

Weiterhin hohe «Strafgebühren» beim Bankwechsel

Teure Transfers von Wertschriften beschäftigen Preisüberwacher und Seco seit Jahren – Anleger können sich selber helfen

MICHAEL FERBER

Schweizer Sparer und Anleger gelten als träge – sie wechseln ihre Bank nur selten. Dies hat nicht zuletzt damit zu tun, dass sich viele wenig um ihre Finanzen kümmern, doch die Finanzinstitute erschweren auch den Wechsel. Dies zeigt ein Blick auf die hohen Gebühren, die nach wie vor anfallen, wenn Kunden ihre Aktien, Anleihen, Exchange-Traded Funds (ETF), Fonds oder andere Wertpapiere von Bank A zu Bank B mitnehmen wollen. Dabei verlangen viele Finanzhäuser Gebühren in Höhe von 100 Franken oder mehr – pro Position, wohlgerne, nicht für das ganze Depot. Es gibt aber deutliche Unterschiede zwischen den Anbietern, wie eine neue Auswertung des Online-Vergleichsdiensts Moneyland zeigt.

Bis 500 Franken pro Position

Handelt es sich um den Transfer von ausländischen Wertschriften – also solche mit einer ausländischen Kennnummer (ISIN) –, sind die Gebühren oft noch höher. Dies gilt auch, wenn der Kunde eine physische Aushändigung am Schalter statt einer elektronischen Auslieferung wünscht. Dann können sich die Gebühren bei manchen Banken auf bis zu 500 Franken pro Position belaufen, wie die Auswertung zeigt. Solche physischen Auslieferungen werden allerdings immer seltener.

Die hohen Gebühren sind vor dem Hintergrund stossend, dass Wertpapiere und Anlageprodukte bei der privaten Vorsorge eine immer wichtigere Rolle spielen. Viele Menschen müssen zunehmend für das Alter sparen, wenn sie ihren Lebensstandard halten wollen. Ein gut diversifiziertes Aktienportfolio eignet sich hierfür bei einem längeren Anlagehorizont besonders gut. Hohe Gebühren schmälern aber die Renditen.

Die hohen Transfergebühren beim Wechsel der Bank haben bereits vor einiger Zeit den Schweizer Preisüberwacher sowie das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) auf den Plan gerufen. Bereits 2015 forderte der Preisüberwacher die Schweizer Banken auf, die Gebühren für den Transfer von Wertschriften zu überprüfen. Diese könnten dazu führen, dass der Wettbewerb nicht uneingeschränkt spiele, was die Mobilität der Kunden einschränke, teilte er weiter im Jahr 2016 mit. Er forderte die Banken auf, die Gebühren für den Wertschriftentransfer zu senken, und leitete die gesammelten Unterlagen dem Seco weiter. Vorausgesetzt, die rechtlichen Bedingungen seien alle erfüllt, könne das Seco einen Pilotprozess führen, sagt eine Sprecherin des Preisüberwachers dazu.

Das Seco habe ursprünglich 35 Banken angeschrieben und zum Verzicht

Bei einzelnen Banken fallen bedeutende Kosten an

Transfergebühren bei der Auslieferung von Wertschriften, Domizil Wertschriften (ISIN), innerhalb der Schweiz, in Franken pro Wertschriftentitel

Bank	Am Schalter	Elektronisch
Aargauische Kantonalbank	0	50
Appenzeller Kantonalbank	100	100
Baloise Bank	80	80
BancaStato	60	60
Bank Cler	100	65
Banque Cantonale de Fribourg	150	100
Banque Cantonale de Genève	120	100
Banque Cantonale du Jura	150	80
Banque Cantonale du Valais	200	100
Basellandschaftliche Kantonalbank	100	100
Basler Kantonalbank	120	120
Berner Kantonalbank	75	60
Cash - banking by bank zweiplus		150
Cornèrtrader		30
Glarner Kantonalbank	100	100
Graubündner Kantonalbank	200	100
Luzerner Kantonalbank	150	80
Migros Bank	200	100
Nidwaldner Kantonalbank	150	100
Obwaldner Kantonalbank	150	100
Online Trading 1816 (BCGE)		50

auf die Erhebung von Gebühren für die Kontosaldierung, den Transfer von Wertschriften und die Ablösung von Hypotheken aufgefordert, schreibt ein Seco-Sprecher auf Anfrage. Nach Erhalt der Rückmeldungen habe die Behörde diverse Banken erneut angeschrieben. Mehrere hätten daraufhin mit Anpassungen von Konditionen reagiert.

Der Austausch mit den Banken werde aber weiter Zeit in Anspruch nehmen, schreibt er. «Letztlich kann nur ein Gericht auf allenfalls erhobene Klage einer Partei sowie in Kenntnis sämtlicher Umstände des Einzelfalls verbindlich beurteilen, ob die Gebührenklauseln einer Bank unlauter beziehungsweise unzulässig sind.» Es sei allerdings zu hoffen, dass eine gütliche Einigung zwischen den Banken und dem Seco gefunden werde.

