

Zinsvergleich: UBS und CS schneiden schlecht ab

Die Sparer profitieren kaum von den höheren Zinsen, obwohl die SNB neuerdings 7 Milliarden Franken an die Banken ausschüttet. Doch der Geldsegen kommt nicht bei den Kunden an. **Von Albert Steck**

Thomas Jordan, der Präsident der Schweizerischen Nationalbank, zeigt ein Herz für Sparer. Kürzlich erklärte er an der Generalversammlung der SNB, die Zinsen auf Bankeinlagen und Krediten müssten nun «zügig und angemessen stark» auf den höheren Leitzins reagieren. «Das tun sie umso eher, je ausgeprägter die Konkurrenz unter den Banken ist», mahnte Jordan.

Bis jetzt verhält der Aufruf weitgehend ungehört: Im März erhöhte die SNB den Leitzins auf 1,5%, für Juni wird ein weiterer Anstieg auf 2% erwartet. Doch die Sparer werden wie gehabt mit mickrigen Zinsen abgespeist.

Diese Knausrigkeit sticht umso mehr ins Auge, als die SNB neuerdings einen Milliardenbetrag an die Banken verteilt - allein im ersten Quartal dieses Jahres waren es 1,5 Mrd. Fr. Die Banken sind damit die grossen Profiteure der massiv gestiegenen Geldmenge. Denn die Nationalbank kaufte für Hunderte Milliarden Devisen, um den Franken vor einer übermässigen Aufwertung zu bewahren.

Diese Gelder schleppt die SNB nun in ihrer Bilanz mit, und zwar als Sichtguthaben der Banken. Doch je höher der Leitzins steigt, desto teurer wird es für die Nationalbank. Sie kann den Leitzins nur am Markt durchsetzen, wenn sie die Sichtguthaben entsprechend verzinst.

Für die Banken habe dies den Charakter einer Bonuszahlung, sagt Adriel Jost, promovierter Ökonom und Experte für Geldpolitik: «Sie müssen für das zusätzliche Einkommen keine direkte Gegenleistung erbringen. Die Zahlung basiert somit auf der privilegierten Stellung der Banken auf dem Kapitalmarkt, die sie dank ihrer Banklizenz innehaben.»

Banken steigern ihre Marge

Jost schätzt, dass diese Vergütung im laufenden Jahr insgesamt mindestens 7 Mrd. Fr. erreicht. Davon könnten 1,5 bis 2 Mrd. Fr. an UBS und Credit Suisse fließen. «In der Theorie, mit einem perfekten Wettbewerb, gäben die Banken diese Einnahmen vollumfänglich an ihre Kunden weiter - somit wären die Sparer die Nutzniesser der SNB-Gelder», erklärt der Ökonom. «In der Praxis jedoch neigen die Institute dazu, den zusätzlichen Ertrag zur Verbesserung der eigenen Marge zu nutzen.»

Wie gut also funktioniert die von Thomas Jordan propagierte Konkurrenz unter den Banken? Und welche Rolle spielt es, dass die Marktführerin UBS mit der Übernahme der CS eine noch dominantere Stellung bekommt? Den wohl besten Überblick über die Marktkonditionen hat Benjamin Manz, Gründer und Geschäftsführer der Vergleichsplattform Moneyland. Er sagt: «Die etablierten Institute liegen preislich meistens nahe beieinander. Wer von Vorteilen profitieren will, muss daher auf neuere, noch weniger bekannte Anbieter ausweichen.»

Auf dem Sparkonto zahlt die UBS einen Zins von 0,5%. Für Guthaben über 50 000 Fr. schrumpft die Vergütung auf nur noch 0,25%. Die CS schafft es immerhin ins Mittelfeld - wegen der angeschlagenen Reputation bietet sie den Sparern etwas mehr. So machten Fälle die Runde, in denen abgesprungene Kunden mit Lockvogelangeboten geködert wurden.

Den besten Zins bietet die digitale Plattform Kontomat der Glarner Kantonalbank. Dieser ist dreimal so hoch wie bei der UBS (vgl. Grafik). Viele Institute verfügen noch immer

über reichliche Liquiditätspolster, bilanziert Manz: «Kunden, die nur das Sparkapital zur Bank bringen, sind weniger interessant - das widerspiegelt sich in den Konditionen.»

Auch der Preisüberwacher Stefan Meierhans kritisierte diese Woche in der NZZ: «Die Zinsen steigen zwar, aber zu langsam und zu wenig stark.» Denn auf der Einnahmenseite, bei den Hypotheken, haben die Preise schon seit einiger Zeit deutlich angezogen. Lag der durchschnittliche Zinssatz der Immobilienkredite auf dem Tiefststand bei nur 1%, so sind es inzwischen bereits 2,8%.

