Geld

DER GROSSE FINANZ-CHECK

Anlagetipps

Welche Investitionen die höchste Rendite bringen

Auf Nachhaltigkeit setzen — 71

Lebensversicherung

Wie man sich schützen und Geld sparen kann

Prämien vergleichen — 75

Die besten Versicherungen, Banken und Kreditkarten

Service, Qualität und Kundenzufriedenheit. Welche Schweizer Finanzinstitute bei der grossen Umfrage die Spitzenplätze belegen. Das Rating. Die Gewinner.

Worauf man bei der Wahl einer Bank achten muss

Finanzen Kein Institut ist in jedem Bereich führend. Deshalb gilt es, bei der Wahl seiner Hausbank ein paar Punkte zu beachten. Die wichtigsten Tipps vom Experten.

Karl Flubacher

Ilustration: Suse Heinz

Vom Sparen bis zum Anlegen, von der Vorsorge bis zur Hypothek: Es ist ein grosses Feld, das Banken beim Anbieten von Finanzdienstleistungen anbieten. Umso wichtiger ist es, für sich die wichtigen Punkte zu notieren und davon die Wahl seiner Hausbank abhängig zu machen. Es kann sich deshalb auch lohnen, seine Bankgeschäfte von einem unabhängigen Berater prüfen zu lassen. Oft kann man so jährlich mehrere Tausend Franken einsparen.

Warum soll ich zu einer günstigeren Bank wechseln?
Weil es sich finanziell auszahlt. Wer Kundin oder Kunde bei einer Bank ist, wird mit einer Vielzahl von Gebühren konfrontiert. Auch bei einem simplen Privatkonto lässt sich mit der passenden Wahl des Anbieters einiges an Geld sparen. Besonders lohnenswert ist ein Gebührenvergleich für jene, die mit Wertschriften handeln. Viele Banken verlangen überhöhte Depotgebühren und Courtagen. Ein Wechsel zu einem günstigeren Anbieter zahlt sich trotz der Transferkosten oft schon im ersten Jahr aus.

Meine Bank empfiehlt mir, ihre eigenen Fonds zu kaufen. Was soll ich machen?
Es kann problematisch sein, wenn eine Bank ihre eigenen Anlageprodukte den Kunden verkaufen will. Das liegt am Interessenskonflikt der Banken. Denn diese verdienen an eigenen Produkten mehr als an solchen von Drittanbietern. Gemäss einer Studie bestehen Depots von Privatanlegern meist zu gut zwei Dritteln aus bankeigenen Fonds. Doch mit steigendem Anteil an hauseigenen Produkten wird die Rendite kleiner.

Lohnt sich ein Sparkonto noch?
Kaum, denn mit Sparkonten lässt sich kein Geld mehr sparen. Banken wälzen immer mehr die negativen Zinsen auf die Sparer ab, zudem werfen Sparkonten pro Jahr meist höchstens noch 0,05 Prozent ab. Bei einem Guthaben von 200 000 Franken entspricht dies gerade mal 100 Franken. Wenn man Inflation, Kontogebühren und Vermögenssteuern berücksichtigt, sind Sparkonten heute sogar ein Verlustgeschäft. Wer langfristig Geld ansparen möchte, sollte sich deshalb nach Alternativen umschauen. Sinnvoller ist es, das Geld regelmässig in einen ETF-Sparplan einzuzahlen.

Was ist besser – ein ETF-Sparplan oder ein Fondssparplan?
Heute gibt es verschiedene Varianten, um mit regelmässigen Einzahlungen Gelder anzulegen. Zu den wichtigsten Unterscheidungsmerkmalen gehören die Kosten. Denn hohe Gebühren sind langfristig ein bedeutender Renditekiller. Die meist teure Variante sind Fondssparpläne, die auf aktiv verwaltete Fonds setzen. Sie haben das Ziel, bei der Rendite den Vergleichsindex zu schlagen – was aber in den allerwenigsten Fällen gelingt. Dennoch gehen oft 1,5 Prozent oder mehr an Gebühren weg, und zwar jedes Jahr. Bei ETF-Sparplänen betragen die jährlichen Kosten in der Regel weniger als ein Prozent. ETF wollen keinen Index übertreffen, sondern durch dessen Nachbildung möglichst die Marktrendite erzielen.

Soll man eine Zweitmeinung zum Anlagedepot einholen?
Ja, unabhängige Depotchecks sind sehr sinnvoll. Solche Checks decken die Schwächen eines Wertschriftendepots sowie Interessenskonflikte der Banken schonungslos auf. So finden sich in vielen Depots zu viele bankeigene Anlagefonds sowie Strukturierte Produkte. Beide Arten von Produkten wirken sich negativ auf die Rendite aus. Zudem zeigt ein Depotcheck auch auf, wie man sonst noch unnötige Risiken beim Anlegen vermeiden kann – etwa bei den Gebühren oder bei der Evaluierung einer passenden Anlagestrategie.

Ich bin an Bitcoins interessiert. Was gilt es zu berücksichtigen?
Es lohnt sich, eine Bank zu suchen, die einen sicheren Handel und eine sichere Aufbewahrung anbietet. Immer mehr Finanzinstitute offerieren das. Auch auf spezialisierten Kryptobörsen lassen sich digitale Coins wie Bitcoin, Ether oder Ripple kaufen und aufbewahren. Allerdings ist es schon mehrfach vorgekommen, dass Handelsplätze von Hackern angegriffen und erhebliche Beträge gestohlen wurden. Zudem werden Kryptobörsen bislang nur teilweise durch Aufsichtsbehörden reguliert.

3a-Zinskonto – lohnt sich das?
Kaum. Zwar zahlen rund drei von vier Schweizerinnen und Schweizer ihre Vorsorgegelder auf ein 3a-Konto ein. Allerdings wachsen diese Guthaben kaum noch, denn mit den tiefen Zinsen fällt auch der Zinseszinseffekt weg. Lohnenswert sind heute praktisch nur noch günstige 3a-Lösungen mit Wertschriften. Damit nehmen Vorsorgesparer angesichts möglicher Kursschwankungen kurzfristig mehr Risiken in Kauf. Langfristig kann so aber mit hoher Wahrscheinlichkeit deutlich mehr Rendite erzielt werden.

Retrozessionen bei Finanzprodukten – worauf muss ich achten?
Eigentlich ist der Fall klar: Das Bundesgericht hat mehrmals entschieden, dass Retrozessionen ohne Wenn und Aber den Kunden gehören. So werden die Provisionen genannt, welche die Bank kassiert, wenn sie Finanzprodukte vermittelt. Trotzdem müssen Anleger bei vielen Banken auf eine Rückerstattung verzichten, weil dies in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen ausdrücklich ausgeschlossen wird. Das ist nicht nur unfair, sondern führt oft auch zu Interessenskonflikten. Die Bank erhält so deutlich grössere Anreize, nicht die besten Produkte ihren Kunden zu empfehlen, sondern solche, für die sie die höchste Provision erhält.

Hypotheken – mit welchem Modell fahre ich am besten?
In den letzten Wochen haben die Banken bei den Festhypotheken die Zinsen angehoben. Das heisst aber nicht, dass die Zinswende bereits Tatsache ist. Zum Kerngeschäft vieler Banken gehört das Zinsdifferenzgeschäft. Das heisst: Banken legen kurzfristige Einlagen ihrer Sparer langfristig an – etwa in Festhypotheken. Weil das Geld in diesen Hypotheken viel länger gebunden ist, können die Banken dafür einen höheren Zins verlangen, als sie den Sparern für ihre Einlagen bezahlen. Darum empfehlen viele mittel- bis langfristige Festhypotheken, obwohl es günstigere Modelle gibt. Dazu gehören Geldmarkthypotheken oder ein Mix von Fest- und Geldmarkthypothek.

Karl Flubacher ist Geschäftsleiter Nordwestschweiz und Westschweiz des VZ Vermögenszentrum.

DIE TOP 3 BANKEN NACH REGIONEN*

Diese Banken für Privatkunden haben in der Umfrage die höchste Bewertung erhalten: **Genferseeregion:** Banque Raiffeisen Sion et Région, Banque Cantonale Vaudoise, Banque Cantonale de Genève. **Mittelland:** Banque Cantonale de Fribourg, Banque Cantonale Neuchâteloise, Migros Bank. **Nordwestschweiz:** Basler Kantonalbank, Basellandschaftliche Kantonalbank, Bank Cler. **Zürich:** Bank Cler, Migros Bank, Zürcher Kantonalbank. **Ostschweiz:** Graubündner Kantonalbank, St. Galler Kantonalbank, Thurgauer Kantonalbank. **Zentralschweiz:** Bank Cler, Obwaldner Kantonalbank, Migros Bank. **Tessin:** Banca Stato, PostFinance, Bank Cler.

*Ein Auszug – die Liste aller bewerteten Banken finden Sie auf Seite 72 und 73.

