



FIDLEG Informationen

Dezember 2025

Unser Uri. Unsere Bank.



Urner
Kantonalbank

1 Allgemein

Das Bundesgesetz über die Finanzdienstleistungen (FIDLEG) ist am 1. Januar 2020 in Kraft getreten. Primärer Zweck des FIDLEG ist die Stärkung des Anlegerschutzes bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen und dem Anbieten von Finanzinstrumenten. Hierzu beinhaltet das FIDLEG insbesondere Verhaltensregeln wie Informations- und Dokumentationspflichten sowie organisatorische Massnahmen.

Die Urner Kantonalbank («Bank» genannt) ist eine Retailbank mit Sitz in Altdorf UR. Die Bank verfügt über eine Bewilligung als Bank der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) und untersteht derer Aufsicht.

Die Bank stellt den Kunden vor der Finanzdienstleistung bzw. vor dem Vertragsabschluss einer Finanzdienstleistung die erforderlichen Informationen gemäss dieser Broschüre zur Verfügung.

Kontaktangaben

Urner Kantonalbank
Bahnhofplatz 1
6460 Altdorf
+41 41 875 60 00
www.ukb.ch

Kontaktangaben FINMA

Eidgenössische Finanzmarktaufsicht
(FINMA)
Laupenstrasse 27
3003 Bern
+41 31 327 91 00
www.finma.ch

Ombudsstelle

Die Zufriedenheit der Kunden steht für die Bank an erster Stelle, sollten Sie als Kunde dennoch einmal mit unseren Dienstleistungen nicht zufrieden sein, setzen Sie sich bitte mit der Bank in Verbindung. Sollte gemeinsam keine Lösung gefunden werden, steht den Kunden das Vermittlungsverfahren der neutralen Ombudsstelle des Schweizerischen Bankenombudsman zur Verfügung. Das Vermittlungsverfahren ist für Kunden kostenlos.

Kontaktangaben

Schweizerischer Bankenombudsman

Schweizerischer Bankenombudsman
Bahnhofplatz 9
Postfach
8021 Zürich
+41 43 266 14 14 (DE / EN)
+41 21 311 29 83 (FR / IT)
www.bankingombudsman.ch

2 **Anlegerschutz und Kundensegmentierung gemäss FIDLEG**

Der Umfang des Anlegerschutzes ist abhängig von der Kundensegmentierung und der Art der Finanzdienstleistung, welche der Kunde von der Bank in Anspruch nimmt. Das FIDLEG unterscheidet zwischen folgenden Finanzdienstleistungsarten:

- Erwerb oder Veräusserung von Finanzinstrumenten
- Annahme und Übermittlung von Aufträgen, die Finanzinstrumente zum Gegenstand haben (Execution Only)
- Erteilung von persönlichen Empfehlungen, die sich auf Geschäfte mit Finanzinstrumenten beziehen (Anlageberatung)
- Verwaltung von Finanzinstrumenten (Vermögensverwaltung)
- Gewährung von Krediten für die Durchführung von Geschäften mit Finanzinstrumenten

2.1 **Kundensegmentierung gemäss FIDLEG**

Gemäss dem FIDLEG ist die Bank dazu verpflichtet, ihre Kunden in Kundensegmente einzu-stufen. Die Einstufung in ein Kundensegment erfolgt in Bezug auf alle aktuellen und zukünftigen Geschäftsbeziehungen und ist auf sämtliche Finanzdienstleistungen angewendet.

Gemäss FIDLEG bestehen die folgenden Kundensegmente:

- Privatkunde
- Professioneller Kunde
- Institutioneller Kunde

Sofern die Bank den Kunden nichts anderes mitteilt, gilt der Kunde als Privatkunde. Als Privat-kunde geniesst der Kunde den höchsten Anlegerschutz. Für die Kunden besteht die Möglichkeit, in ein anderes Kundensegment eingestuft zu werden, sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Bei Interesse kann sich der Kunde bei seinem Kundenberater melden. Um den Kunden eine Übersicht zu geben, wie sich die Kundensegmentierung auf die Verhaltenspflichten aus-wirkt, sind untenstehend einige wichtige Beispiele aufgeführt. Die mit einem **«ja»** markierten sind gesetzlich vorgeschriebene Pflichten. Das **«nein»** bedeutet, dass keine Pflichten bestehen.