Die Erfahrung von Benjamin Manz zeigt, dass die Kunden, selbst wenn sie unzufrieden sind, ihre Bank nur selten wechseln. «Der hohe bürokratische Aufwand schreckt viele Leute ab: Während ich die Telefonnummer ganz einfach zu einem anderen Anbieter mitnehmen kann, muss ich die neue Kontoverbindung in mühseliger Arbeit allen meinen Zahlungspartnern übermitteln.»

Newcomer machen Druck

Manz empfiehlt daher die Strategie des Rosinenpickens: «Alle Geschäfte über eine einzige Hauptbank abzuwickeln, lohnt sich heute kaum noch. Stattdessen sollte man für die Bereiche Sparen, Vorsorge, Zahlungsverkehr oder Wertschriften jeweils auf einen besonders günstigen Anbieter setzen. So kann ich flexibel reagieren.»

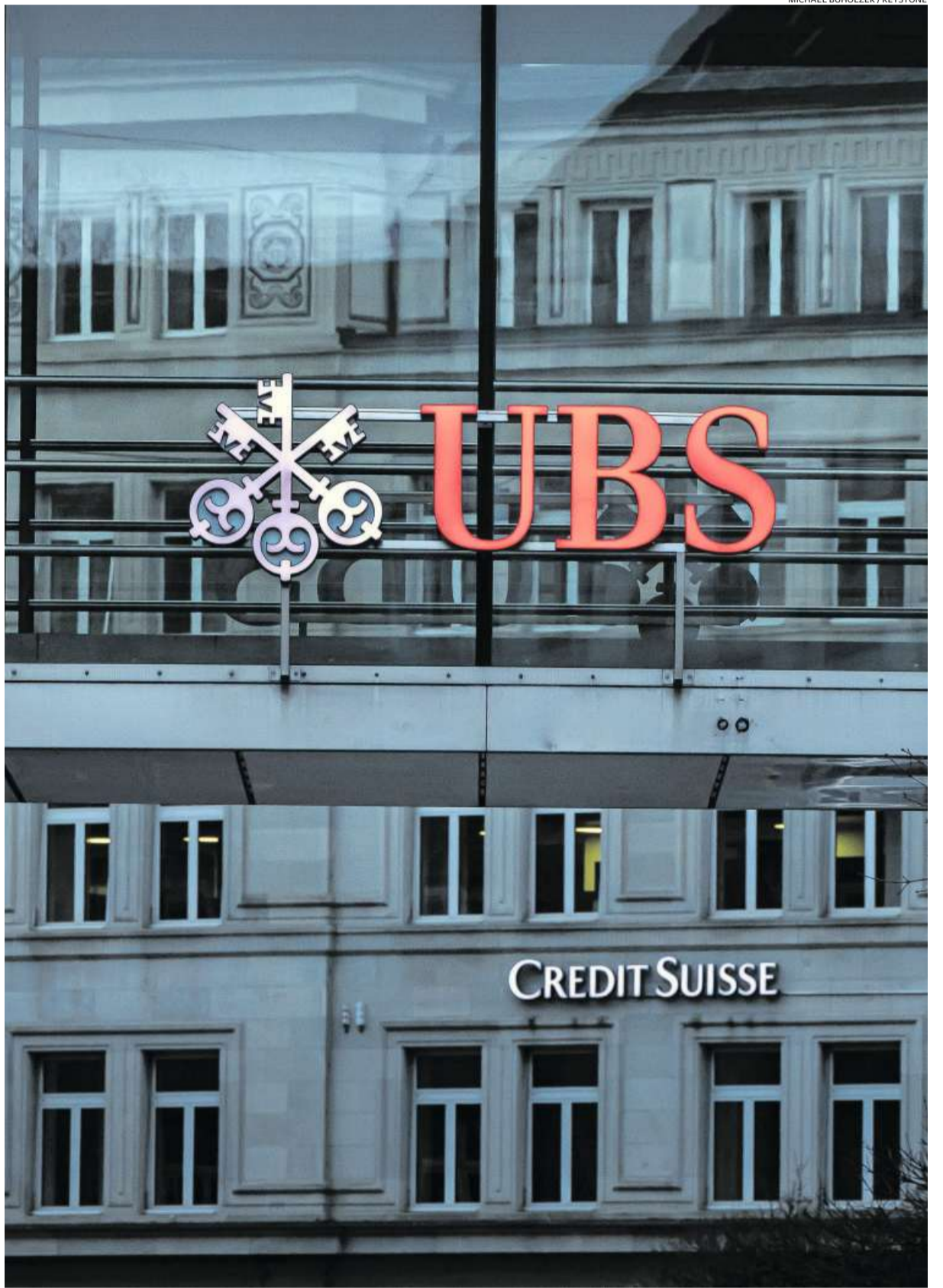
Gerade beim Zahlungsverkehr haben neue digitale Banken für Schwung gesorgt. Zu den Vorreitern gehören Neon oder Yuh, eine Tochterfirma von Postfinance und Swissquote. Im Konditionenvergleich, den Moneyland für die «NZZ am Sonntag» erstellt hat, schneiden die beiden klar am besten ab.