Auf der Suche nach den besten Finanzinstituten

Welche Schweizer Bank bietet den umfassendsten Service? Welche Kreditkarte die besten Konditionen? Und bei welcher Versicherung ist die Kundenzufriedenheit am grössten? Mit einer breit angelegten Umfrage kürt die SonntagsZeitung bereits zum zweiten Mal die besten Finanzinstitute der Schweiz: Im Finanzdienstleister-Check wurde mit Fragen nach Zufriedenheit, Qualität und Service der Schweizer Bevölkerung auf den Zahn gefühlt.
Das internationale Markt- und Meinungsforschungsunternehmen Statista befragte Schweizer Kunden zu ihren Erfahrungen mit ihren Finanzdienstleistern. Basierend auf den Ergebnissen der Umfrage wurden die Top Banken, die Top Kreditkarten und die Top Versicherungen ermittelt. Teilnahmeberechtigt waren alle volljährigen Schweizerinnen und Schweizer, die Kunden bei einer Bank oder einer Versicherung sind oder die eine Kreditkarte besitzen.
Im grossen Rating auf den Seiten 72 und 73 zeigen wir Ihnen, welche Banken, Kreditkarten und Versicherungen von den über 2600 Teilnehmern am höchsten bewertet wurden. Diese Institute haben die Möglichkeit, ein Siegel zu erwerben und so die Qualität des Unternehmens wirksam und nachhaltig zu präsentieren. Das Qualitäts-Siegel kann bei digitalen oder analogen Werbemitteln eingesetzt werden und zeigt, dass es sich bei dem jeweiligen Finanzinstitut um ein besonders kundenfreundliches und qualitativ hochstehendes Unternehmen handelt.
de.statista.com/page/finanzdienstleistercheck-CH-2022

Achten Sie auf diese Qualitäts-Siegel
Sie finden es auf der Homepage oder in Publikationen Ihrer Bank, Versicherung oder Ihres Kreditkartenunternehmens. Es steht für hohe Qualität und grosse Kundenzufriedenheit der besten Finanzinstitute der Schweiz.

Impressum

GELD ist eine redaktionelle Sonderbeilage der SonntagsZeitung

Leitung und Produktion: Dominic Geisseler
Redaktion: Erik Brühlmann, Michael Kuhn, Marius Leutenegger, Karl Flubacher, Martin Spieler, Stephan Wirz
Art Direction: Tobias Gaberthuel
Layout: Natalie Seitz
Fotoredaktion: Suse Heinz
Illustrationen: Suse Heinz
Leitung Verlag: Marcel Tappeiner
Goldbach Publishing: Philipp Mankowski (Managing Director), Adriano Valeri (Director Client Sales)

Eine Zusammenarbeit mit dem Markt- und Meinungsforschungsunternehmen Statista.

Smartphone verdrängt Plastikgeld

Kreditkarten Die Idee, eine Karte für Zahlungen zu verwenden, ist ziemlich alt. Umgesetzt wurde sie aber erst 1950. Heute beherrschen wenige Player den Milliardenmarkt dieses Systems. Doch die Digitalisierung macht auch vor der Kreditkarte nicht halt.

Marius Leutenegger

Mit der Karte zu bezahlen boomt. Nicht erst seit Corona. Heute sind in der Schweiz über acht Millionen Kreditkarten im Umlauf, doppelt so viele wie vor zehn Jahren. Mittlerweile werden etwa zehn Prozent des Endkonsums privater Haushalte über das Plastikgeld abgewickelt – das sind rund dreissig Milliarden Franken.

Waren Kreditkartenzahlungen früher eine teure Sache für die Händler, spielt es heute kaum noch eine Rolle, ob jemand bar oder mit Karte bezahlt. Durchschnittlich beträgt die Belastung der Händler noch 0,6 bis 1,5 Prozent, vor zwanzig Jahren war dieser Wert um ein Vielfaches höher.

Die Vorteile einer Kreditkarte liegen auf der Hand: Man hat immer Geld dabei. Nutzt man bei der Bezahlung eine normale Bankkarte, wird die Ausgabe sofort dem Konto belastet. Nicht so bei der Kreditkarte: Die Umsätze werden gesammelt und meist erst Ende Monat verrechnet – die Bank gewährt einem für eine gewisse Zeit also tatsächlich Kredit.

Kreditkarten dienen zudem als Garantie, etwa bei der Automiete, und sind oft an Bonussysteme gekoppelt: Wer sie nutzt, sammelt Punkte, die sich in Prämien einlösen lassen. Doch auch Kreditkarten weisen einige Nachteile auf. Dass sich damit auf Pump einkaufen lässt, ist eine gefährliche Verlockung. In den USA, wo jeder Einwohner im Durchschnitt sage und schreibe sechs Kreditkarten besitzt, betragen die Kreditkartenschulden pro Haushalt über 8400 Dollar.

Gläserne Konsumenten

Kreditkarten sind auch anfällig für Betrug. Zwar sind sie so sicher wie noch nie, aber Hacker bleiben ein Problem. Eine Erhebung in Grossbritannien hat ergeben, dass Kreditkartenbetrug 2018 bei den Banken zu Verlusten von fast 850 Millionen Pfund geführt hat; allerdings konnten die Banken Betrugsversuche in der Höhe von 1,6 Milliarden Pfund abwehren. Die grösste Gefahr, die von Kreditkarten ausgeht, ist aber die Tatsache, dass sie Geldströme im Detail nachvollziehbar – und uns zu gläsernen Konsumenten machen.

Zum allerersten Mal tauchte der Begriff «Kreditkarte» bereits im 1888 erschienenen Roman «Ein Rückblick aus dem Jahre 2000 auf das Jahr 1887» von Edward Bellamy auf. Der amerikanische Science-Fiction-Autor lässt darin seinen Protagonisten Dr. Leete erzählen, Geld sei im Jahr 2000 unnötig: «Ein Kredit, der seinem Anteil an der jährlichen Produktion des Lands entspricht, wird jedem Bürger Anfang Jahr in der Staatsbuchführung eingeräumt, und eine Kreditkarte wird ihm ausgestellt, mit der er sich aus den öffentlichen Warenlagern das besorgt, was er nur wünscht.»

Pionier war der Diners Club

Das Buch avancierte zum Weltbestseller, und tatsächlich kamen wenige Jahre später die ersten richtigen Kreditkarten auf den Markt. Sie stammten von Hotels oder Warenhäusern und waren eine Art Kundenbindungsinstrument. Man konnte gegen Vorzeigen der Karte, die nur von der ausstellenden Firma akzeptiert wurde, eine Dienstleistung beanspruchen, musste aber erst später bezahlen.

Universalkarten, wie wir sie heute kennen, gibt es erst seit 1950. Pionier war der Diners Club, genauer: dessen Gründer Frank McNamara. Das Buch «Paying with plastic» erzählt folgende Legende: McNamara merkte nach einem Lunch, dass er sein Portemonnaie nicht dabei hatte. Seine Frau musste die Rechnung begleichen. Darauf verfiel McNamara auf die Idee einer Bezahlkarte, damit sich solches Ungemach nie wieder ereignen sollte. Er konnte 27 Restaurants davon überzeugen, die Karte zu akzeptieren. Der Name Diners Club sagt also recht genau, worum es zu Beginn ging.

Bereits nach einem Jahr nutzten 20 000 Geschäftsleute die Karte. Sie bezahlten für die Mitgliedschaft im Club eine kleine Jahresgebühr, und McNamara kassierte für seine Umtriebe einen Prozentsatz der Guthaben.

Der amerikanische Transportkonzern American Express, der bereits Reisechecks ausstellte, kupferte die Idee des Diners Club ab. 1958 lancierte er seine eigene Karte. Sie bestand wie beim Diners Club zunächst aus Papier.