Bis dahin sind Anleger bei vielen Banken weiterhin mit den hohen Gebühren konfrontiert. Sie haben mehrere Möglichkeiten, diese zu umgehen. So ist eine Möglichkeit, bei einem Depotwechsel mit der neuen Bank das Gespräch zu suchen und zu fragen, ob diese allenfalls dazu bereit wäre, die Transfergebühren oder einen Teil davon zu übernehmen. Die Chancen dafür sind höher, wenn man regelmässig Wertschriften handelt oder wenn man noch andere Vermögen zur neuen Bank transferiert.

Auch bietet die Liquidation der Positionen gegenüber dem Transfer oft klare Vorteile, sagt Alain Beyeler, Chef des Finanzdienstleisters Finpact, eines Spin-off der Universität St. Gallen. Je nach Portfolio liessen sich dabei Kosten einsparen, und das Portfolio könne von Grund auf neu

Bank	Am Schalter	Elektronisch
PostFinance		100
Raiffeisen *	140	80
Saxo Bank		50
Schaffhauser Kantonalbank	200	100
Schwyz Kantonalbank		80
St.Galler Kantonalbank **	100	100
Swissquote	200	50
Thurgauer Kantonalbank	0	100
TradeDirect (BCV)	200	100
UBS	250	100
Urner Kantonalbank	150	80
Valiant	70	70
VZ Depotbank	0	0
Zuger Kantonalbank ***	150	100
Zürcher Kantonalbank	100	100

Stand: August 2024. Gebühren ohne Mehrwertsteuern und allfällige Fremdspesen.

Ein leeres Feld bedeutet, dass der Anbieter keine Angaben macht oder nur auf Anfrage liefert. Bei Cornèrtrader ist eine Auslieferung am Schalter nicht möglich.

* Raiffeisen: Bei den Transfergebühren handelt es sich um eine Empfehlung von Raiffeisen Schweiz an die Raiffeisenbanken. ** St. Galler Kantonalbank: Elektronischer Transfer an Bank im Ausland CHF 150 pro Position. *** Zuger Kantonalbank: Bei physischer Auslieferung aus dem Tresor der Bank betragen die Kosten nur CHF 50.

QUELLE: MONEYLAND

NZZ / fst.

gestaltet und präziser auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet werden.

Verkaufen und wieder kaufen

Ob sich dies lohnt, hängt auch von der Grösse der Positionen ab. Felix Oeschger, Analyst bei Moneyland, nennt dazu eine Faustregel: «Je mehr Positionen man hat und je kleiner die Positionen sind, desto eher lohnen sich ein Verkauf und ein anschliessender Kauf.» Angesichts der Gebühren bei vielen Banken von 100 Franken oder mehr für den Transfer einer Position fahre man selbst bei einer Positionsgrösse von 10 000 Franken noch oft günstiger, wenn man die Position verkaufe und anschliessend wieder kaufe.

Beyeler macht folgende Rechnung auf: Ein Depot mit 20 liquiden Anla-

gen bei einem Schweizer Online-Broker ausliefern zu lassen, koste pro Position 50 Franken, also insgesamt 1000 Franken. Beim Online-Broker Swissquote, wo der Durchschnittskunde etwa 100 000 Franken im Depot habe, entspreche das 1 Prozent des Vermögens. Im Vergleich dazu würde der gleiche Transfer bei einer Bank, bei der pro Position 150 Franken Gebühren verlangt werden, 3000 Franken kosten. Dies entspricht 3 Prozent des Depotwerts.

Würde er stattdessen die Positionen verkaufen und das Portfolio bei einem neuen Vermögensverwalter aufbauen, lägen die Liquidationsgebühren laut Beyeler bei einem Online-Broker bei rund 600 Franken. Es gebe auch Anbieter, bei denen alle Transaktionsgebühren mit einer All-in-Fee abgedeckt seien.

Der «Schlächter von Stockholm» steht bei Baloise vor der Tür

Dem Investor Cevian reicht die Strategieanpassung des Versicherers nicht – er fordert tiefere Einschnitte

GUIDO SCHÄTTI

Im April hat eine neue Zeitrechnung für die Baloise begonnen. Als eine der letzten Schweizer Firmen hatten sich die Basler eine Schutzklausel gegen missliebige Aktionäre geleistet. Der Verwaltungsrat konnte diesen die Eintragung ins Aktienregister verweigern. Doch an der letzten Generalversammlung kippen die Aktionäre die Klausel aus den Statuten – gegen den Widerstand der Unternehmensführung.

