

Babypause und Teilzeitarbeit

FALLBEISPIEL Mit der richtigen Anlagestrategie können Lücken in der Vorsorge fast geschlossen werden.

Nicole Büchi

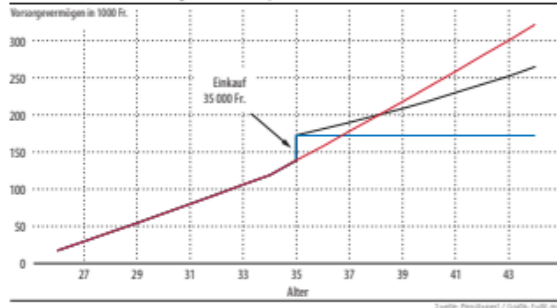
Arbeits- und Familienmodelle sind heute zwar vielfältiger denn je mit Teilzeitarbeit und geteilter Familienbetreuung. Zwischen den Geschlechtern gibt es dennoch grosse Unterschiede. Mit erheblichen finanziellen Konsequenzen für Frauen. Das Private Banking ist gefordert, denn die Zahlen sprechen für sich: Während jeder fünfte Mann Teilzeit arbeitet, sind es bei den Frauen drei von fünf. Meistens übernehmen Frauen den grösseren Teil der Kinderbetreuung. Verdient der Partner gut oder ist im Job stark engagiert, reduziert oder unterbricht meistens die Partnerin ihre Berufstätigkeit. Das hat für die betroffenen Frauen einschneidende finanzielle Konsequenzen.

Teilzeitarbeit bedeutet zunächst einen tieferen Lohn. Wird die Erwerbstätigkeit ganz aufgegeben, entfällt die Versicherung in der Pensionskasse so gar vollständig. Ein tieferes Einkommen führt zu Lücken in der Vorsorge und im privaten Vermögen. So erhält fast die Hälfte der Frauen keine Pensionskassenrente. Bei der anderen Hälfte ist die Pensionskassenrente durchschnittlich 63% tiefer als die der Männer. Aufgrund der Teilzeitarbeit oder des Erwerbsunterbruchs sparen Frauen weniger und haben daher weniger Vorsorgevermögen. Häufiger als Männer investieren Frauen auch ihr privates Vermögen nicht. Dabei wäre dies umso wichtiger, wenn in der Pensionskasse nicht oder nur wenig angespart wird.

LÜCKE FRÜHZEITIG SCHLIessen Mehr als 60% der Frauen lösen die ungenügende Vorsorge situation vermeintlich, indem sie die Finanzen an den Partner delegieren. Vier von fünf Frauen werden im Laufe ihres Lebens zu einem schlechten Zeitpunkt doch noch mit dem Thema konfrontiert, wenn nämlich der Partner stirbt oder die Beziehung auseinandergeht. Was also ist zu tun? Das folgende Beispiel zeigt, welche Auswirkungen ein zehnjähriger Erwerbsunterbruch auf das Guthaben in der Pensionskasse hat und was dagegen unternommen werden kann. Die gute Nachricht ist: Es gibt durchaus Möglichkeiten, die Lücke in der zweiten Säule zu verkleinern. Im Idealfall kann sie sogar ganz geschlossen werden.

Elena (Name ausgedacht) ist Mitte dreissig, hat studiert, ist verheiratet und erwartet das erste Kind. Sie möchte sich Zeit für die Familie nehmen. Da ihr Ehemann einen sehr guten Lohn hat und karrierebewusst ist, gibt Elena ihre Arbeit auf. So kann zumindest ein Ehepartner seine Karriere zu 100% weiterverfolgen. Wegen der Erwerbsaufgabe muss Elena ihr Pensionskassenguthaben auf ein Freizügigkeitskonto oder -depot überweisen.

Ohne vs. mit Erwerbsunterbruch
— ohne Erwerbsunterbruch / ohne Einkauf — mit Erwerbsunterbruch / investiert Rendite FZ-Depot: 5% p.a.
— mit Erwerbsunterbruch / Kontoklausur Zins FZ-Konto: 0% p.a.