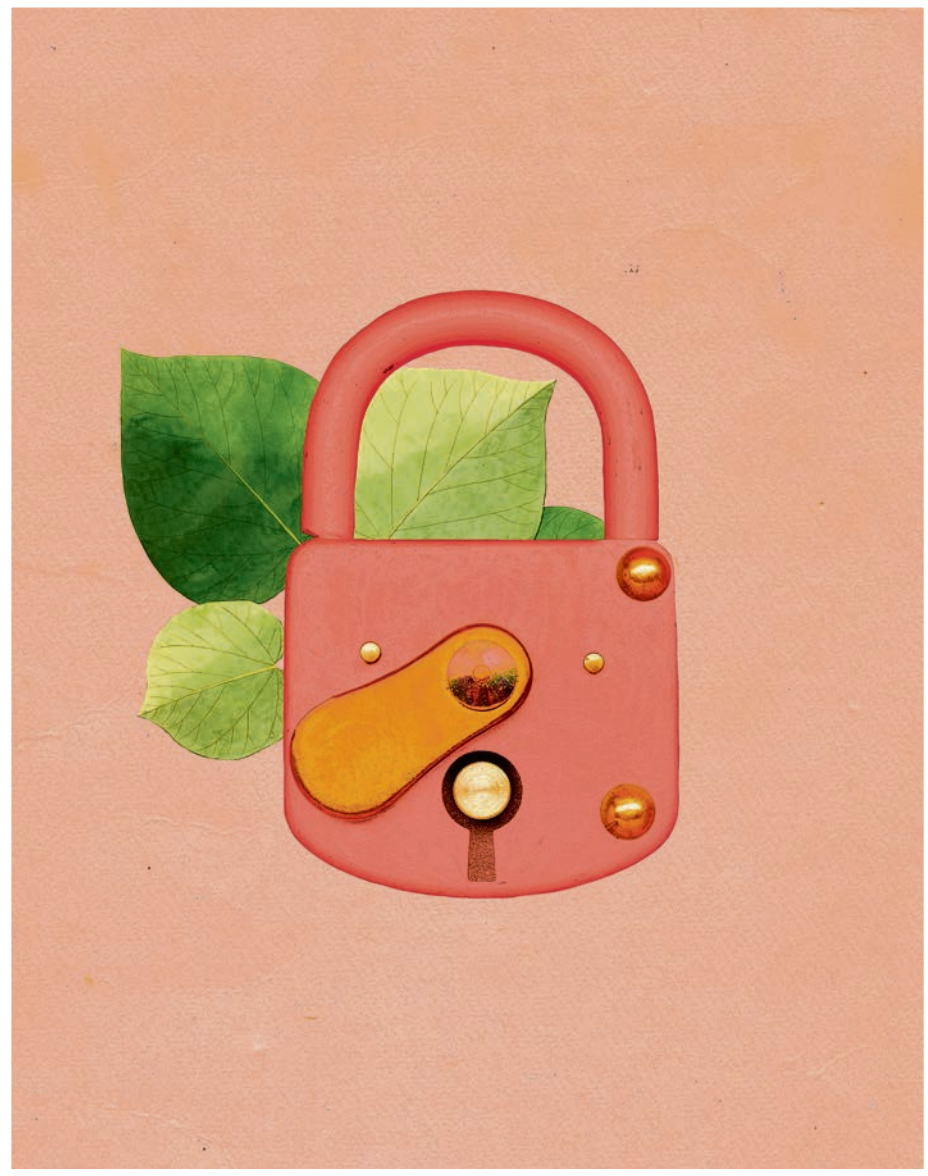

Illustration: Suse Heinz

Bereits 1959 brachte American Express aber die erste Plastikkarte auf den Markt: Das sogenannte Plastikgeld war geboren. Diners Club und American Express zählen noch heute zu den grössten Kreditkarteninstitutionen. Sie haben an der ursprünglichen Idee festgehalten und geben die Karten direkt heraus. Das bedeutet, dass sie gegenüber den Unternehmen haften und das Ausfallrisiko tragen.

Eine andere Form sind Kreditkarten, die von Banken abgegeben werden. Die Bank of America bot ab 1958 die Americard an, die ein grosser Erfolg wurde und von anderen Banken in Lizenz übernommen wurde. Sie wurde schliesslich in eine eigene Organisation überführt, die heute den Namen Visa trägt. Banken, die eine Visa-Card anbieten, sind selber für das operative Geschäft zuständig und haften für ihre Kunden. Mastercard funktioniert ähnlich.

Weil eine Universalkarte erst ihren Zweck erfüllt, wenn sie an vielen Kassen in möglichst vielen Ländern eingesetzt wird, braucht ein Kreditkartenunternehmen eine gewisse Grösse. Der globale Markt wird deshalb von wenigen Playern beherrscht. Visa hat einen Marktanteil von 45 Prozent, gefolgt von der chinesischen Union Pay mit knapp 27 und Mastercard mit 25 Prozent. 2020 wurden weltweit über 467 Milliarden Karten-Transaktionen durchgeführt mit einem Gesamtbetrag von 35 Billionen Franken. Bis 2028 soll sich die Zahl der Transaktion verdoppeln.

Chip statt Magnetstreifen

Dass bei einem derartigen Riesenmarkt an Neuerungen geforscht wird, überrascht nicht. Tatsächlich ist das gesamte Kreditkartenwesen im Wandel begriffen. Mastercard hat angekündigt, ab 2024 auf den schwarzen Magnetstreifen zu verzichten und durch einen Chip abzulösen. Die Bezahlung erfolgt so dank eingebauter Antenne kontaktlos. Bis 2033 sollen die Magnetstreifen weltweit verschwunden sein.

Es ist allerdings fraglich, ob es bis dann überhaupt noch klassisches Plastikgeld gibt. Die virtuelle Kreditkarte auf dem Smartphone ist massiv im Vormarsch. Amazon etwa beantragte 2018 den Patentschutz für einen Hand-Scanner. Bei erstmaliger Benutzung müssen die Kunden ihren Scan mit ihrem Bankkonto oder ihrer Kreditkarte verknüpfen, bei späteren Nutzungen erfolgt die Belastung automatisch. Die Daten werden über die Amazon-Cloud verwaltet.

Überhaupt werden die grossen Technologiekonzerne den Zahlungsmarkt in den nächsten Jahren gründlich aufmischen. Bereits 2017 sagte Bill Gates, der Gründer von Microsoft, dass künftig wohl alle Plattformen – «egal ob Apple, Google oder Microsoft» – eine Funktion für Zahlungen haben werden. Und für den Chef von PayPal, Dan Schulman, ist schon heute klar: «Kreditkarten werden noch vor dem Bargeld verschwinden.»

DIE TOP 3 KREDITKARTEN NACH KATEGORIEN*

Diese Kreditkartenunternehmen in der Schweiz haben bei der Umfrage die höchsten Bewertung erhalten:

Kostenlose Kreditkarten: TCS Member Mastercard, Supercard Mastercard Kreditkarte, Neon-Mastercard.

Kreditkarten bis zu 100 Franken Jahresgebühr: Cornèrcard Classic Mastercard, Cornèrcard Classic Visa, TopCard Mastercard Standard.

Kreditkarten mit über 100 Franken Jahresgebühr: Cornèrcard Gold Visa, Basler Kantonalbank Visa Gold, BCV Visa Gold.

Top-Kreditkarten für die Auslandnutzung: Cornèrcard Gold Visa, Supercard Mastercard Kreditkarte, Cornèrcard Classic Mastercard.

*Auszug – die Liste aller bewerteten Kreditkartenunternehmen finden Sie auf den Seiten 72 und 73.

«Die heutigen Kreditkarten lassen sich kaum noch fälschen»

Roland Zwyssig, Präsident der Swiss Payment Association, der Branchenorganisation im Schweizer Kreditkartenmarkt, sagt, wie sich das Plastikgeld entwickelt hat – und wie sicher es ist.

1 Kreditkarten sehen seit sechzig Jahren gleich aus. Wie haben sie sich entwickelt?

Von aussen mag sich wenig verändert haben – das Innenleben einer Karte ist aber höchst komplex geworden. Die Kreditkarte hat sich von einem einfachen Stück Plastik zu einem Hightech-Produkt entwickelt. Am Anfang standen auf der Karte nur ein Name und eine Nummer, sie war einfach ein Beleg für die Kreditwürdigkeit. Dann wurden die persönlichen Angaben eingeprägt: Der Händler legte die Karte in ein Gerät mit einer Art Walze ein und übertrug so die Angaben auf ein Durchschlagpapier, den Transaktionsbeleg. Bis heute sind immer noch Kreditkarten mit Hochprägung im Umlauf, und in seltenen Fällen kann es vorkommen, dass die alte Ritsch-Ratsch-Technologie zum Einsatz kommt. Sehr bald schon kamen die Magnetstreifen auf, die eine Identifizierung über einen elektronischen Terminal ermöglichten. Heute ist in jede Kreditkarte zudem ein Chip eingebaut, der ihre Sicherheit weiter erhöht. Fast jede Kreditkarte enthält auch eine kleine Antenne, um Daten für kontaktlose Transaktionen zu senden. Mittlerweile bewegt sich die Kreditkarte aber immer stärker Richtung virtueller Identität. In vielen Ländern braucht es die physische Karte zwar noch, doch bald werden die Kreditkarten wohl nur noch als Token in digitalen Wallets auf dem Mobiltelefon hinterlegt sein.

2 Braucht es noch Anbieter wie Visa und Mastercard?

Ja. Am Kreditkartensystem sind vier Parteien beteiligt: der Konsument, der Händler, der Herausgeber der Karte – oft eine Bank – und das Unternehmen, das dem Händler die Kreditkartenakzeptanz ermöglicht. Dazwischen stehen die Kartenorganisationen wie Visa und Mastercard und stellen das Netzwerk zur Verfügung. Ein solches globales Netzwerk mit Millionen von Unternehmen aufzubauen und zu unterhalten, ist sehr anspruchsvoll. Auch neue Bezahlsysteme wie Apple Pay, Google Pay oder PayPal nutzen diese bestehenden Netzwerke und sind Kooperationen mit Visa oder Mastercard eingegangen.

3 Wie sicher sind Kreditkarten heute?

Viel sicherer als früher. Die Karten lassen sich kaum noch fälschen. Deshalb versuchen Betrüger heute übers Internet an ihr Ziel zu kommen. Zum einen hinterlegt man bei vielen Anbietern seine Karte; wird ein solcher Anbieter oder das Konto eines Users gehackt, kommen Betrüger zu den Kartendaten. Das lässt sich künftig aber verhindern: Man hinterlegt nicht mehr alle Kartendaten, sondern nur noch einen Token, der sich auf die jeweilige Geschäftsbeziehung beschränkt. Ein sehr grosses Thema bleibt aber das Phishing, also der Versuch von Betrügern, mittels raffinierter E-Mails an Kreditkartendaten heranzukommen. Die Kartenorganisationen und -herausgeber tun aber sehr viel, um Missbräuche abzuwenden. Und endlich gibt es jetzt auch Bestrebungen, die Internetprovider stärker in die Prävention einzubeziehen – und sie zu verpflichten, verdächtige E-Mails mit einem Warnhinweis zu versehen oder frühzeitig abzufangen.