Informationspflicht	Kundensegmente		
	Privatkunde	Professionelle	Institutionelle
Allgemeine Informationen zum FIDLEG	ja	ja	nein
Basisinformationsblatt/ Prospekt	ja	nein	nein

Prüfpflicht	Kundensegmente		
	Privatkunde	Professionelle	Institutionelle
Eignungsprüfung bei einzelnen Transaktionen	ja	ja	nein
Angemessenheitsprüfung bei einzelnen Transaktionen	ja	nein	nein

2.2 Kundensegmentierung gemäss KAG

Neben der Segmentierung unter den Gesichtspunkten des FIDLEG (siehe vorheriges Kapitel) erfolgt auch eine Segmentierung unter der Sichtweise des schweizerischen Kollektivanlagen-gesetzes (KAG). Diese Segmentierung ist beim Anbieten bzw. beim Kauf von kollektiven Kapitalanlagen (Anlagefonds) zu berücksichtigen. Die Kunden werden entweder als «qualifi-zierter» oder «nicht-qualifizierter» Anleger segmentiert.

Der qualifizierte Anleger unterliegt nicht demselben Anlegerschutz wie der nicht-qualifizierte Anleger. Er kann in Anlagen investieren, welche nur für ihn vorgesehen sind und zum Beispiel nicht von der FINMA bewilligt sein müssen.

3 Finanzdienstleistungen der Bank

3.1 Anlageberatung transaktional

Als transaktionale Anlageberatung gelten Beratungen und Empfehlungen für Finanzinstrumente im Zusammenhang mit einzelnen Transaktionen. Dabei erfolgt keine Beratung unter Berücksich-tigung des Kunden-Portfolios. Um eine transaktionale Anlageberatung in Anspruch zu nehmen, muss der Kunde einen schriftlichen Vertrag in Form einer der beiden unten erwähnten Verträge bei der Bank abschliessen.

Im Rahmen der transaktionalen Anlageberatung hat die Bank bei Privatkunden eine Angemessen-heitsprüfung durchzuführen. Es wird kein Anlegerprofil erstellt, das heisst, es wird durch die Bank nicht geprüft, ob ein Finanzinstrument zum Portfolio oder zu den anderen Finanzinstru-menten des Kunden passt. Der Kunde muss die Überwachung sowie die Zusammensetzung seiner Finanzanlagen bzw. seines Portfolios selbst vornehmen.

Im Rahmen der transaktionalen Anlageberatung bietet die Bank ihren Kunden die folgenden Produkte an:

Fondssparplan

Der Fondssparplan ist die ideale Lösung, um Vermögen flexibel und schrittweise auf- oder abzubauen. Die regelmässigen wie auch die spontanen Fondskäufe sowie Fondsrücknahmen erfolgen wöchentlich in die vom Kunden festgelegte Strategie.

Der Fondssparplan ist als Aufbau- oder Entnahmeplan erhältlich. Der Aufbauplan ist für Kunden geeignet, die mit regelmässigen Beträgen auf ihr individuelles Ziel hin sparen wollen. Der Entnahmeplan passt zu Kunden, die ihr angelegtes Vermögen mit periodischen Auszahlungen schrittweise beziehen wollen.

Im Fondssparplan werden nur ausgesuchte Fondsprodukte durch die Bank angeboten.

Wertschriftendepot Plus

Das Wertschriftendepot Plus ist die ideale Lösung, um alle Anlageklassen und Wertschriften zu handeln und zu verwahren. Über das Wertschriftendepot Plus können Kunden Aktien, Anlagefonds, Anleihen oder Wertschriften aller Art kaufen oder verkaufen. Mit der transaktionalen Anlageberatung profitieren Kunden bei Bedarf vom Anlage-Know-how der Urner Kantonalbank. Das Wertschriftendepot Plus bietet Kunden eine einfache Abwicklung aller Börsenaufträge sowie die Verwahrung ihrer Vermögenswerte. Das Produkt ist für Kunden geeignet, die ihre Anlageentscheide selbstständig treffen wollen, ohne dabei auf den Rat von Experten verzichten zu müssen.

3.2 Anlageberatung portfoliobezogen

Anlageberatungsmandat

Die portfoliobezogene Anlageberatung in Form eines Anlageberatungsmandats ist das ideale Produkt, wenn ein Kunde seine eigenen Anlageentscheidungen treffen und von einer individuellen, portfoliobezogenen Beratung profitieren will. Dedizierte Experten unterstützen dem Kunden marktorientierte Anlagevorschläge, beraten ihn professionell zu seinen Anlageideen und überwachen sein Portfolio laufend.

