

FANGEN BANKEN NUN AN UMFASSEND ZU BERATEN?

Auf Finews wurde am 23. Mai 2017 folgendes publiziert:

Auf ein Team von Zürcher Private Bankern richten sich die Blicke der ganzen UBS-Vermögensverwaltung. Sie sollen der Digitalisierung mit neuen Beratungsansätzen Paroli bieten.

In Sachen Digitalisierung hat die UBS die Vorreiterrolle unter den Schweizer Banken fest an sich gerissen: Portfolioüberwachung, Künstliche Intelligenz, Bezahlapp oder Blockchainwährung – es gibt kaum ein Fintechfeld, welches das grösste Schweizer Geldhaus nicht beachtet. Umso mehr überrascht die Mission von Stephan Hässig.

Der Leiter Vermögende Privatkunden der UBS Schweiz in Zürich will jener digitalen Welt, die ihn und seine Banker immer mehr in der reinen Anlageberatung angreift, Paroli bieten. Hässig hält bei der Schweizer Grossbank das Instrument dazu in der Hand: Unter seiner Ägide läuft ein Pilotprojekt, welches Kundenberater genau dazu befähigen soll, wie er im Gespräch mit finews.ch erklärt.

«Das macht es spannend!»

Dazu wird den Bankern beigebracht, die Produkteblätter hinzulegen. Und zuzuhören, was die Kunden bewegt. Eine umfassende Beratung der Kundschaft ist jetzt gefragt, so die Botschaft. Es geht um Langfristziele, und nicht um Fertigprodukte aus dem Regal.

«Wir müssen weg von der eher produktelastigen Beratung den Menschen erkunden gehen. Das macht es spannend!», ist Hässig überzeugt. Dazu hat die UBS einen Leitfaden zu zehn Themen aufgesetzt, die auch ein massgeschneidertes Family Office beachten würde: Etwa die Planung des Ruhestands, Steuern, die Nachfolge – und sogar der Tod. «Das Modell ist nicht abschliessend, aber diese zehn oft wenig ergründeten Themen bewegen unsere Kundschaft, und sie haben grossen Einfluss auf alle Geldentscheidungen», so Hässig weiter.

Quelle Finews

Die Kundenbedürfnisse und Lebenssituationen rücken also in den Fokus der Beratung. Höchste Zeit!

Wir entschuldigen uns bei allen Leserinnen und Lesern für den leisen Sarkasmus. Jedoch stehen in unseren Aus- und Weiterbildungen seit weit über 10 Jahren genau diese Aspekte im Zentrum: Die Kundenthemen und –bedürfnisse.

Mit der Digitalisierung können sicherlich viele Leistungen heute und in Zukunft von Maschinen, Programmen und Robotern übernommen werden. Einseitige produktbezogene Kompetenzen wie die Finanzierung, Asset Management, Zahlungsverkehr, einfache Versicherungen werden in Zukunft für Beratende kaum gute Jobaussichten versprechen. Von Finanzberatern erwarten Kunden schon heute hohe fachliche, methodische und soziale Kompetenzen. Es sind Lebensereignisse und Lebenssituationen die im Fokus der Beratung stehen müssen. Dafür benötigen Beratende gute fachliche Kompetenzen zu Themen der Vermögensanlage, der Vorsorge, der Finanzierung, der Besteuerung und vieles mehr. Noch wichtiger ist aber die Kompetenz, diese fachlichen Bereiche im Rahmen von umfassenden Beratungen einsetzen zu können.

Kunden wollen sich und ihre Familie absichern, wollen ihr Vermögen schützen, wollen Steuern optimieren, wollen ihren Ruhestand sichern, wollen Gelder an die nächste Generation übertragen, wollen ein persönliches Projekt finanzieren, wollen...

Genau auf diese Aspekte gehen wir mit unseren Ausbildungen ein:

- [Dipl. Finanzberater/in IAF](#)
- [Finanzplaner/in mit eidg. Fachausweis](#)
- [CAS Senior Financial Consultant](#)
- [Seminare Excellence in Finance](#)

Finanzberater- und beraterinnen sollten die Fähigkeiten entwickeln, die für eine umfassende, vernetzte und kundenorientierte Beratung nötig sind - dann ist die Digitalisierung nicht eine Bedrohung sondern eine Chance!

Ergänzungen und Präzisierungen zu früheren Beiträgen

- Mendo-Info 4-2017: Hochsaison für straflose Selbstanzeigen wegen AIA

Wir waren da bezüglich der Besteuerung von ausländischem Einkommen und Vermögen nicht genügend präzise. Bewegliches Auslandeinkommen und –vermögen wird bei Personen mit Hauptsteuerdomizil in der Schweiz in der Schweiz besteuert. Bei unbeweglichem Vermögen und Einkommen daraus (Liegenschaften) wird dieses für die Festlegung des Steuersatzes erfasst.