4 Wenn man eine Kreditkarte benutzt, hinterlegt man beim Anbieter seine Daten. Wie gross ist die Gefahr, zum gläsernen Konsumenten zu werden?

Bei uns gelten strenge Datenschutzvorschriften. Daten ohne die explizite Einwilligung des Kunden zu nutzen, ist so gut wie unmöglich. Bei einer Kreditkartentransaktion wird zudem nur registriert, wo man etwas gekauft hat – und nicht, wofür das Geld ausgegeben wurde. Diesbezüglich gehen die Kundenkarten der Grossverteiler deutlich weiter. Aber klar: Es besteht immer die Gefahr, dass man zum gläsernen Bürger wird, wenn man Daten von sich zur Verfügung stellt. Es gibt aber noch eine andere, gesellschaftliche Problematik, welche auch die Kreditkarte einschliesst: Die weltumspannenden Systeme schaffen Abhängigkeiten. Die USA könnten zum Beispiel im Rahmen von Sanktionen beschliessen, dass die Karten von Visa und Mastercard – beides amerikanische Unternehmen – in gewissen Ländern nicht mehr genutzt werden können. Je nachdem könnte das auch für uns unangenehme Folgen haben. Es ist daher sinnvoll, wenn sich Europa und die Schweiz dazu Gedanken machen, wie man zu mehr Unabhängigkeit kommt. Verschiedene Initiativen laufen bereits, unter anderem die European Payments Initiative. Dieser Zusammenschluss von europäischen Zahlungsdienstleistern aus sieben Ländern will eine Alternative zu Visa und Mastercard schaffen.

Marius Leutenegger

«Als Anleger müssen wir einen kühlen Kopf bewahren»

Mirjam Staub-Bisang Die Finanzexpertin über die Folgen des Krieges in der Ukraine, Risiken bei Kryptowährungen und den Trend zu mehr Nachhaltigkeit.

Martin Spieler

Der Krieg in der Ukraine hat neben dem menschlichen Leid auch die Anlegerinnen und Anleger stark verunsichert. Wie nehmen Sie die Stimmung an den Finanzmärkten wahr?
Zunächst bin ich unendlich erschüttert über die humanitäre Katastrophe, meine Gedanken sind dabei in erster Linie bei den Menschen, die direkt oder indirekt betroffen sind. In der Zeit, in der der Konflikt zu eskalieren begann, trugen Staatsanleihen anfangs dazu bei, Aktienverluste in Portfolios abzufangen. Trotz weitgehender Erholung der Aktienmärkte lässt sich aber beobachten, dass Marktteilnehmer verunsichert sind, vor allem auch mit Blick auf die Politik der Zentralbanken.
Die Märkte haben aufgrund des Krieges und der stark gestiegenen Energiepreise deutlich korrigiert. Müssen wir uns auf eine längere Baisse an den Börsen einstellen?
Ich gehe davon aus, dass der Russland-Ukraine-Konflikt langfristige humanitäre und geopolitische Folgen haben wird. Börsentechnisch relevant sind dabei die hohen Energiepreise, die die angebotsbedingte Inflation in naher Zukunft verschärfen dürften. Dies wird besonders in Europa deutlich, wo Kohle-, Strom- und Erdgaspreise von einem bereits hohen Niveau aus in die Höhe schnellten. Schlägt die Teuerung als Folge auf die Unternehmensgewinne durch, kann nicht mit einer schnellen Erholung gerechnet werden. Als Anleger müssen wir dennoch einen kühlen Kopf bewahren und unsere Sicht auf die Weltwirtschaft und die Märkte nicht zu stark durch die unfassbaren Ereignisse ganz in unserer Nähe trüben lassen.
Rechnen Sie damit, dass sich wegen der Ukraine-Krise die Konjunktur abschwächen wird?
Höhere Energiekosten dürften sich kurzfristig negativ auf das Wachstum auswirken. In Europa aufgrund der geografischen Nähe und der engeren wirtschaftlichen Verflechtung vermutlich stärker als in den USA. Langfristig bin ich aber optimistisch für Europa, da eine geringere Energieabhängigkeit von Russland ein Schub für erneuerbare Energien bedeutet, was der europäischen Wirtschaft auf längere Sicht helfen dürfte.
Wird die US-Notenbank die Zinsen deswegen in diesem Jahr weniger erhöhen, als bisher erwartet wurde?
Die aktuelle Lage verkompliziert das Dilemma, in dem sich die Zentralbanken hinsichtlich Zinsen bereits befanden – also, dass die Teuerung angebots- und nicht nachfragegetrieben ist und entsprechend Zinserhöhungen zur Inflationsbekämpfung wenig Wirkung zeigen dürften. Die Zinsen dürften weiter steigen, wenn auch nur langsam. Gleichzeitig haben wir gesehen, dass die Fed mit ihrer Zinsanhebung fest entschlossen ist, die Inflation in den USA zu bremsen. Hier ist also nur wenig Sorge zu spüren, dass sich anhaltende Covid-Folgen, Russlands Krieg in der Ukraine und eine weniger handelsfreundliche Neusortierung der Welt negativ auf die Wirtschaftsdynamik auswirken könnten.
Wie soll man sich in derart schwankungsanfälligen Märkten verhalten?
Im aktuellen Umfeld zeigen sich die Vorteile von diversifizierten Portfolios, welche sich in unterschiedlichsten Szenarien als robuster erweisen. Chancen bieten zudem Anlagen, die einen Inflationsschutz aufweisen. Das sind insbesondere Realwerte wie zum Beispiel Infrastruktur – oder Immobilienanlagen. Mietzinsen sind an die Teuerung gekoppelt, das bietet einen Inflationsschutz.
Einen Inflationsschutz bieten auch Aktien – doch diese sind unter Druck. Würden Sie dennoch investieren?
Ganz allgemein erweisen sich im aktuellen Umfeld Qualitätsaktien als robust. Das sind Unternehmen, die eine hohe Profitabilität, ein nachhaltiges Wachstum und ein geringeres unternehmerisches Risiko aufweisen und höhere Produktionskosten an Kunden weitergeben können. Das erfordert von den Firmen allerdings eine starke Wettbewerbsposition und eine solide Bilanz, da Fremdkapital mit steigenden Zinskosten teurer wird. Gleichzeitig dürften Technologieaktien, trotz deutlichen Kurskorrekturen, längerfristig interessant bleiben, denn die Digitalisierung wird weiter voranschreiten.

> «Wer allein aus Marketinggründen auf Nachhaltigkeit setzt, wird keinen Erfolg haben»

Schutz gegen Inflation bieten auch Gold oder Silber. Verzeichnen Sie eine stärkere Nachfrage nach Edelmetall-ETFs?
Ja, in Zeiten starker Unsicherheit sehen wir meistens eine verstärkte Nachfrage nach Gold-ETFs in Europa, das war zu Beginn des Russland-Ukraine-Konflikts nicht anders.
Durch die Decke gegangen sind die Energiepreise. Sollte man stärker auf die Anlageklasse Rohstoffe setzen?
Aktuell sehen wir enorme Preissteigerungen bei fossilen Brennstoffen und damit gekoppelt steigende Energiepreise. Für die weitere Preisentwicklung entscheidend ist, wie sich die Lage in der Ukraine weiter entwickelt.
Einen Inflationsschutz erhoffen sich einige Investoren auch von Kryptowährungen. Zu Recht?
In erster Linie handelt es sich bei Kryptowährungen um sehr spekulative Anlagen. Den Inflationsschutz sehe ich aktuell nicht wirklich, aber eine zusätzliche Diversifikationsmöglichkeit. Immerhin werden Kryptowährungen bei privaten und institutionellen Investoren zunehmend salonfähig. Aber bei Kryptowährungen muss man mit enormen Schwankungen rechnen.
Blockchain und Kryptowährungen sind Teil der Digitalisierung, von der auch Ihr Geschäft betroffen ist. Wie wird die Digitalisierung das Vermögensverwaltungsgeschäft weiter verändern?
In der Pandemie haben wir erlebt, wie grosse Teile der Bevölkerung geradezu zwangsdigitalisiert wurden. Menschen, die noch skeptisch waren, haben zunehmend erlebt, welche Vorteile der digitale Umgang in der Finanzindustrie hat. Das ist ein irreversibler Schritt. Die Digitalisierung wird stärker fortschreiten – ebenso wie der Trend zu mehr Nachhaltigkeit.
Wie wird dieser Trend die Finanzwelt erneuern?
Wir beobachten eine enorme Nachfrage nach nachhaltigen Anlagen. Institutionelle Investoren wie Pensionskassen oder Versicherungen investieren risikoorientiert und wollen Nachhaltigkeitsrisiken und insbesondere Klimarisiken in ihren Portfolios reduzieren. Immer mehr Investoren sehen das Renditepotenzial in nachhaltigen Anlagen und wollen mit ihren Anlagen eine Wirkung erzielen.
Was sagen Sie zur Kritik, Vermögensverwalter würden nur aus Marketinggründen auf Nachhaltigkeit setzen?
Wer allein aus Marketinggründen auf Nachhaltigkeit setzt, wird keinen Erfolg haben. Eine solche Strategie wird durchschaut. Wir engagieren uns aktiv im Kampf gegen Greenwashing. Für uns sind Umwelt- und Klimarisiken Anlagerisiken, daher haben wir Nachhaltigkeit zum Investmentstandard erklärt.
Warum sind Sie überzeugt, dass nachhaltiges Investieren eine bessere Rendite bringt?
Ich bin nicht nur davon überzeugt, das belegen auch die Zahlen. Selbst 2021, als die Energiepreise stark anstiegen, haben nachhaltige Anlagen im Schnitt besser rentiert. Langfristig werden nachhaltige Unternehmen besser performen, ihre Produkte werden von Konsumenten bevorzugt. Unternehmen mit Netto-Null-Zielen bevorzugen Zulieferer, die sich Nachhaltigkeitszielen verpflichtet haben.
Allerdings vertreibt BlackRock vor allem passiv verwaltete Exchange Traded Funds. Da können Sie doch viel weniger bewirken als aktiv verwaltete Fonds?
Manager von aktiv verwalteten Fonds können Aktien von Firmen, die zu wenig nachhaltig agieren, verkaufen oder nicht kaufen. Bei Index-Produkten wie ETFs haben wir diese Möglichkeit nicht, wir sind an die Indexzusammensetzung gebunden. Allerdings sind wir mit den Firmen kontinuierlich im Dialog und üben unsere Stimmrechte aus. Das ist ein wirksames Instrument, um den Wandel zu mehr Nachhaltigkeit herbeizuführen.