In Zusammenarbeit mit unserer Kooperationspartnerin, der Weibel Hess und Partner AG (www.whp.ch), bietet das Anlageberatungsmandat massgeschneiderte Anlagelösungen bei voller Selbstbestimmung.

Vorsorgedepot 3a

Das Vorsorgedepot 3a ist eine Anlageform innerhalb der privaten Altersvorsorge (Säule 3a) in der Schweiz, bei der das gesparte Geld nicht auf einem Bankkonto, sondern in Wertschriften (wie Aktien, Obligationen, Immobilienfonds) angelegt wird. Dies ermöglicht langfristig höhere Renditechancen als ein traditionelles Vorsorgekonto 3a, da die Anlagen an der Finanzmarktentwicklung partizipieren. Einzahlungen in die Säule 3a sind steuerlich absetzbar und tragen zur finanziellen Altersvorsorge bei.

Vermögensverwaltungsmandat

Das Vermögensverwaltungsmandat ist das ideale Produkt, wenn Kunden ihre Anlageentscheidungen, ihr Portfolio- und Risikomanagement im Rahmen ihrer individuellen Anlagestrategie an die Bank delegieren wollen.

Mit dem Vermögensverwaltungsmandat legen Kunden ihr Vermögen global diversifiziert an. Zur Auswahl stehen fünf verschiedene Anlagestrategien, mit denen langfristige Vermögensziele verfolgt werden können, die sich nach der Risikobereitschaft und Renditeerwartungen richten. Die Umsetzung erfolgt über Fonds.

3.3 Selbstverwaltung (Execution Only)

Wertschriftendepot

Eine Selbstverwaltung liegt dann vor, wenn die Bank lediglich Kundenaufträge ausführt oder diese übermittelt. Die Bank kauft oder verkauft Finanzinstrumente im Namen und auf Rechnung des Kunden. Diese Art von Finanzdienstleistung wird bei der Bank nur ausgewählten Kundengruppen angeboten. Die Bank erteilt keinerlei Beratung bei dieser Finanzdienstleistung, entsprechend finden keine Prüfungen der Angemessenheit oder Eignung des jeweiligen Finanzinstrumentes durch die Bank statt.

3.4 Gewährung von Krediten für Geschäfte mit Finanzinstrumenten

Unter der Einhaltung von gewissen Bedingungen ist es möglich, Kredite für die Durchführung von Geschäften mit Finanzinstrumenten, bei der Bank zu beantragen. Die Gewährung solcher Kredite setzt spezifische Kredit- und Sicherungsverträge voraus.

4 Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten

Anlagen in Finanzinstrumente sind mit Chancen und Risiken verbunden. Informationen über die allgemein mit Finanzinstrumenten verbundenen Risiken finden Kunden in der Broschüre «Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten» der Schweizerischen Bankiervereinigung. Die Broschüre kann auf www.ukb.ch/anlegen-risiken aufgerufen werden.

5 Verhaltenspflichten

Als zentrales Element des Anlegerschutzes, wurden im FIDLEG Verhaltenspflichten für die Bank definiert. Die Anwendung dieser Verhaltenspflichten ist abhängig von der Kundensegmentierung des entsprechenden Kunden und der jeweiligen Finanzdienstleistung. Folgende Verhaltenspflichten wurden festgelegt:

Produktinformationen/Basisinformationsblätter

Bei der persönlichen Empfehlung von Finanzinstrumenten an Kunden aus dem Kundensegment Privatkunden, stellt die Bank dem Kunden im Rahmen der Anlageberatung grundsätzlich ein Basisinformationsblatt (BIB) sowie gegebenenfalls ein Prospekt oder weitere Produktinformationen zur Verfügung. Die jeweilige Produktdokumentation erhalten die Kunden vor der Ausführung der Transaktionen von ihrem Kundenberater.

Kosten/Entschädigung

Die Gebühren und Kosten der Finanzdienstleistungen der Bank sind im Dokument Konditionen im Anlagegeschäft welches der Kunde bei Eröffnung bzw. Unterzeichnung des Vertrags ausgehändigt bekommt, ersichtlich. Das Dokument ist zudem online unter www.ukb.ch/anlegen-tarife verfügbar.

