

# Anlegen statt sparen

**Retailbanking** Raiffeisen, Postfinance und Co. lancieren digitale Anlagelösungen für Kleinkunden. Die Hintergründe zur Offensive in der Vermögensverwaltung.

SVEN MILLISCHER UND MICHAEL HEIM

Heinz Huber macht keinen Hehl aus seinen Ambitionen in der Vermögensverwaltung: «Das Potenzial ist gross. Wir haben viele Sparer, aber wenige Anleger», sagt der Chef der Raiffeisen-Gruppe. Das Anlagegeschäft sei daher ein Gegenstand der Gruppenstrategie, die mit den Raiffeisenbanken diskutiert werde. Auch um die Abhängigkeit vom Zinsdifferenzgeschäft zu reduzieren. Im Hypothekengeschäft steht die Bank mittlerweile deutlich auf der Bremse (siehe rechts). Im Gegenzug sollen die Anlagen wachsen, auch dank digitalen Lösungen.

«Wir werden ab Sommer eine digitale Vermögensverwaltung für unsere 3,5 Millionen Kundinnen und Kunden lancieren», kündigt Huber an. Das Angebot ab einem Mindestbetrag von 5000 Franken basiere auf der Technologie der Volt-App von Vontobel. Angelegt werden soll themenbasiert, und zwar mittels ETF möglichst kostengünstig. Das Anlage-Know-how stellt die Genossenschaftsbank selber. «Wir haben eigens ein Investment Office aufgebaut.» Die ersten Resultate der Vermögensoffensive zeigen sich bereits: Raiffeisen konnte im Geschäftsjahr 2019 ihre Verwaltungsmandate vervierfachen, wenngleich auf tiefer Basis. Und auch das Fondsgeschäft wuchs zweistellig.

**3,5**  
Millionen Kunden hat Raiffeisen.

**«Das Potenzial ist gross. Wir haben viele Sparer, aber wenige Anleger.»**

Heinz Huber  
CEO Raiffeisen Schweiz

Nicht nur die Genossenschaftsbank drückt ins Anlagegeschäft. Auch die Postfinance mit ihren 2,7 Millionen Kunden steht in den Startlöchern. Endlich, denn das Projekt dafür läuft schon seit Jahren: «Wir haben auf der grünen Wiese ein digitales Anlagegeschäft entwickelt, das wir in der ersten Maihälfte lancieren», sagt Daniel Mewes, Leiter Investment Solutions. Das «Flagship Product», erklärt Mewes, werde eine elektronische Vermögensverwaltung sein. Diese könne der Postfinance-Kunde aus seinem E-Banking voll digital mandantieren: «Das Onboarding wird im Schnitt keine zehn Minuten dauern.»

Ab einem Betrag von 5000 Franken sollen drei Anlage-themen – global, national, nachhaltig – zur Auswahl stehen, denen jeweils fünf Risikoprofile hinterlegt sind. Die Portfolios basieren auf ETF, passiven und aktiven Fonds. «Alles Best-in-class-Produkte ohne Retrozessionen», betont Mewes, der gleichzeitig dem Anlageausschuss der Postfinance vorsteht.

Auch die Staatsbank wird mit ihrem Digitalangebot keine vollautomatische Robo-Lösung lancieren. Vielmehr befindet ein Anlageausschuss über die Vermögensallokation. Die Vermögensverwaltung der Postfinance soll zwischen 0,75 und 0,95 Prozent der Anlage-summe kosten. Dazu kommen die Produktkosten von ETF und Fonds. Wer kein Mandatsverhältnis möchte, dem bietet die Postfinance auch eine Anlageberatung auf

Basis von ausgewählten ETF und Fonds an. Oder ein «Execution only»-Angebot, also ein Wertschriftendepot, in Partnerschaft mit dem Brokerhaus Swissquote.

Für die Postfinance bedeutet die Vermögensverwaltung Neuland: «Wir müssen unsere Statuten anpassen. Sie sehen bislang gar kein Anlagegeschäft vor», sagt Mewes. Anschliessend braucht es eine Bewilligung der Finma. Diese sollte bis im Frühjahr vorliegen. Doch Mewes dämpft die Erwartung, obwohl Postfinance-Privatkunden 60 Milliarden Franken an Barmitteln bei der Staatsbank halten. «Wir sehen Wachstum, aber die Rückgänge im Zinsdifferenzgeschäft werden wir mit dem digitalen Anlagegeschäft bis auf weiteres nicht kompensieren können.»

## Swissquote senkt Robo-Erwartungen

Mewes Einschätzung deckt sich mit den Erfahrungen von Swissquote-CEO Marc Bürki: Die vor einigen Jahren lancierten Robo-Anlageberatungen hätten die Erwartungen nicht ganz erfüllt. Einst versprach sich Swissquote, bis Ende 2020 1 Milliarde Franken vollautomatisch verwalten zu können. Von diesem Ziel sei man weit entfernt. «Wir rechnen derzeit mit etwa 400 Millionen.» Einerseits habe die gute Börsenstimmung nicht gerade geholfen, Anleger von Robos zu überzeugen. «Mit einem simplen SMI-Zertifikat konnte man in den letzten Jahren mehr verdienen als mit einem intelligenten Robo, der vernünftig investiert und nicht immer volles Risiko fährt», sagt Bürki. Mit Spannung erwartet er die Ergebnisse der Roboter, sollte die Börsenstimmung mal kippen.