> «Technologieaktien dürften – trotz deutlicher Kurskorrekturen – längerfristig interessant bleiben»

Wie nehmen Sie auf grosse Börsenfirmen wie Nestlé, Novartis oder Holcim Einfluss?
Wir verlangen von den Unternehmensleitungen, dass sie ihre Nachhaltigkeitsrisiken offenlegen und einen Plan darlegen, wie sie diese Risiken senken wollen und wie sie gedenken, ihre CO_2-Emmissionen zu reduzieren. Holcim zum Beispiel ist heute ein Nachhaltigkeitsleader in ihrem Segment und befindet sich auf einem klaren Absenkungspfad.
Sie fordern von allen Firmen, in die Sie investiert sind, dass sie bis 2050 weltweit Netto-Null-Treibhausgas-Emissionen erreichen. Was machen Sie, wenn ein Unternehmen Ihre Forderungen nicht erfüllen will?
Dann behalten wir uns das Recht vor, gegen die Wiederwahl einzelner Verwaltungsräte zu stimmen. Damit können wir viel bewegen. Keiner will nicht wiedergewählt werden.
Was ist für Sie nachhaltig? Sind zum Beispiel Investitionen in Atomenergie nachhaltig?
Das ist in Europa derzeit die grosse Debatte. In Frankreich wird dies anders gesehen als in Deutschland oder bei uns in der Deutschschweiz. Aus Anlegerperspektive ist für uns stets wichtig, den Blick aufs Ganze zu behalten. Auf dem Weg zu einer Netto-Null-Wirtschaft brauchen wir auch Energie von traditionellen Betreibern. Dazu gehört auch Kernenergie, dies verstärkt vor dem Hintergrund des Entscheids der EU, bis 2030 auf russisches Erdöl und -gas zu verzichten.
Der Schweizer Finanzplatz soll nach dem Willen des Bundesrats auf Nachhaltigkeit setzen. Wer soll die Standards festlegen, nach denen sich Firmen richten müssen – der Bund?
Es ist sinnvoll, wenn der Regulator – in unserem Fall der Bund – Standards festlegt. Diese sollten sich aber an den europäischen und weltweiten Standards orientieren und nicht einen «Swiss Finish» festlegen, damit könnten wir uns als Finanzdienstleister ein Bein stellen.

Mirjam Staub-Bisang

Die amerikanische Investmentgesellschaft BlackRock mit Sitz in New York wurde 1988 von Larry Fink gegründet und verwaltet weltweit Vermögen im Umfang von rund 10 000 Milliarden Dollar. Keinem anderen Vermögensverwalter der Welt wird mehr Geld anvertraut. Länderchefin von BlackRock in der Schweiz ist seit vier Jahren die Zürcher Rechtsanwältin Mirjam Staub-Bisang, die auf über zwanzig Jahre Erfahrung in der Finanzbranche zurückblicken kann. In der Schweiz beschäftigt BlackRock rund 120 Mitarbeitende in Zürich und Genf.

Die besten Finanzdienstleister der Schweiz

Das Rating Mit einer grossen Umfrage hat die SonntagsZeitung in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsunternehmen Statista die Top Banken, Top Versicherungen und Top Kreditkarten ermittelt. Das sind die Unternehmen mit den höchsten Bewertungen.

Bereits zum zweiten Mal lancierte die SonntagsZeitung den grossen Finanzdienstleister-Check. Und suchte mit einer breit angelegten Umfrage die Top Institute der Schweiz. Teilnehmer der grossen Befragung waren alle volljährigen Schweizerinnen und Schweizer, die als Privat- oder Geschäftskunden Erfahrungen mit einer Bank oder Versicherung gemacht hatten oder eine Kreditkarten besitzen. Mittels Online-Fragebogen konnte jede und jeder seine Finanzdienstleister bewerten – aber auch Inputs zur Verbesserung von Dienstleistungen oder der Servicequalität geben.

Die Umfrage
Zwischen dem 30. August und dem 23. November 2021 befragte das internationale Markt- und Meinungsforschungsunternehmen Statista Schweizer Kunden zu ihren Erfahrungen mit ihren Finanzdienstleistern. Basierend auf den Ergebnissen der Umfrage wurden anschliessend die Top Banken, die Top Kreditkarten und die Top Versicherungen der Schweiz ermittelt. Die gesamte Befragung wurde online durchgeführt. Mehr als 2600 Personen haben an der Umfrage über Online-Auftritte (Webseite, Social Media) der Medientitel von Tamedia sowie über ein sorgfältig rekrutiertes Online-Access-Panel teilgenommen. Die Teilnehmer konnten für die jeweiligen Kategorien den Finanzdienstleister nennen, bei denen sie aktuell Kunde sind. Selbstverständlich konnten sich die Teilnehmer aber auch zu anderen Finanzdienstleistern äussern.

Die Bewertung
Anschliessend bewerteten die Teilnehmer ihre Bank, Versicherung oder Kreditkarte anhand verschiedener Kategorien (Zufriedenheit, Vertrauen, Konditionen und Service) auf einer Skala von 1 (sehr schlecht) bis 10 (sehr gut). Die Aufnahme in eine dieser Toplisten erforderte eine Mindestanzahl an Bewertungen sowie einen Gesamtscore von mindestens 7 von 10. Darüber hinaus wurden die Noten aus der Vorjahresumfrage mit einem geringen Gewicht berücksichtigt, um dem kontinuierlich hohen Ansehen eines Finanzdienstleisters gerecht zu werden.

Banken

SonntagsZeitung TOP BANK 2022 – In Zusammenarbeit mit statista

schlecht – hervorragend, Score 1 2 4 6 8 10

für Privatkunden
für Hypotheken

Nordwestschweiz

Basler Kantonalbank	8.45
Basellandschaftliche Kantonalbank	8.25
Bank Cler	8.19
Migros Bank	8.11
Hypothekarbank Lenzburg	8.02
Migros Bank	8.22
Basler Kantonalbank	8.13
Aargauische Kantonalbank	8.05

Zürich

Bank Cler	8.45
Migros Bank	7.94
Zürcher Kantonalbank	7.92
PostFinance	7.74
UBS	7.51
Raiffeisen Gruppe	7.65
Migros Bank	7.54
Zürcher Kantonalbank	7.31

Top Banken für Geschäftskunden

Luzerner Kantonalbank	8.55
Zürcher Kantonalbank	8.01
UBS	7.76
PostFinance	7.66
Banque Cantonale de Fribourg	7.57

Ostschweiz

Graubündner Kantonalbank	8.45
St. Galler Kantonalbank	8.35
Thurgauer Kantonalbank	8.32
Glarner Kantonalbank	8.28
Schaffhauser Kantonalbank	8.03
St. Galler Kantonalbank	8.05
Raiffeisen Gruppe	7.93
Thurgauer Kantonalbank	7.88

Mittelland

Banque Cantonale de Fribourg	8.44
Banque Cantonale Neuchâteloise	8.11
Migros Bank	8.10
PostFinance	8.03
Bank Cler	7.93
Banque Cantonale de Fribourg	8.11
Raiffeisen Gruppe	8.00
Migros Bank	7.77

Zentralschweiz

Bank Cler	8.73
Obwaldner Kantonalbank	8.73
Migros Bank	8.54
Zuger Kantonalbank	8.52
Nidwaldner Kantonalbank	8.42
Migros Bank	8.74
Luzerner Kantonalbank	8.08
UBS	7.63

Top Banken digitales Angebot

Neon	8.73
VZ VermögensZentrum	8.65
Cembra Money Bank	8.51
Basler Kantonalbank	8.46
Banque Cantonale Vaudoise	8.41
Raiffeisen Gruppe	8.37
Berner Kantonalbank	8.36
Aargauische Kantonalbank	8.35
Bank Cler	8.29
Swissquote	8.28
Banque Cantonale de Genève	8.26
Thurgauer Kantonalbank	8.25
Luzerner Kantonalbank	8.24
Graubündner Kantonalbank	8.24
Basellandschaftliche Kantonalbank	8.22