- Mendo-Info-5-2017: Vorfälligkeitsentschädigung – steuerliche Behandlung (BGer)

Bereits reagieren da erste Kantone darauf und passen ihre Praxis an. So z.B. Luzern und Solothurn.

- Mendo-Info-6-2017: Rente oder Kapital – Sinkende Umwandlungssätze

Ein Leser hat uns darauf hingewiesen, dass Pensionskassen von Gesetzes wegen jährlich prüfen und die Prüfung im Geschäftsbericht offenlegen, ob sie und weshalb sie nicht Renten erhöhen. Höhere Zinsen und damit höhere künftige Renditen können auch wieder zu einer Erhöhung von Umwandlungssätzen führen. Und so oder so, hat natürlich ein Kapitalbezügler auch alle Anlagerisiken selber zu tragen. Herzlichen Dank allen „Rückmeldern“.

Steueraufschub bei kantonsübergreifender Ersatzbeschaffung

Kauft ein Verkäufer einer Erstliegenschaft erneut eine weitere Liegenschaft, so liegt aus der Sicht der Grundstückgewinnsteuern eine Ersatzbeschaffung vor. Dies führt zu einem Aufschub der Steuer und nicht zu deren Abrechnung. Wechselt der Verkäufer dabei den Kanton, so stellt sich die Frage nach der Steuerhoheit; und da kommen zwei Modelle vor:

- Zerlegungsmethode: Die Steuerhoheit für die Nachbesteuerung liegt am Ort der Erstliegenschaft
- Einheitsmethode: Die Steuerhoheit liegt auch für die Nachbesteuerung beim neuen Wohnkanton

Das Bundesgericht hat in einem Urteil grundsätzlich die Einheitsmethode gestützt (BGer 2C_337/2012). Allerdings ist gemäss der Schweizerischen Steuerkonferenz SSK die Zerlegungsmethode zulässig, falls die 2. Liegenschaft (Ersatzliegenschaft) innerhalb von 5 Jahren auch verkauft wird. In jedem Fall darf es nicht zu einer Doppelbesteuerung führen. Ein neues Gerichtsurteil des Verwaltungsgerichts Bern vom 21.12.2016 stützt die Praxis der SSK.

Warum die Versicherer bei langen Hypotheken im Vorteil sind

Wer derzeit die Zinsangebote für Hypotheken vergleicht wird feststellen, dass häufig Versicherungsgesellschaften tiefere Zinsen offerieren als die Banken. Die Angebote der Versicherer sind auf langen Laufzeiten bis zu 40 Basispunkte (0,4%) günstiger. Der Hauptgrund rührt primär von der unterschiedlichen Refinanzierung her. Versicherungsgesellschaften nehmen laufend Prämien ein. Diese Gelder legen sie am Kapitalmarkt an. Mit den derzeit weiterhin sehr tiefen Erträgen auf Zinspapieren sind Hypotheken interessant. Statt das Geld quasi zum Nulltarif in Obligationen anzulegen, forcieren Versicherer das Hypothekengeschäft. Dasselbe gilt zunehmend auch für Pensionskassen. Banken müssen dagegen Geld am Kapitalmarkt aufnehmen und darauf Zinsen zahlen. Immer noch einen wichtigen Beitrag leisten die Spareinleger. Da dort die Negativzinsen in der Regel nicht weitergegeben werden, versuchen Banken mit höheren Zinserträgen aus dem Hypothekengeschäft ihre Marge zu optimieren. Die Banken sind in der Schweiz mit Abstand die grössten Hypothekengeber, Versicherungen und Pensionskassen holten derzeit aber etwas auf.

Fallen nun Vorfälligkeitsentschädigungen dahin?

Es ist allgemein bekannt: Löst ein Kunde oder eine Kundin eine Festzinshypothek vorzeitig auf, so verlangen die Finanzinstitute für die entgehenden Zinseinnahmen eine Vorfälligkeitsentschädigung. Je nach Restlaufzeit der Hypothek, der Kreditsumme und der Zinssituation, können sich da höhere Beträge ergeben.

Ein neuer Rahmenvertrag der Swiss Life (gültig für Abschlüsse ab 21. Mai 2017) sieht vor, dass bei einer vorzeitigen Kündigung der Hypothek wegen einer Handänderung der Pfandliegenschaft im Rahmen eines Verkaufs keine Vorfälligkeitsentschädigung mehr fällig wird. Damit entfällt für Hypothekendarnehmer ein gewichtiger Nachteil von längeren Festzinshypotheken. Ob da weitere Finanzinstitute nachziehen werden?