Da das Guthaben ihr gehört, kann sie selbst entscheiden, ob und wie sie es anlegen möchte. Vor der Erwerbsaufgabe prüft Elena, ob sie zusätzlich Geld in ihre Pensionskasse einzahlen soll. Gemäss ihrem Pensionskassenausweis beträgt der maximale Einkauf 35 000 Fr. Um die Vorsorgelücke zumindest etwas auszugleichen und die Steuern (die vorläufig letzten als Doppelverdiener) zu reduzieren, nimmt sie den Einkauf in die Pensionskasse vor. Da Elena eine längere Auszeit plant, überlegt sie, ob sie das Kapital investieren soll. Bei einem Freizügigkeitskonto wird ihr Guthaben aktuell – und dies gilt vermutlich auch für die folgenden Jahre – gar nicht oder kaum verzinst.

Investiert sie ihr Freizügigkeitsguthaben hingegen mit einer höheren Aktienquote, schmälert die Rendite die Vorsorgelücke möglicherweise wesentlich. Elena erzielt die Rendite auch auf ihrem Einkauf von 35 000 Fr., der so einen zusätzlichen positiven Effekt hat.

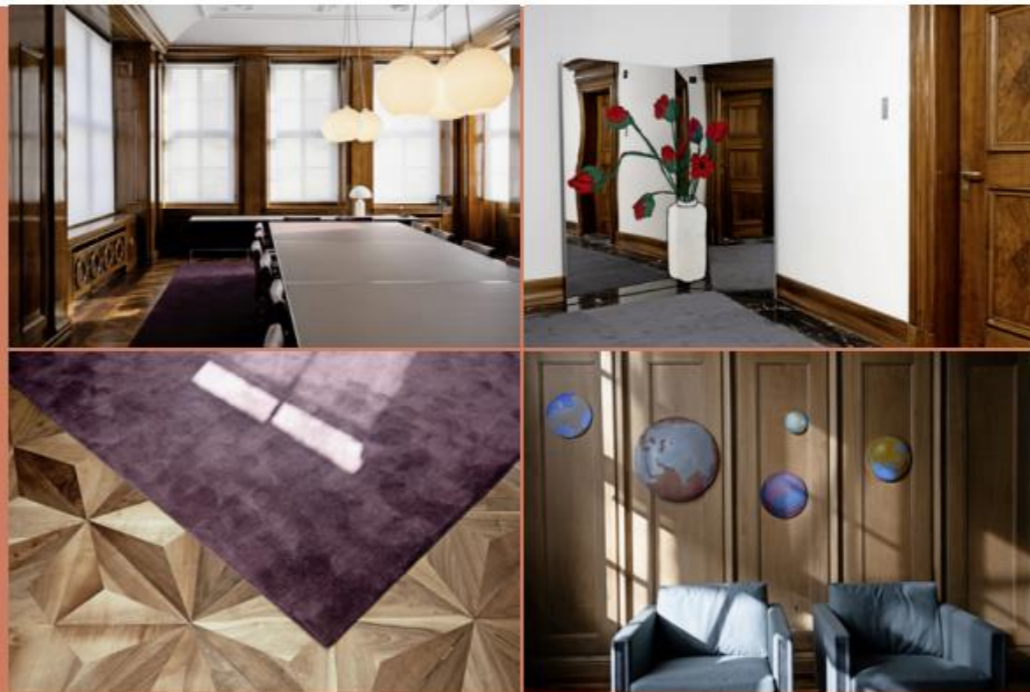
DREI SZENARIEN Die Grafik unten zeigt drei Szenarien, wie sich Elenas Vorsorgevermögen zwischen 35 und 45 Jahren entwickelt. Nimmt Elena keine Auszeit, kauft sich nicht in die Pensionskasse ein und bleibt in ihrer bisherigen Pensionskasse versichert, ergibt sich ein Guthaben von rund 325 000 Fr. im Alter 45 (rote Kurve). Lässt sie ihre Freizügigkeitsleistung während der ganzen zehn Jahre auf einem zinslosen Freizügigkeitskonto (blaue Kurve), bleiben ihr nur rund 172 000 Fr. – also knapp die Hälfte weniger.