Gleichzeitig habe Swissquote mit dem eigenen Produkt auch Fehler gemacht:

«Unser Robo war zu kompliziert. Komplexität sollte eine Möglichkeit sein, nicht eine Grundvoraussetzung.» Man arbeite daher an einem einfacheren Produkt. «Das Investieren sollte so einfach sein wie der Kauf eines Anlagefonds.» Entwicklungspotenzial sieht Marc Bürki vor allem im Bereich der digitalen Finanzplanung. «Ehrlich gesagt funktioniert das bei den

meisten Banken noch nicht», konstatiert er. Aber alle arbeiteten daran.

In der Branche zu reden gab vor allem der Start der Säule-3a-App Viac, an der die WIR Bank beteiligt ist. Mit wenigen Klicks können Viac-Kunden ein vollautomatisches Wertschriftendepot einrichten. Vor zweieinhalb Jahren lanciert, zählt Viac inzwischen 23 700 Kundinnen und Kun-

Raiffeisen-Chef Heinz Huber: «Anlagegeschäft ist für uns zentral.»

ANZEIGE

## Grosse Degustation im Volkshaus Zürich

Dienstag, 3. März 2020, 16 – 20 Uhr, Stauffacherstrasse 60, 1. Stock

# Schweiz & Österreich

Degustieren Sie die teils äusserst raren Weine von Spitzenwinzern aus der Schweiz und Österreich. Die Winzerinnen und Winzer werden persönlich anwesend sein.

**Schweiz:** Adank Weine • Adrians Weingut • Baumann Weingut • Gérald Besse • Louis Bovard • Michael Broger • Casa Nova • Caves de Chambleau • Henri Cruchon • Domaines des Muses • Sven Fröhlich Weine • Martha & Daniel Gantenbein • Stephan Herter • Kopp von der Crone • Jan Luzi, Sprecher von Bernegg • Matthias & Sina Gubler-Möhr • Jean-Pierre Pellegrin • Georg Schlegel • Thomas Studach • Enrico Trapletti • Von Tschärner Schloss Reichenau • Peter Wegelin, Scadenagut • Weinbau Ottiger • Weingut zum Rosenberg • Winzerei zur Metzg • Christian Zündel



**Österreich:** Paul Achs • Birgit Eichinger • Garagenwinzer Nikolai • Silvia Heinrich • Dorli Muhr • Sattlerhof • Tegernseerhof • Markus Utiger • Veyder-Malberg • Herbert Zillinger • Ewald Zweytick

**GERSTL**

WEINSELEKTIONEN

www.gerstl.ch



► SNB-STATISTIK

# Raiffeisen bremst Hypowachstum

Die Raiffeisengruppe ist im vergangenen Jahr im Hypothekengeschäft so wenig gewachsen wie seit Jahren nicht mehr. Ende 2019 lag das Volumen der Hypothekarkredite 3,18 Prozent über dem Vorjahreswert, wie aus der Statistik der Nationalbank hervorgeht (siehe Grafik). Im Vorjahr verbuchte die Gruppe noch ein Wachstum von 4,35 Prozent.

Erstmals lag das Wachstum unter dem Durchschnitt aller Banken, der 2019 3,23 Prozent betrug. Damit verlor die Bankengruppe sogar leicht Marktanteile. Der Rückgang erfolgte auf Ansage. Man strebe ein Wachstum «auf Marktniveau» an, sagte Raiffeisen-CEO Heinz Huber vor einem Jahr an der Bilanzpressekonferenz. Damit beendete er die aggressive Wachstumspolitik seines Vorgängers.

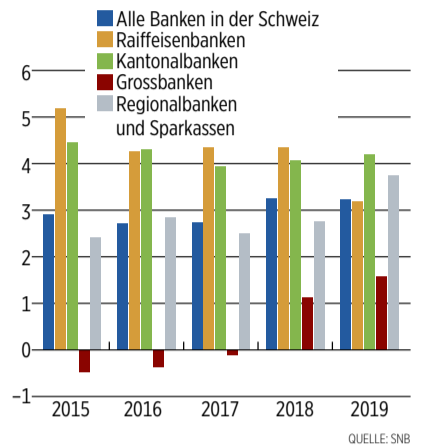
Am stärksten gewachsen sind 2019 die Kantonalbanken mit einem Plus von 4,19 Prozent vor den Regionalbanken und Sparkassen, die mit 3,74 Prozent – und damit so stark wie seit Jahren nicht mehr – gewachsen sind. Unter den Kantonalbanken, die bereits ihre Zahlen zum vergangenen Jahr publiziert haben, fielen vor allem die Luzerner Kantonalbank (8,0 Prozent) und die seit Jahren aggressiv wachsende, kleine Glarner Kantonalbank (7,0 Prozent) auf. Tiefe Wachstumsraten dagegen sah man bei den Banken von Graubünden (2,2 Prozent) oder Aargau (2,0 Prozent).