Genferseeregion

Banque Raiffeisen Sion et Région	8.24
BCV Banque Cantonale Vaudoise	8.14
Banque Cantonale de Genève	7.97
PostFinance	7.79
Banque Cantonale du Valais	7.66
Banque Cantonale du Valais	8.35
Migros Bank	7.70
Raiffeisen Gruppe	7.47

Tessin

BancaStato	8.69
PostFinance	7.67
Bank Cler	7.57
Migros Bank	8.36
BancaStato	8.03
Raiffeisen Gruppe	7.94

Versicherungen

SonntagsZeitung TOP VERSICHERUNG 2022 – In Zusammenarbeit mit statista

Hausrat

die Mobiliar	8.68
Basler	8.58
CSS	8.50
Vaudoise	8.47
Zurich	8.33
Helvetia	8.31
Allianz	8.28
Smile direct	8.20
AXA	8.14
Generali	8.11

Privathaftpflicht

die Mobiliar	8.76
Basler	8.67
Vaudoise	8.63
Allianz	8.30
Zurich	8.28
CSS	8.26
Helvetia	8.25
AXA	8.12
Generali	8.08
Smile direct	8.00

Krankenkassen-Zusatzversicherung Zähne und Sonstiges

KPT	8.69
Visana	8.64
Sanitas	8.50
ÖKK	8.45
SWICA	8.40
AXA	8.21
Atupri	8.21
Concordia	8.16
Helsana	8.12
CSS	7.97

Krankenkassen-Zusatzversicherung stationär

Atupri	8.53
Sanitas	8.42
SWICA	8.34
Visana	8.30
Helsana	8.19
KPT	8.17
CSS	7.97
Concordia	7.96
Sympany	7.90
Groupe Mutuel	7.88

Auto (Haftpflicht, Teil- & Vollkasko)

die Mobiliar	8.84
Zurich	8.56
Basler	8.53
Vaudoise	8.52
TCS Fahrzeug-Versicherung	8.48
Allianz	8.46
Helvetia	8.39
Smile direct	8.35
Generali	8.28
AXA	8.21

Rechtsschutz

Helsana	8.79
Basler	8.68
TCS Fahrzeug-Versicherung	8.61
Zurich	8.53
Coop Rechtsschutz	8.47
Protekta	8.23
AXA-ARAG	8.13
Generali	8.09
CAP	7.96
Dextra	7.84

Motorrad (Haftpflicht, Teil- & Vollkasko)

Allianz	8.62
die Mobiliar	8.59
AXA	8.43
Zurich	8.07
Generali	7.71

Tier-Krankenversicherung

die Mobiliar	7.92
Animalia	7.75
Helvetia	7.26

Wohngebäude

Vaudoise	8.99
Helvetia	8.70
die Mobiliar	8.68
GVB Privatvers.	8.65
Basler	8.43
AGV	8.39
Generali	8.36
Allianz	8.36
AXA	8.24
ECAB KGV	8.06

Bauherren-Haftpflicht

Vaudoise	8.62
Helvetia	8.28
Allianz	8.16
Basler	8.14
die Mobiliar	7.62

schlecht – hervorragend, Score 1 2 4 6 8 10

Kreditkarten

SonntagsZeitung TOP KREDITKARTE 2022 – In Zusammenarbeit mit statista

schlecht – hervorragend, Score 1 2 4 6 8 10

Stand Dezember 2021

Kostenlose Kreditkarten (ohne Jahresgrundgebühr)

TCS Member Mastercard	8.69
Supercard Mastercard Kreditkarte	8.52
Neon-Mastercard	8.41
Cumulus-Mastercard World	8.07
Supercard Visa Kreditkarte	7.59

Kreditkarten bis einschliesslich 100 Franken Jahresgebühr

Cornèrcard Classic Mastercard	8.26
Cornèrcard Classic Visa	8.24
TopCard Mastercard Standard	7.95
Bank Cler Visa Classic	7.94
PostFinance Mastercard Standard	7.82
UBS Visa Classic / UBS Mastercard Standard (Kartenduo)	7.77
PostFinance Visa Classic	7.72
Swisscard World Mastercard Standard	7.66
Credit Suisse World Mastercard Standard	7.52
ZKB Mastercard Standard	7.49

Kreditkarten mit mehr als 100 Franken Jahresgebühr

Cornèrcard Gold Visa	9.08
Basler Kantonalbank Visa Gold	9.02
BCV Visa Gold	8.60
Credit Suisse American Express Gold	8.55
Credit Suisse World Mastercard Gold	8.53
Viseca Mastercard Gold	8.36
UBS Visa Gold / UBS Mastercard Gold (Kartenduo)	8.26
Credit Suisse American Express Platinum	8.12
Swisscard Visa Classic	7.89
Swisscard American Express Card	7.80

Kreditkarten für die Auslandsnutzung

Cornèrcard Gold Visa	9.13
Supercard Mastercard Kreditkarte	8.58
Cornèrcard Classic Mastercard	8.52
Cornèrcard Classic Visa	8.33
Neon-Mastercard	8.32
Revolut Visa	8.27
Bank Cler Visa Classic	8.26
Cumulus-Mastercard World	8.17
UBS Visa Gold / UBS Mastercard Gold (Kartenduo)	8.15
ZKB Mastercard Standard	7.86
UBS Visa Classic / UBS Mastercard Standard (Kartenduo)	7.81
PostFinance Visa Classic	7.76
Swisscard World Mastercard Standard	7.71
PostFinance Mastercard Standard	7.70
Credit Suisse World Mastercard Standard	7.67

513 380 616
So viele Banknoten waren im Jahr 2020 im Umlauf. Ihr Wert betrug total 84,5 Milliarden Franken.

243
Das ist die Anzahl der in der Schweiz tätigen Banken per Ende 2020.

122 Milliarden
So hoch war der Handelsumsatz an der Schweizer Börse im Januar 2022 – 23,1 Prozent höher als im Vormonat.

45 %
Der prozentuale Anstieg des Swiss Market Index (SMI) seit dem Corona-Einbruch im März 2020.

339 Milliarden
Das ist der Börsenwert von Nestlé, der wertvollsten Firma, die an der Schweizer Börse SIX kotiert ist.

6780
So viele Bankomaten sorgen in der Schweiz für die ständige Verfügbarkeit von Bargeld.

79 493 261 000
Die Höhe der Zahlungen für Versicherungsfälle 2020. Das sind 20,6 Prozent weniger als im Vorjahr.

195
So viele Versicherungsunternehmen gab es per Ende 2020 in der Schweiz.

3,2 Mrd.
Das ist der Wert sämtlicher Münzen, die 2020 in der Schweiz im Umlauf waren.

85 %
Der Marktanteil der acht grössten Schweizer Krankenversicherer.

«Wir sprechen von einem ganz neuen Swiss Banking»

Service Banken müssen heute den hohen Ansprüchen ihrer Kunden gerecht werden. Das fordert ein Umdenken und neue Prozesse. Thomas K. Müller, CEO der Bank CIC, über die Herausforderungen durch die Digitalisierung, innovative Produkte und die Individualisierung der Dienstleistungen.

Worauf achten Sie bei Ihren Kundinnen und Kunden aktuell besonders?
Auf die Gefahr hin, dass es wie ein Allgemeinplatz klingt: Wir stellen den Kunden ins Zentrum. Zunächst geht es darum, seine Anliegen zu erkennen und zu verstehen. Das ist die Grundvoraussetzung, um mit unserer Arbeit Mehrwerte für die Kundinnen und Kunden zu erzielen. Im heutigen Wandel, der immer komplexer und schneller wird, braucht es einen ganzheitlichen Beratungsansatz. Dieser muss partnerschaftlich sein und die jeweiligen Bedürfnisse – seien es Finanzierungen, Anlagen, Transaktionen oder Nachfolgelösungen – individuell kombinieren. Das zentrale Element ist dabei die persönliche Beratung auf verschiedenen Kanälen. Als Teil der genossenschaftlich organisierten Crédit Mutuel ist es uns ein Anliegen, diese partnerschaftlichen Werte hochzuhalten.

Auch die Digitalisierung stellt Sie vor neue Anforderungen.
Die Ansprüche unserer Kundinnen und Kunden an digitale Lösungen steigen stetig. Es sind nicht nur die Kunden der jüngsten Generation Y. Schon die Millennials können und wollen ganz anders mit digitalen Ressourcen umgehen als die Generationen vor ihnen. Die Menschen um die vierzig setzen digitale Prozesse voraus, bevor sie eine neue Bankbeziehung in Erwägung ziehen. Online-Eröffnungen, zusätzliche Konti, Vorsorgeprodukte selbst eröffnen oder die Unterschriftenregelungen selbst anpassen – all dies wird heute erwartet. Auch die Möglichkeit, jederzeit und überall seine Bankkonti zu prüfen oder Börsen- und Zahlungsverkehrstransaktionen auszulösen, zählt schon länger zu den Basisdienstleistungen einer modernen Bank. Grundsätzlich sollen Bankprodukte je nach Bedarf und Lebenssituation online oder eben über einen persönlichen Kontakt bezogen werden können. Diese Flexibilität ist heute im Trend.