Seither ist Baloise Freiwild auf dem Kapitalmarkt – und die Jäger liessen nicht lange auf sich warten. Die schwedisch-schweizerische Investmentgesellschaft Cevian kaufte sich mit 5 Prozent bei Baloise ein. Rechtzeitig zum Investorentag am Donnerstag stockte sie den Anteil auf 9 Prozent auf. Als aktivistischer Aktionär ist Cevian darauf spezialisiert, sich in unterbewertete oder schlecht geführte Firmen einzukaufen und wertsteigernde Veränderungen zu verlangen. Das Aktienpaket ist das Eintrittsticket dafür.

Der Cevian-Chef Lars Förberg ist ein alter Bekannter in der Schweizer Unternehmenswelt. Er trieb den Logistiker Panalpina in die Hände des dänischen Konkurrenten DSV, sitzt beim Industriekonzern ABB im Verwaltungsrat und ist auch an der UBS beteiligt. Anders als bei der Grossbank, bei der Förberg den strategischen Kurs des Managements vorbehaltlos unterstützt, geht er bei Baloise auf Konfrontationskurs. Er fordert den Rückzug aus unprofitablen Märkten und höhere Ausschüttungen an die Aktionäre.

Nur kosmetische Korrekturen

Die Nummer drei im Schweizer Lebensversicherungsmarkt ist zwar kein Sanierungsfall. Doch die Abschottung gegenüber aufsässigen Aktionären liess den Konzern träge werden. An der Börse dümpelte der Kurs der Baloise-Aktie in den letzten fünf Jahren deutlich der Konkurrenz hinterher. Auch die Schaden-Kosten-Quote, die wichtigste Kennzahl im Sachversicherungsgeschäft, erodierte in dieser

Zeit, wie die Bank Vontobel in einer Analyse schreibt. Hier befindet sich die Baloise aber noch immer auf Augenhöhe mit anderen Schweizer Versicherern.

Der Baloise-CEO Michael Müller sieht denn auch keinen Grund für eine radikale Kursänderung. Die am Donnerstag bekanntgegebene neue Strategie ist im Wesentlichen die alte: Am margenschwachen Deutschland-Geschäft hält die Baloise ebenso fest wie an den anderen Auslandsmärkten. Auch an der Baloise-Bank und dem Schweizer BVG-Geschäft wird nicht gerüttelt.

Einen Schnitt macht Müller einzig bei den Zukäufen. Rund 350 Millionen Franken hatte die Baloise in den letzten sieben Jahren in Fintech-Firmen investiert, zum Portfolio gehören unter anderem der deutsche Online-Versicherer Friday und die Schweizer Umzugsplattform Movu. Der Erfolg blieb aus. Letztes Jahr trugen die Fintech-Töchter gerade einmal 116 Millionen Franken zum Umsatz bei. Nun kommen sie auf den Markt. Dies hatte die Baloise schon im März angekündigt. Im

Übrigen dreht die Baloise vor allem an der Kostenschraube. Der Versicherer streicht gruppenweit 250 Stellen und will Effizienz und Kostendisziplin steigern. Dadurch will die Baloise rentabler werden und gleichzeitig einen höheren Anteil des Gewinnes an die Aktionäre ausschütten.

Angriff auf ABB als Vorlage

Um Cevian versöhnlich zu stimmen, reicht dies nicht. «Damit die Baloise ein erstklassiges Schweizer Versicherungsunternehmen werden kann, braucht es echten Fokus und echten Ehrgeiz», sagte der Cevian-Partner Robert Schuchna. «Die heute angekündigten Massnahmen sind in beiden Punkten ungenügend.»

Förberg selbst äusserte sich nicht. Wie es sich für einen dem Selbstverständnis nach konstruktiven Investor gehört, will er sich zuerst mit dem Management austauschen. Bei den Gewerkschaften hatte er sich einst den Ehrentitel «Schlächter von Stockholm» erworben, doch der Zweihänder ist nicht seine bevorzugte Waffe.

Förberg verfolgt seine Ziele ohne Klamauk, dafür umso hartnäckiger. Die Vorlage lieferte er 2015 mit dem Einstieg bei ABB. Dort traktierte er das Management so lange mit seinen Forderungen, bis er einen Sitz im Verwaltungsrat erhielt und den Verkauf der Stromnetzsparte durchsetzen konnte. Der Aktienkurs hat sich seither mehr als verdoppelt.

Bei Baloise könnte der Angriff einem ähnlichen Drehbuch folgen. «Cevian wird den Druck erhöhen», sagt Simon Fössmeier, Versicherungsanalytiker bei der Bank Vontobel. Er geht davon aus, dass die Präsenz in einzelnen Ländern erneut aufs Tapet kommt. Auch die Forderung nach einem Sitz im Verwaltungsrat könnte vor der nächsten GV erhoben werden. Förberg kann auf Verbündete zählen. Im Vorfeld des Investorentages hatten auch andere Aktionäre das Management kritisiert. Sie werden sich noch so gerne hinter die Forderung von Cevian stellen.

Auch an der Börse blieb der Befreiungsschlag aus. Die Baloise-Aktie notierte nur knapp über dem Vortag.