Investiert Elena ihre Freizügigkeitsleistung hingegen, reduziert sich diese Differenz erfahrungsgemäss massgeblich. Mit einer durchschnittlichen Rendite von 5% ergibt sich bereits ein Guthaben von rund 267 000 Fr. im Alter 45 (schwarze Kurve). Mit einer Rendite von rund 7,5% wird die Differenz sogar ganz ausgeglichen. Dank der Investition holt die Babypause Elenas Vorsorge nicht aus. Elena hat zudem wertvolle Anlageerfahrungen gesammelt und ist nun bereit, auch ihr Privatvermögen zu investieren. Unabhängig davon, wie sich ihr Privatleben entwickelt, hat sie ihre Finanzen selbst im Griff.

Nicole Büchi, Kundenberaterin, PensExpert



Beim Leuenhof gab es enorme bauliche Herausforderungen. Um der Erdbebensicherheit nachzukommen, musste eine Stahlkonstruktion im Innenhof realisiert werden (rechts).



Für Farbe in den Besprechungsräumen sorgen der «Wilde Mohr» von Zilla Leutenegger (oben rechts) und eine Planeteninstallation von Guido Nussbaum.



Zwischen Tugend und Vision

FINANZPLATZ Viele etablierte Finanzinstitute versprechen Digitalisierung und Fokus sieht anders aus. Wichtige Trends werden verschlafen, und die Freude beim Anlegen

Sacha Fedier

Das Private Banking muss sich dringend wieder an seiner alten Tugend orientieren, um erfolgreich zu sein: dem Kundenfokus. Dies nicht als Marketinggag, sondern als Lebensaufgabe. Zudem sollten die Möglichkeiten, die die Digitalisierung heute bietet, nicht nur überbewänglich versprochen, sondern tagtäglich angewandt und genutzt werden.

Was Kunden auf dem Finanzplatz bei vielen grossen und etablierten Instituten heute erleben, was Vermögensverwalter, die sich für ihre Kunden einsetzen, über sich ergehen lassen müssen, spottet jedoch teilweise jeder Beschreibung. Da werden Kunden mit allen möglichen Tricks daran gehindert, die Bank zu wechseln, wenn sie zum Beispiel dem vertrauten Kundenberater zu einem anderen Institut folgen wollen.

RESPEKT UND VERSTÄNDNIS

Der viel beschriebene Kundenfokus scheint teilweise schlicht und einfach nicht mehr vorhanden zu sein. Diesen muss man sich erarbeiten, man muss die Kunden respektieren, Verständnis für sie haben und sich viel Zeit für sie nehmen. Das können und dürfen viele Berater leider nicht mehr. Viele von ihnen scheinen lediglich Marionetten zu sein, die dafür sorgen müssen, dass die Marge maximiert wird und die Produktpenetration so flächendeckend wie möglich ist.

Das Resultat ist, dass viele Kundenportfolios mit Produkten abgefüllt werden, die teuer sind, dem Kunden jedoch nichts bringen. Dass die Freude am Anlegen, der sogenannte Entertainment Value, dabei völlig verloren geht, versteht sich von selbst. Dies ist die traurige Bestandsaufnahme im Frühling 2021. Nun, was braucht es? Es braucht eine Rückbesinnung auf die guten, alten Tugenden

In den USA sind Spac ein Hit

Jahr	Betrag in Mrd. \$	Anzahl	Durchschnittsgewinn in Mio. \$
2021*	96,6	297	325,3
2020	83,4	248	336,4
2019	13,6	59	230,5
2018	10,8	46	233,7
2017	10,0	34	295,5
2016	3,5	13	269,2
2015	3,9	20	195,1
2014	1,8	12	145,8
2013	1,4	10	144,7

* 3 Monate bis Ende

Es geht darum, eine Story zu erkennen und sie zu nutzen. Das war schon immer so. Neu kommt dazu, dass die Möglichkeiten, die die Digitalisierung im Allgemeinen und die künstliche Intelligenz im Besonderen bieten, auch konsequent und smart genutzt werden.

Bei der Digitalisierung geht es darum, durch den Einsatz von Automatisierung und künstlicher Intelligenz die Zeit und Müsse zu haben, die eigene menschliche Intelligenz zu erhöhen und damit, trotz aller Zwänge der Regulierung, näher beim Kunden zu sein.