Die Bank nimmt bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen grundsätzlich keine Entschädigungen von Dritten entgegen. Allfällige Vertriebsentschädigungen, welche die Bank von Dritten erhält, werden vollumfänglich dem Kunden weitergegeben. Die Abrechnung über Vertriebsentschädigungen erfolgt quartalsweise. Zum Zeitpunkt der Gutschrift muss der Kunde über ein aktives Konto verfügen.

Angemessenheits- und Eignungsprüfung

Die Angemessenheitsprüfung wird bei Kunden mit einem transaktionalen Anlageberatungsmandat aus dem Kundensegment Privatkunde durchgeführt. Bei der Angemessenheitsprüfung erkundigt sich die Bank beim Kunden über dessen Kenntnisse und Erfahrungen mit Finanzinstrumenten. Die Bank prüft, ob ein empfohlenes Finanzinstrument für den Kunden angemessen ist.

Die Eignungsprüfung wird bei Kunden aus dem Segment Privatkunde oder Professionelle Kunden mit einem Vermögensverwaltungsmandat oder portfoliobezogenen Anlageberatungsmandat durchgeführt. Im Rahmen der Eignungsprüfung erhebt die Bank Informationen wie persönliche und finanzielle Verhältnisse, Anlageziele, Risikobereitschaft und Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden bzgl. Finanzinstrumenten. Die Bank prüft mit diesen Informationen, ob die Beratung bzw. das Finanzinstrument für den Kunden geeignet ist. Bei professionellen Kunden findet eine eingeschränkte Eignungsprüfung statt.

Dokumentation und Rechenschaft

Im Rahmen der Anlageberatung dokumentiert die Bank für Kunden aus dem Kundensegment Privatkunden zusätzlich die Bedürfnisse sowie die Gründe für jede Empfehlung, die zum Erwerb oder zur Veräußerung eines Finanzinstruments führt. Auf Anfrage der Kunden kann die Bank die Dokumente zur Verfügung stellen.

Verzicht auf Verhaltenspflichten

Professionelle Kunden können auf die Informations-, Dokumentations- und Rechenschaftspflichten ausdrücklich verzichten. Bei professionellen Kunden geht die Bank im Rahmen der Angemessenheits- und Eignungsprüfung davon aus, dass diese über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügen und die mit der Finanzdienstleistung einhergehenden Anlagerisiken für sie finanziell tragbar sind. Die Verhaltenspflichten nach FIDLEG finden bei institutionellen Kunden keine Anwendung.

6 Anlagestrategien und Marktangebot

Die Bank bietet die folgenden Anlagestrategien an:

Strategie Obligationen+ (empfohlener Anlagehorizont bis 3 Jahre)

Diese Strategie ist die defensivste. Sicherheit und die reale Erhaltung des Kapitals stehen für den Kunden im Vordergrund. Wertschwankungen toleriert der Kunde nur in geringem Umfang. Die Obligationen sind deshalb gegenüber Aktien und übrigen Anlagen (z. B. Immobilien und Rohstoffen) deutlich übergewichtet.

Strategie Ertrag (empfohlener Anlagehorizont 3 bis 5 Jahre)

Diese Strategie ist eher defensiv ausgerichtet. Wichtig sind dem Kunden in erster Linie Sicherheit und die reale Erhaltung des Kapitals. Der Kunde legt Wert auf moderate Wertschwankungen seines Vermögens. Trotzdem möchte der Kunde neben Obligationen nicht auf die Diversifikationseffekte und Chancen von Aktien und übrigen Anlagen (z. B. Immobilien und Rohstoffe) verzichten, womit aber auch Wertebussen verbunden sein können.

Strategie Ausgewogen (empfohlener Anlagehorizont 5 bis 8 Jahre)

Bei dieser Strategie sind die verschiedenen Anlageklassen gleichmässiger gewichtet. Der Kunde hat höhere Ertragserwartungen, aber auch grössere Toleranz für Wertschwankungen (d. h. auch Werteinbussen). Der Kunde strebt nach einer langfristigen Vermehrung seines Vermögens und möchte nebst Obligationen auf Diversifikationseffekte und Chancen von Aktien und übrigen Anlagen (z. B. Immobilien und Rohstoffe) nicht verzichten.