Zudem hat der Druck dieser Newcomer bereits Wirkung gezeigt: Während die CS beim traditionellen Kontoangebot klar zu den Teuersten gehört, hat sie unter dem Namen CSX eine günstigere Digitalversion lanciert. «Bisher bewarb die Bank dieses preisgünstige Angebot eher zurückhaltend», erklärt Manz. «Vielleicht wollte sie verhindern, dass sie ihre Kunden von den bestehenden Produkten mit hohen Margen weglockt.»

Auch beim Börsenhandel stellt Moneyland riesige Preisunterschiede fest, wobei UBS und Credit Suisse in der Rangliste erneut hinten liegen. Ein Anleger mit einem Depot von 60 000 Fr. zahlt beim günstigsten Anbieter Flowbank gerade einmal einen Sechstel dessen, was die UBS in Rechnung stellt. «Offenbar vertrauen viele Kunden den traditionellen Instituten und sind bereit, einen Aufpreis dafür zu bezahlen», erklärt Benjamin Manz. Doch selbst unter den etablierten Anbietern bestehen grosse Unterschiede: Bei einer Postfinance oder Migros Bank zahlt man nur halb so viel wie bei den Grossbanken.

Die brennende Frage nach der Übernahme der Credit Suisse durch die UBS lautet nun: Wird die Marke CS auch in der Schweiz verschwinden? Bis im Spätsommer soll die Antwort vorliegen. Bei einer kompletten Integration käme die künftige Superbank zusammen mit den Kantonalbanken und Raiffeisen auf einen Marktanteil von über 80%.

Was würde dies - angesichts der schon heute schwachen Rivalität unter den Banken - für die Sparer und Anleger bedeuten? Nach Einschätzung von Manz wäre der Wegfall ein Ver-



lust für die Kunden: «Zwar positioniert sich die heutige Credit Suisse nicht unter den günstigen Anbietern. Trotzdem spielt sie dank ihrer Grösse eine wichtige Rolle: Die Lancierung der Digitalbank CSX ist ein Beispiel dafür, wie sie dem Markt neue Impulse verleihen kann.»

Noch formuliert Thomas Jordan seine Ermahnung an die Adresse der Banken, die Sparer angemessen zu vergüten, in zurückhaltenden Worten. Bei den Finanzhäusern haben diese vorerst wenig Eindruck hinterlassen.

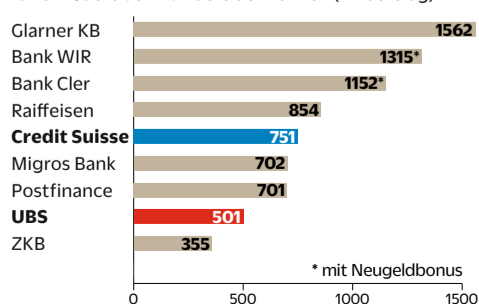
Doch falls die Geldhäuser den zusätzlichen Milliardensegen der SNB lediglich in die eigene Tasche stecken, ohne die Kunden am Gewinn zu beteiligen, so wird dies früher oder später die Politik auf den Plan rufen. Auch deswegen, weil Bund und Kantone bis auf weiteres auf die jahrelangen Gewinnausschüttungen der SNB verzichten müssen. Vor diesem Hintergrund passt es schlecht ins Bild, dass es den Banken nun plötzlich riesige Summen der SNB in die Kassen spült.

Überlebt die Marke Credit Suisse? Der Wettbewerb mit zwei Grossbanken ist zum Vorteil der Kunden.

Wenig attraktive Grossbanken

Sparen

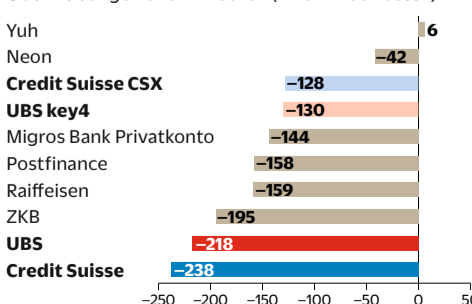
Zinsertrag während zweier Jahre für ein Guthaben von 50 000 Franken (Zinsertrag)



Quelle: moneyland.ch

Kontoführung

Privatkonto mit diversen Bankomat-Bezügen, Überweisungen und Einkäufen (Zins minus Kosten)



Börse

Gelegenheitstrader: Depot mit 60 000 Franken und zwölf Transaktionen (Kosten)