Was sprechen Sie damit konkret an?
«Technologieaffine» Menschen setzen auf Einfachheit, schnelle Erreichbarkeit und eben Flexibilität. Ein unkomplizierter Zugang zu ihren Finanzen ist ihnen wichtig. Dieses Bedürfnis verstehen wir und haben entsprechende Lösungen umgesetzt. Die Eröffnung einer Bankbeziehung und Produkteröffnungen sind bei uns bereits rein digital und somit immer und überall möglich. Gleichzeitig verbinden wir diese Flexibilität mit der Sicherheit einer Schweizer Bank, gerade auch bei digitalen Dienstleistungen. Natürlich ersetzen diese nicht in jedem Fall eine persönliche Beratung. Für ausserordentliche Transaktionen kommt der persönlichen Beratung unverändert eine grosse Bedeutung zu, sei es beim Hauskauf oder bei Anlageentscheiden. Es ist unser Anspruch, den Kunden da persönlich zu begleiten, wo er es wünscht. Damit unterscheiden wir uns von vielen Wettbewerbern.

Beim Anlegen scheint sich die Situation stark zu verändern. Auch das Anlagegeschäft wird vermehrt demokratisiert.
Richtig, wir erleben wie im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert einen echten Umbruch. Damals waren es die Kantonalbanken, die mit dem Angebot einer sicheren Aufbewahrung und der Anlage auch von kleinsten Spargeldern das Bankengeschäft revolutionierten. Heute ermöglicht es die Digitalisierung, Anlagemöglichkeiten zu öffnen, die bisher den Grossinvestoren vorbehalten waren. Bereits mit wenig Kapital können Interessierte in Private Markets investieren. Anlageprodukte wie Direktbeteiligungen in nicht kotierte Unternehmen, Pre-IPO-Firmen oder in Sachanlagen sind damit für alle zugänglich. Wichtig bleibt aber, dass der Kunde die Beratung, den Service sowie das Produkt bekommt, die seinen Wünschen und der individuellen Situation entsprechen. Deshalb ist eine kompetente und regelkonforme Beratung entscheidend.

Reicht das denn schon aus, um die Kundinnen und Kunden der Zukunft zu begeistern?
Das Bankgeschäft ist sehr individuell, oft komplex. Der laufende technologische, gesellschaftliche und wirtschaftliche Wandel macht es zu einer echten Herausforderung, Kunden zu begeistern. Aspekte wie Flexibilität und Demokratisierung von Bankdienstleistungen sind wichtige Elemente. Um aber Kunden zu begeistern, braucht es weitere Mehrwerte. Auch im Finanzbereich ist es wichtig, mit Innovationen und Partnerschaften die Finanzdienstleistungen weiterzuentwickeln. So können Kunden beispielsweise über ihre Banken Zugang zu digitalen, plattformbasierten Ökosystemen und damit zu umfassenden Wertschöpfungsketten erhalten. Es muss der Anspruch einer modernen Bank sein, solche digitalen All-in-One-Lösungen zu bündeln, Marktinformationen zur Verfügung zu stellen, Marktplätze zugänglich zu machen und Transaktionen abzuwickeln sowie das Reporting und die fachgerechte Nachbearbeitung sicherzustellen. Multibankenlösungen, konsolidierte Informationen verschiedener Banken und der Zugang zu anbieterunabhängigen Lösungen, auch im Bereich der Vorsorge, schaffen Transparenz und ermöglichen «Convenience», überlassen es aber dem Kunden, was er wie, wo und wann nutzt.

Was für Herausforderungen bringt die neue Art des Bankings in der Schweiz mit sich?
Dieses neue Swiss Banking muss man leben und die Stärken des traditionellen Bankgeschäfts mit den Vorteilen der Digitalisierung kombinieren. Die Veränderungen der Kundenbedürfnisse und der Technologie fordern auch innerhalb der Bank einen Change-Prozess. Der beginnt bei der sicherheitsfokussierten Modernisierung der Infrastruktur, der Einführung effizienter Prozesse und geht über ein angepasstes und adäquates Service-Offering bis hin zur Ausbildung und dem Mindset der Mitarbeitenden. Damit wir den neuen Anforderungen gerecht werden, müssen wir diese Hebel nutzen und auf die neue Situation ausrichten. Bei der Bank CIC sind wir dafür gut positioniert und bleiben auch in Zukunft die innovative Bank, die wir heute sind.

«Die Ansprüche unserer Kundinnen und Kunden an digitale Lösungen steigen stetig.»

Thomas K. Müller

Thomas K. Müller ist seit 2010 CEO der Bank CIC. Davor war der Absolvent der Hochschule St. Gallen Leiter des Premium Banking der Migros Bank, wo er als Mitglied der Geschäftsleitung auch für das Private Banking, den Kapitalmarkt und das Asset Management verantwortlich zeichnete. Weitere Führungspositionen bekleidete Müller unter anderem bei der Banque Cantonale Vaudoise als Leiter Marktgebiet Deutsche Schweiz und bei der Credit Suisse als Regionalleiter Corporate Banking. Müller ist Fan des FC Basel und interessiert sich für Kunst und Kultur.

Eine Zusammenarbeit der Bank CIC (Schweiz) AG.

Illustration: Susie Heinz

Das Leben versichern

Vorsorge Eine Lebensversicherung bietet finanzielle Sicherheit – bis über den Tod hinaus. Das passende Produkt zu finden, ist jedoch kein einfaches Unterfangen.

Michael Kuhn

«Lebensversicherungen: Den Tod rentierbar gemacht.» So einfach wie Lyrikerin Anke Maggauer-Kirsche es umschreibt, ist der Markt der Lebensversicherungen bei weitem nicht. Rentabel dagegen schon. 2020 erzielten die Versicherer im Leben-Bereich ein Prämienvolumen von 24,6 Milliarden Franken. Zu Lebensversicherungen zählen alle Versicherungen, die Risiken wie Erwerbsunfähigkeit, Invalidität und Tod versichern. Und solche, die der finanziellen Vorsorge im Alter dienen. Die angebotenen Produkte sind so vielfältig wie die unterschiedlichen Arten von Lebensversicherungen. Grundsätzlich wird in Lebensversicherungen und reinen Risikolebensversicherungen unterschieden.

Die reine Risikolebensversicherung bezahlt im Todesfall einen festgelegten Betrag an die Begünstigten aus, falls die versicherte Person innerhalb der definierten Laufzeit verstirbt. Die Lebensversicherung dient ausschliesslich dem finanziellen Schutz der Hinterbliebenen.

Die reine Risikoversicherung für Erwerbsunfähigkeit ergänzt die staatlichen Leistungen, wenn es infolge einer Krankheit zu Erwerbsunfähigkeit kommt. Denn oft reichen die Leistung aus Unfallversicherung, AHV und beruflicher Vorsorge nicht aus, um den Verdienstausfall zu kompensieren. Die Lebensversicherung zahlt auch bei einer Erwerbsunfähigkeit infolge eines Unfalls.

Risiken versichern und Vermögen bilden

Die gemischte Lebensversicherung kombiniert die finanzielle Absicherung der Risiken Todesfall und Erwerbsunfähigkeit mit einem Sparanteil zur Bildung von Vermögen. Mit Ablauf der Versicherung wird dem Versicherungsnehmer einen Betrag aus dem angesparten und verzinsten Kapital sowie aus Überschussbeteiligungen ausbezahlt.

Die gemischte Lebensversicherung kann auch als fondsgebundenes Produkt abgeschlossen werden, indem das Sparkapital ganz oder teilweise in Investmentfonds angelegt wird. Dadurch wird die Altersvorsorge durch höhere Renditechancen erweitert – bei gleichzeitig höherem Risiko. Die Steuervorteile bleiben bestehen. Zu den Lebensversicherungen zählen auch Policen, die ab einem bestimmten Fälligkeitstermin eine vorher bestimmte Rente auszahlen (z. B. Leibrente).

Steuern sparen – aber nicht in jedem Fall

Lebensversicherungen können steuerliche Vorteile bieten – vor allem in der Säule 3a. Die Prämien können hier bis zum gesetzlichen Maximum (6883 Franken im Jahr 2022) von den Steuern abgezogen werden. Zudem gilt bei einer Auszahlung der Lebensversicherung ein reduzierter Steuersatz. Rentenzahlungen aus der Säule 3a unterliegen hingegen zu hundert Prozent der Einkommenssteuer. Demgegenüber können in der Säule 3b die Prämien nur im Rahmen des Abzugs für Versicherungsprämien geltend gemacht werden. Zudem werden auf Lebensversicherungen mit Anlagecharakter kantonale Vermögenssteuern erhoben. Rentenzahlungen in der Säule 3b werden zu vierzig Prozent als Einkommen besteuert.

Aber auch bei den Kapitalauszahlungen aus der Säule 3b unterscheiden die Steuerämter zwischen unterschiedlichen Versicherungsarten: Kapitalauszahlungen aus einer Police mit periodischer Prämie sind immer steuerfrei. Hingegen gilt für Lebensversicherungen mit Einmalprämie die Steuerfreiheit nur, wenn der Vorsorgecharakter gegeben ist. Voraussetzung dafür sind: mindestens fünf Jahre Laufzeit (bei fondsgebundenen Lebensversicherungen zehn Jahre), Auszahlung nach Erreichen des 60. Altersjahres, Abschluss des Vertrags vor dem 66. Altersjahr. Todesfall-Leistungen von Einmalprämien sind auch bei Policen ohne Vorsorgecharakter steuerfrei.