Strategie Wachstum (empfohlener Anlagehorizont 8 bis 10 Jahre)

Diese Strategie ist offensiv ausgerichtet. Der Aktienanteil dominiert. Der Vermögenszuwachs steht für Kunden im Vordergrund. Der Kunde möchte gezielt von den Chancen an den Kapitalmärkten profitieren und langfristig höhere Renditen erzielen. Gleichzeitig ist der Kunde bereit, grössere Wertschwankungen (Risiko von Werteinbussen) seines Vermögens in Kauf zu nehmen. Aufgrund von Diversifikationseffekten möchte der Kunde nicht auf die Chancen von Obligationen und übrigen Anlagen (z. B. Immobilien und Rohstoffe) verzichten.

Strategie Aktien+ (empfohlener Anlagehorizont über 10 Jahre)

Bei dieser Strategie wird weltweit in Aktienmärkte zur Optimierung des Ertragspotenzials investiert. Der Kunde kann sein Vermögen langfristig anlegen. Zur Erzielung langfristig höherer Renditen ist der Kunde bereit, das Risiko von grossen Wertschwankungen (d. h. auch Werteinbussen) in Kauf zu nehmen.

Marktangebot/Ausführungsgrundsätze

Die Bank stellt sicher, dass ihre Aufträge bestmöglich (sogenannte Best Execution) ausgeführt werden. Die Bank führt direkt selbst keine Aufträge aus, die Zürcher Kantonalbank und Clearstream sind für die Ausführung sämtlicher Aufträge verantwortlich. Die Ausführungsgrundsätze der Zürcher Kantonalbank oder Clearstream werden bei den Aufträgen der Bank angewendet. Die Bestimmungen stellen sicher, dass die Aufträge in finanzieller, zeitlicher und qualitativer Hinsicht das bestmögliche Ergebnis erreichen. Die Grundsätze sind auf der Webseite der Zürcher Kantonalbank bzw. Clearstream einsehbar.

Die Bank setzt im Rahmen der Finanzdienstleistungen mehrheitlich Finanzinstrumente ein, welche von Drittenbiestern stammen. Kassenobligationen, welche von der Bank ausgegeben werden, dürfen empfohlen werden.

7 Interessenskonflikte

Für die Bank stehen die Interessen der Kunden, Mitarbeitenden, Eigentümer sowie weiterer Partner im Mittelpunkt ihrer täglichen Arbeit. Die Bank ist bestrebt, mögliche Interessenskonflikte auszuschliessen. Ein Interessenskonflikt kann dann entstehen, wenn widersprechende Interessen wahrgenommen werden müssen. Es können Interessen von Bank-Kunden mit Interessen von Bank-Mitarbeitenden oder Interessen eines Bank-Kunden mit Interessen eines anderen Bank-Kunden einander entgegenstehen. Damit solche Interessenskonflikte erkannt bzw. vermieden werden können, hat die Bank diverse Massnahmen getroffen (nicht abschliessende Aufzählung):

- Organisatorische Massnahmen zum Schutz vor Interessenskonflikten
- Weisung zu Eigengeschäften der Mitarbeitenden
- Interne Kontrollen der entsprechenden Weisungen
- Vergütungspolitik, welche keine negativen Anreize schafft

Die Bank geht im Umgang mit Interessenskonflikten wie folgt um:

1. Schnelles, frühzeitiges Erkennen von Interessenskonflikten
inkl. Festlegung von Massnahmen zur Vermeidung
2. Vermeidung (wo möglich) von finanziellen Benachteiligungen von Kunden
3. Sofern die Vermeidung nicht möglich ist und die Interessen des Kunden nicht gewahrt werden können, Offenlegung an den Kunden

Wirtschaftliche Bindung an Dritte

Die Bank verfügt über wirtschaftliche Bindungen an Dritte, welche zu Interessenskonflikten führen können. Zur Verhinderung bzw. Bewältigung dieser Interessenskonflikte hat die Bank eine Reihe an organisatorischen und administrativen Vorkehrungen getroffen.



Wir sind für Sie da: Urner Kantonalbank, Bahnhofplatz 1, 6460 Altdorf | +41 41 875 60 00 | info@ukb.ch | www.ukb.ch

Dieses Dokument dient zur Information und zur Nutzung durch den Empfänger. Es stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Bankdienstleistungen dar. Die aufgeführten Informationen beziehen sich auf den Zeitpunkt der Herausgabe. Änderungen sind jederzeit möglich. Zur leichteren Verständlichkeit wird nur die männliche Form verwendet, sie schliesst die weibliche Form ein. Änderungen vorbehalten. © UKB 12.2025