MEHR SCHEIN ALS SEIN

Auch in dieser Beziehung ist allerdings vieles mehr Schein als Sein. Jedes Institut schreibt sich scheinbar die Digitalisierung auf die Fahne. Man verspricht auch hier das Blaue vom Himmel und hat trotzdem keine Hemmungen, tapfer und wie in alten Zeiten per Fax zu korrespondieren. Kurz: Vieles ist etwas hinterwäldlerisch.

FINANZPLATZ VERSCHLÄFT TRENDS

Was in Bezug auf die Digitalisierung für viele Institute zutrifft, gilt auch für den Finanzplatz als Ganzes. Man ist nicht «up to date» und verschläft Trend und Zeit. Das neueste Beispiel sind die Spac (Special Purpose Acquisition Companies). Ehemalige Schweizer Bankenheute sind in diesem Bereich fleissig unterwegs, engagieren sich mit ihrem Namen und stellen ihre Erfahrung und ihre Kontakte zur Verfügung. Kotiert werden diese anfänglich noch leeren Akquisitionsgesellschaften allerdings ausserhalb der Schweiz.

Nun kann argumentiert werden, dass diese Spac im besten Fall Kennzeichen für einen Buyers Market und im schlechtesten Fall sogar Vorbote eines Crashes sind. Tatsache bleibt aber, dass die Schweiz auf

einem innovativen Gebiet einmal mehr nicht dabei ist. Hier haben in Europa die Niederländer die Nase vorn.

Auch in einem weiteren innovativen Bereich, den Kryptowährungen im Allgemeinen und dem Bitcoin im Besonderen, ist die Schweiz nicht so fortschrittlich, wie sie gerne wäre. Ein vorheriger Bundesrat bezeichnete die Schweiz zwar als «Kryptonation». Wenn es um kundenfreundliche Innovationen in diesem Bereich geht, haben aber auch hier andere Vorsprung. Kurz: Der Finanzplatz Schweiz scheint nicht schlecht darin zu sein, neue Trends zu erkennen, darüber zu reden und zu schreiben. Wenn es dann allerdings um die konkrete Umsetzung geht, sind andere um Längen voraus.

Vision

auf die Kunden. Die Realität kommt viel zu kurz.

Das Ethos der Sharing Economy

KOMPETENZEN Privatbanken und Fintechs brauchen einander, um digital voranzukommen.

Renato Santi

Kaum ein Tag vergeht ohne die News, dass ein Fintech-Unternehmen mit einer bahnbrechenden digitalen Lösung die Finanzindustrie revolutionieren will oder dass eine etablierte Privatbank ein IT-Projekt startet. Die Realität zeigt dann meist: Die bahnbrechende digitale Lösung allein reicht nicht, wenn der Marktzugang fehlt. Die meisten Fintechs unterschätzen, wie schwierig und teuer es ist, an ultrareiche Kunden (HNWI) heranzukommen. Und die Privatbank stellt fest, dass eine kundenorientierte und effiziente Digitalisierung Investitionen in IT und eine grundlegende Neuorientierung des Geschäftsmodells erfordert.

ALTE MAUERN EINREISSEN

Traditionell haben Privatbanken den Anspruch, ihre Wertschöpfungskette zu kontrollieren und über den Besitz von Produkten, Infrastruktur und Kundenbeziehungen eine Mauer gegen die Konkurrenz zu errichten. Aber angesichts von Margendruck, Regulierung, technologischem Wandel und veränderten Kundenerwartungen lässt sich dieser Anspruch je länger, je weniger erfüllen. Keine Bank kann an allen Fronten innovativ sein. Um sich im heutigen Umfeld zu behaupten, müssen Privatbanken die Mauern einreissen, sich konsequent auf ihre Kernkompetenz in der Wertschöpfungskette konzentrieren und das Ethos der Sharing Economy annehmen.