Vorzeitig auszahlen lassen können sich Police-Nehmende die Lebensversicherungen in der Säule 3a nur unter folgenden Voraussetzungen: Einkauf in die Pensionskasse, Finanzierung von selbstbewohntem Wohneigentum, Auswanderung aus der Schweiz, berufliche Selbstständigkeit oder Bezug einer vollständigen staatlichen Invalidenrente ohne eine entsprechende Versicherung. Lebensversicherungen in der Säule 3b können jederzeit gekündigt werden. Bei einer vorzeitigen Auflösung können in der Säule 3a und 3b aber hohe finanzielle Einbussen entstehen. Als Faustregel gilt: Je kürzer nach Versicherungsabschluss die Kündigung erfolgt, desto tiefer ist der ausgezahlte Betrag.

Wie hoch sind die Prämien?

Die Kosten für eine Lebensversicherung haben eine grosse Bandbreite. Sie sind abhängig von den versicherten Leistungen und der Art der Versicherung. So sind die Prämien in der Säule 3a auf aktuell 6883 Franken pro Jahr begrenzt. Für Personen ohne Pensionskasse beträgt das Limit für dieses Jahr 34 416 Franken (maximal zwanzig Prozent des jährlichen Nettoeinkommens). In der Säule 3b gibt es keine regulatorisch definierte Höchstgrenze.

Für wen lohnt sich eine Lebensversicherung?

Auch darauf gibt es keine allgemeingültige Antwort. Grundsätzlich helfen Lebensversicherungen Risiken abzusichern – auch das Risiko zu vergessen, jeweils bis Ende Jahr in die Säule 3a einzuzahlen. Gerade in Partnerschaften mit oder ohne Kindern ist die finanzielle Absicherung des Partners im Todesfall sinnvoll. Zum Beispiel um das bewohnte Eigenheim auch nach einem Todesfall finanziell halten zu können. Die Haltung des Lebensstandards kann auch im Krankheitsfall ein Argument für eine Lebensversicherung sein, gerade dann, wenn die Invalidenrenten aus der 1. und 2. Säule nicht hoch genug sind.

Michael Kuhn ist Consumer-Finance-Experte beim Vergleichsportal Comparis.

«Versäumt wurde es auch, eine Übergangsregelung für Neueinsteiger zu schaffen.»

DIE TOP 3 VERSICHERUNGEN NACH KATEGORIEN*

Diese Versicherungen haben bei der Umfrage die höchsten Bewertungen erhalten: **Krankenkassen-Zusatzversicherung (stationär):** Atupri, Sanitas, Swica. **Zusatzversicherung (Zähne und anderes):** KPT, Visana, Sanitas. **Hausrat:** die Mobiliar, Basler, CSS. **Privathaftpflicht:** die Mobiliar, Basler, Vaudoise. **Autoversicherung (Haftpflicht, Teil und Vollkasko):** die Mobiliar, Zurich, Basler. **Motorradversicherung:** Allianz, die Mobiliar, Axa. **Rechtsschutzversicherung:** Helsana, Basler, TCS Fahrzeug-Versicherung.

*Auszug – die Liste aller bewerteten Versicherungen auf Seite 72/73.

Die Branchenvereinbarung für Vermittler bringt in erster Linie Mehrkosten und verunmöglicht eine unabhängige Beratung der Kunden

Stephan Wirz, Mitglied der Geschäftsleitung der Maklerzentrum Schweiz AG, wehrt sich gegen eine Plafonierung der Vermittlerprovisionen. Ein Essay.

Unerwünschte Telefonanrufe sind für die Bevölkerung seit vielen Jahren ein grosses Ärgernis und sollen der Vergangenheit angehören. Die hohen Vermittlungsprovisionen sorgen in der Politik seit Jahren für rote Köpfe. Das Parlament überliess es zuerst den Krankenversicherern, eine branchenweite Lösung zu finden. Die Branchenvereinbarung für Vermittler trat per 1. Januar 2021 in Kraft und wurde von der Mehrheit der grösseren Krankenversicherer unterzeichnet. Diese Branchenvereinbarung enthält drei Kernelemente: ein Verbot der Kaltakquise, die Steigerung der Beratungsqualität sowie eine Plafonierung der Vermittlungsprovisionen. Das Verbot der Kaltakquise ist richtig und wird in der Praxis schon seit längerem mehrheitlich umgesetzt. Die Steigerung der Beratungsqualität birgt wenig Neuerungen, mit Ausnahme der Eintragungspflicht in das Cicero-Register, verbunden mit einem Nachweis der beruflichen Qualifikation. Auch diese Regelung ist sinnvoll. Mit der Plafonierung der Vermittlungsprovisionen wurde jedoch weit über das Ziel hinausgeschossen, da eine rentable Geschäftstätigkeit so nicht möglich ist.

Dies ist auch den Krankenversicherern bewusst und daher wurde der Vermittlerbegriff gemäss Art. 40 VAG angepasst. Während ursprünglich keine Unterscheidung zwischen internem Vertrieb (Aussendienst der Krankenversicherer und deren Tochtergesellschaften) und externem Vertrieb (Vermittler) vorgesehen war, wurde diese mit der Branchenvereinbarung eingeführt. Faktisch wurden somit nur die externen Vermittler reguliert, was einen massiven Wettbewerbseingriff darstellt. Während die Vermittler nur noch mit einer Vermittlungsprovision von im Schnitt 500 Franken auskommen müssen und somit in der Krankenversicherungsbranche – ohne eine Diversifikation der angebotenen Produkte – nicht mehr rentabel arbeiten können, wurden die Aussendienste der Krankenversicherer seit Einführung der Branchenvereinbarung massiv ausgebaut. Die Akquisitionskosten des Eigenvertriebs betragen ein Vielfaches. Nicht zuletzt darum wurde in den letzten zwanzig Jahren der Vertrieb mehrheitlich auf die externen Vermittler ausgelagert. Diese arbeiten nämlich günstiger, da sie nur für die Vermittlung eines Neukunden entschädigt werden müssen und keine Fixkosten anfallen.

Es geht in erster Linie auch nicht darum, die Akquisitionskosten zu senken, sondern vielmehr darum, den Wettbewerb einzuschränken. Die Leidtragenden sind die Kunden, die keine unabhängige Beratung mehr erhalten. Um verschiedene Versicherungslösungen vergleichen zu können, müssen sie nun mehrere Beratungen in Anspruch nehmen. Eine Dienstleistung, die sie vorher aus einer Hand erhalten hatten.

Es ist zudem wenig verständlich, warum der Nachweis der beruflichen Qualifikation und der Eintrag in das Cicero-Register nur für externe Vermittler verlangt wird. Somit wird für die Vermittlung von Krankenversicherungen eine Ausbildungspflicht geschaffen, die für gebundene Vermittler – diese umfassen den Eigenvertrieb und die externen Vermittler, die als gebundene Vermittler gelten – aller anderen Versicherungsbranchen (z. B. Lebensversicherungen) aber nicht gilt.

Kurz gesagt muss ein externer gebundener Vermittler nur für die Vermittlung von Krankenversicherungen eine berufliche Qualifikation vorweisen. Der Aussendienst der Krankenversicherer und deren Tochtergesellschaften – diese führen aufgrund der Branchenvereinbarung nun die Mehrheit der Beratungsgespräche durch – müssen diesen Nachweis der beruflichen Qualifikation ebenfalls nicht erbringen.

Versäumt wurde es auch, eine Übergangsregelung für Neueinsteiger in die Vermittlungsbranche zu schaffen. Diese müssen während eines Jahres auf eigene Kosten diese berufliche Qualifikation erlangen, um die Voraussetzungen für einen Registereintrag zu erfüllen und dürfen erst dann Krankenversicherungen vermitteln. Der Neueinsteiger im Aussendienst eines Krankenversicherers darf jedoch ab dem ersten Tag Krankenversicherungen vermitteln. Es ist somit auch hier fraglich, ob die Steigerung der Beratungsqualität effektiv im Vordergrund steht.

Da nicht alle Krankenversicherer diese Branchenvereinbarung unterzeichneten, arbeitete der Bundesrat eine Gesetzesrevision aus. Diese sah richtigerweise keine Unterscheidung zwischen internen und externen Vermittlern vor und ebenfalls eine weniger strikte Regelung der Akquisitionskosten. Diese sollten aufgrund von betriebswirtschaftlichen Aspekten bemessen werden und nicht auf einen fixen Betrag plafoniert werden. Auf Druck der Krankenversicherer hat der Nationalrat in der Frühjahrssession das Gesetz abgeschwächt. Er möchte die Vergütungsobergrenze und die Ausbildungspflicht auf externe Vermittler beschränken. Verhindert werden solle dadurch auch eine Benachteiligung des Eigenvertriebs gegenüber externen Vermittlern. Doch das Gegenteil ist der Fall. Die externen Vermittler werden weiterhin – auch nach Inkrafttreten der Gesetzesrevision – benachteiligt. Als nächstes wird nun der Ständerat diese Gesetzesrevision behandeln.