein, 100 Franken über Facebook zu überweisen oder die Restaurantrechnung über Apps zu begleichen», sagt der Strategieberater Gerd Leonhard. Das Prinzip der Bank der Zukunft werde sich in ein paar Jahren eher an «Google Now» orientieren als an der heutigen UBS.

Die Umwälzungen betreffen nicht nur den Zahlungsverkehr, sondern mit Abstufungen das gesamte Retail-Geschäft. Bei KMU-Kredit, Studentendarlehen und Hypotheken seien Banken vollständig durch digitale Anbieter ersetzbar, schreiben Analysten von Goldman Sachs mit Blick auf den US-Markt in einer Studie.

## Arbeitsplätze in Gefahr

Bisher sahen das zumindest Universalbanken relativ gelassen. Denn sie stützten sich auf die Annahme, dass Kunden, sobald grosse Teile ihres Vermögens auf dem Spiel stehen, auch künftig menschliche Berater aufsuchen werden. «Wer Hunderttausende Franken investieren möchte, hat mehr zu verlieren als jemand, der schnell auf Amazon einkauft», sagt Andreas Kubli, Digitalisierungschef bei der UBS. Das Private Banking, so die Hoffnung



Ein Portfolio-Check ist auch während des Pferderennens kein Problem mehr. (Ascot, 2013)

auch bei der CS, sei im Gegensatz zum Retail-Banking zu komplex, um ebenfalls von digitalen Jungfirmen erobert zu werden. «Die Startups aus dem Silicon Valley können keinen direkten Zugang zu Investment-Banking-Angeboten bieten, keine Anlagen im philanthropischen Bereich und keine komplexen Produkte wie Wäh-

50%

Um so viel brechen die Gebühren im traditionellen Bankengeschäft maximal ein, erwartet der Berater Gerd Leonhard.

rungsabsicherungen», sagt Digital-Banking-Experte Abele.

Heutige Innovationen stellen diese Gewissheit aber infrage. Startups wie Betterment und Wealth Front bieten bereits eine umfassende Vermögensverwaltung, die vollständig ohne Berater auskommt. Die Firmen lassen Kunden Fragebögen zu Risikoneigung und Anlagepräferenzen ausfüllen, auf deren Basis automatisierte Handelssysteme, sogenannte Robo Advisers, Portfolios zusammenstellen.

In diesen Wochen folgen die etablierten, milliardenschweren Vermögensverwalter Charles Schwab und Vanguard den Startups. Auch sie haben in Pilotphasen digitale Robo Advisers entwickelt, die im Anlageprozess auf menschliche Entscheidungsträger verzichten. Vanguard will vor allem Babyboomer mit Angeboten zur Altersvorsorge ansprechen. Viel Geld soll in Indexfonds statt in Einzeltiteln investiert werden, was die Gebühren tief hält.

Noch sind die Zuflüsse aus Banken-Perspektive nicht furchterregend. Dennoch ist sich der St. Galler Firmengründer und Bankenberater Spiros Margaris sicher, dass die digitalen Angebote Vorboten eines fundamentalen Wandels darstellen. «Robo Advisers gehört im Private Banking die Zukunft», sagt er. Schweizer Vermögensverwalter reagieren hier zögerlich, weil sie ihr Kerngeschäft kannelisieren würden. Doch zu stoppen sei der Trend nicht: «Es wird künftig weniger Banker brauchen.»

Strategieberater Leonhard sagt den Banken voraus, dass ihnen die Digitalisierung in den nächsten Jahren womöglich ebenso zu schaffen machen werde wie das Ende des Bankgeheimnisses und regulatorische Veränderungen. «Die Gebühren im traditionellen Bankgeschäft werden um bis zu 50% einbrechen», erwartet er. «Logischerweise kostet die Entwicklung auch Arbeitsplätze.»

ANZEIGE

## Spiros Margaris MARGARIS ADVISORY

peugeot-professional.ch

### PEUGEOT BUSINESS LINE

#### NEUER PEUGEOT 508 SW

BlueHDi-Dieselmotoren  
Best-in-Class-Verbrauch  
von 4,2 l/100 km\*

LEASING  
ab CHF 465.-/Monat

PEUGEOT EMPFÄHLT TOTAL

WILLKOMMEN IN DER BUSINESS CLASS. JETZT BEREITS AB CHF 26 250.-

Entdecken Sie die Limousine, die speziell für die Bedürfnisse von Geschäftskunden entwickelt wurde. Der neue Peugeot 508 SW Business Line besticht durch markantes Design, hohe Verarbeitungsqualität und viel Fahrspaß. Für enorme Fahrdynamik sorgen die kraftvollen PureTech-Benzin- und BlueHDi-Dieselmotoren. Die neue Motorabgasanlage überzeugt auch mit höchster Sparsamkeit: Verbrauch und CO<sub>2</sub>-Ausstoss werden um bis zu 25% reduziert. Ausser wird der exklusive Auftritt von einer Full-LED-Leuchtsignatur vollendet und innen sorgen High-Tech-Cockpit und Panoramaschieber für ein Höchstmass an Komfort und Konnektivität. Erfahren Sie mehr über den perfekten Geschäftswagen bei Ihrem Peugeot-Partner.

Peugeot 508 SW Business Line THP 165 S&S, CHF 35 000.- inkl. Park Business Line CHF 2 685.- Swiss Bonus CHF 8 750.- Endpreis CHF 26 250.- oder ab CHF 465.- monatlich, inkl. Leasing 3,9% und SwissPack Plus (für 4 Jahre oder 60 000 km). Verbrauch kombiniert 6,0 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Ausstoss 129 g/km, Energieeffizienzkategorie D. Abgebildetes Fahrzeug Peugeot 508 SW GT HDi 204 mit Sonderausstattung, CHF 49 678.- Swiss Bonus CHF 11 425.50, Endpreis CHF 38 252.50, Verbrauch kombiniert 5,5 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Ausstoss 146 g/km, Energieeffizienzkategorie C. Gültig für Bestellungen vom 1.4. bis 30.4.2015. Der durchschnittliche CO<sub>2</sub>-Ausstoss aller in der Schweiz verkauften Neuwagenmodelle beträgt 146 g/km. Preise exkl. 8% MWST. Business-Line-Modelle sind für die gewerbliche und berufliche Nutzung bestimmt, die Angebote sind damit ausschliesslich für Flottenkunden bei allen Leasingverträgen Peugeot-Partnern gültig. \*gemessen mit BlueHDi 150 S&S

NEUER PEUGEOT 508 SW

MOTION & EMOTION

PEUGEOT  
PROFESSIONAL

## Drohende Abflüsse

Anleger, die in Ermangelung digitaler Angebote die Bank wechseln würden

Weltweit	69.7%
Lateinamerika	87.2%
Asien ohne Japan	86.7%
Naher Osten und Afrika	78.5%
Nordamerika	67.7%
Europa	64.8%
Japan	60.0%

Quelle: Capgemini

## Neue Rivalen

Diese Unternehmen würden Umfrage-Teilnehmer aus den USA als Banken nutzen

Square	50%
PayPal	41%
T-Mobile	31%
Costco	29%
Apple	29%
Google	29%
Amazon	26%
AT&T Mobility	26%
Sprint	26%

Quelle: Accenture