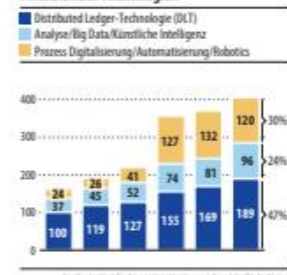
Airbnb, der weltgrösste Anbieter von Unterkünften, besitzt keine Immobilien, Uber, das grösste Taxiunternehmen, besitzt keine Fahrzeuge, und Facebook, ein Medienanbieter, erstellt keine Inhalte. Das Prinzip der Sharing Economy, die Verlagerung vom Besitz von Vermögenswerten hin zu ihrer Nutzung, erreicht nun auch die Finanzindustrie.

Die Kernkompetenz einer Privatbank ist es, ihre Kunden zu beraten und ihnen den bestmöglichen Service zu bieten. Wenn es darum geht, vertrauensvolle und oft über Jahrzehnte bestän-

Fintechs nach Anwendungsgebiet



Fintechs nach Technologien



dige Beziehungen zu anspruchsvollen HNWI-Kunden aufzubauen, macht niemand einer Schweizer Privatbank etwas vor. Wenn es darum geht, Produkte, Infrastruktur und Technologien zu entwickeln, hingegen schon.

Die Partnerschaft mit Fintechs bietet Privatbanken einen einfachen und schnell gangbaren Weg, neue kundenorientierte Services und Funktionen anzubieten, ohne sie selbst zu entwickeln. Fintechs legen einen starken Fokus auf das digitale Kundenerlebnis. Anbieter wie Robo Advisors bei digitalen Investments setzen mehr und mehr die Standards für die User Journey. Zudem sind Fintechs agiler und Standardisierung sowie Skalierbarkeit gewohnt, was die Kosten für die Bedienung der Kunden senkt.

Parallel dazu entwickelt sich der Kundentastam traditioneller Privatbanken weiter. Viele Kunden, besonders die jüngere, digitalaffine Generation, sind bereit, neue Ansätze in der Interaktion mit ihrer Bank zu nutzen, oder sie verlangen dies sogar. Privatbanken sind gefordert, ihr Dienstleistungsangebot entsprechend zu erweitern. Kontoaggregation, integriertes Risikomanagement, Interaktion via Chat-Funktion sind Stichworte dazu. Und sie müssen dies auf effiziente und somit digitalisierte Weise tun. Die Fintech-Branche hat sich zu einer rei-

fen Branche entwickelt. Viele Akteure haben sich einen exzellenten Ruf erarbeitet, was es ihnen erlaubt, bei Schlüsselprozessen und -angeboten mit führenden Privatbanken zusammenzuarbeiten, wie die Kooperation von Julius Bär und der Seba Bank bei digitalen Assets zeigt.

GESUNDES FINANZÖKOSYSTEM

Von dieser Zusammenarbeit profitieren alle. Fintechs erhalten einen Marktzugang und können ihre Zielgruppe vergrössern. Privatbanken können ihre digitale Transformation beschleunigen, die Time to Market für Innovationen verkürzen und ihren Services einen frischen Touch geben. Partnerschaften zwischen Privatbanken und Fintechs ermöglichen die Schaffung eines gesunden, wachstumsorientierten Finanzökosystems.

In Zukunft werden Privatbanken in der Lage sein, ein reichhaltiges Set an digitalen Dienstleistungen als «Banking as a Service» von verschiedenen Fintechs aus der Cloud zu beziehen und an ihre Bedürfnisse anzupassen. Sie werden zum Wächter der Schnittstelle zum Kunden und zum Aggregator von Services, die von Fintechs kommen. Die Fintechs wiederum helfen dabei, die Vormachtstellung der Privatbanken im Finanzdienstleistungssektor zu bewahren.

Renato Santi, CEO Schweiz, Saxo Bank

IN DER SCHWEIZ GLAUBEN

81%
DER FRAUEN, DASS SICH IHR EHEPARTNER MIT LANGFRISTIGE ANLAGEENTSCHEIDEN BESSER AUSKUNFT.

70%
VON IHNEN WÜNSCHEN SICH, SIE HÄTTEN SICH STÄRKER IN LANGFRISTIGE ANLAGEENTSCHEIDEN EINGEBRACHT.

68%
GLAUBEN, DASS FÜR ANLAGEENTSCHEIDE EIN HOHES MASS AN WISSEN ERFORDERLICH IST.

QUELLE: UBS