**Appetit auf Hypotheken**

Auch die Grossbanken haben wieder mehr Appetit auf Hypotheken, wenn auch auf tieferem Niveau: Gemeinsam sind UBS und Credit Suisse um 1,58 Prozent gewachsen, nachdem sie bis 2017 noch

**Hypo 2019: Kantonalbanken stehen neu an der Spitze**

Hypothekewachstum nach Gruppen (in Prozent; nur Hypotheken im Inland)



schrumpften. Wie sich das Wachstum verteilt, ist nicht bekannt. Zwar haben UBS und CS bereits Zahlen zum vergangenen Geschäftsjahr präsentiert. Beide publizieren den Wert zum Hypothekengeschäft aber erst mit ihrem Geschäftsbericht.

Bei den Grossbanken zeichnet die Bilanz allerdings nur einen Teil des Hypothekengeschäfts ab. Vor allem die UBS ist dazu übergegangen, Hypotheken nicht auf die eigene Bilanz zu nehmen, sondern sie Drittinvestoren anzubieten. Bereits 2016 lancierte sie eine Plattform für die Vermittlung von Krediten an Renditeliegenschaften, im laufenden Jahr soll nun eine weitere Plattform für selbst genutztes Wohneigentum nachfolgen. (hec)

Auch Nouridine Abderrahmane vom Beratungsunternehmen Capco beobachtet, dass viele Banken im Bereich der dritten Säule nach neuen Lösungen suchen. «Es gibt grosses Interesse, das Modell Viac zu kopieren.» Dabei sieht er primär ganz traditionelle Gründe für den Erfolg der Vorsorge-App: Eine Umfrage zeige, dass Viac-Kunden sich vor allem wegen der Möglichkeit, in Aktien anlegen zu können, und wegen der tiefen Gebühren für die Lösung entscheiden. Eigentlich sei es naheliegend, dass Banken mit eigenem Asset Management solche Digitalkanäle aufbauten, sagt Abderrahmane. Allerdings stünden bei grossen Banken nicht selten interne Interessenkonflikte im Wege. «Es ist vielleicht kein Zufall, dass kleine Banken derzeit eher mit solchen Versuchen auffallen.»

**Banken nicht mehr State of the Art**

Die Banken hätten mittlerweile erkannt, dass ihre Angebote nicht mehr State of the Art seien, erklärt Capco-Berater Abderrahmane. «Sie haben Mühe, auch nur halbwegs mit Technologieunternehmen wie Apple oder Samsung mitzuhalten.» Auch sei erkannt, dass eine App ein anderes Management erfordere als eine Filiale. Noch weniger verbreitet sei indes die Erkenntnis, dass die Produkte nicht nur digitalisiert, sondern auch grundsätzlich verändert werden müssten. «Wollen die Bankkunden heute immer noch Paketlösungen oder gibt es nicht auch Bankkunden, die sich die Kreditkarte lieber woanders besorgen?» Man sei gespannt, ob sich die Banken auch an solche Grundfragen getrauten, sagt der Berater.

den und verwaltet knapp 400 Millionen Franken. Inzwischen hat auch die Zürcher Kantonalbank ZKB mit Frankly eine Säule-3a-App lanciert.

Bankenexperte Andreas Dietrich von der Hochschule Luzern geht davon aus, dass viele Banken die Vorsorge automatisieren. Auch weil dort die Hürden tiefer seien, auf vollautomatische Lösungen zu

setzen. Für die Anlage von jährlich bis zu 6000 Franken verzichteten die Bankkunden eher auf ein Beratungsgespräch, als wenn es um Beträge im fünf- bis sechsstelligen Bereich gehe. «3a ist daher ein No-Brainer, wenn es um digitale Anlagelösungen geht.» Manch eine Bank sei derzeit in Gesprächen, um Lösungen wie Viac einzulizenzieren.

ANZEIGE

**5-15 MARS 2020**

**GENÈVE**

**ERLEBE DIE ZUKUNFT DER MOBILITÄT AN DER GIMS 2020**

Die 90. Geneva International Motor Show begeistert mit zahlreichen Neuerungen: Teste modernste, energiesparende Autos an den GIMS Discovery Drives. Entdecke die Technologien der Zukunft an der GIMS Tech. Oder nimm am 4. März exklusiv am GIMS VIP Day teil und erfahre alles über die Themen, die die Mobilität von heute und morgen prägen.

gims.swiss #gimsswiss

**GENEVA INTERNATIONAL MOTOR SHOW**

Erlebe die GIMS neu, mit der GIMS-App.