



*Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank:*

## »Schweizer Private Banking – der Schlüssel zum Erfolg«

Wer Anfang 2016 fünf britische Pfund auf den Ausstieg Großbritannien aus der EU, den Sieg Donald Trumps bei den US-Präsidentenwahlen und den Gewinn der ersten englischen Fußballliga durch den krassen Außenseiter Leicester City gewettet hätte, wäre von den englischen »Bookies« mit einer kombinierten Quote von 1 zu 3.000.000 oder 15 Millionen Pfund belohnt worden. Die Höhe der Quote spricht für sich, denn niemand hätte diese spektakuläre Geschichtsschreibung für möglich gehalten. So unberechenbar der Ausgang dieser Geschehnisse war, so unvorhersehbar sind die Zeiten, auf die wir zusteuern.

Getrieben von Globalisierung und Digitalisierung reduziert sich die Relevanz geografischer Grenzen, werden soziale Ungleichgewichte transparenter, nehmen geopolitische Spannungen zu und führen kulturelle Verschiedenheiten zu Konflikten. Wir befinden uns mitten in einem tiefgreifenden Wandel, der sämtliche Teile unserer Wirtschaft, Gesellschaft und unseres Wertesystems tangiert. Es geht nicht nur um Ökonomie, sondern auch um den Wandel von Traditionen, den Zerfall von Gewissheiten und – um Politik. Eines steht jedenfalls fest: Die Prognose über die Entwicklung der Finanzmärkte und damit der optimale Umgang mit dem eigenen Vermögen ist für alle Anlegerinnen und Anleger komplexer geworden.

Als Familienunternehmen verfügt Maerki Baumann über die nötige Flexibilität und Weitsicht, um rasch und kompetent auf das dynamische Umfeld einzugehen. Die zurückhaltende Schweizer Privatbank steht ihren Kundinnen und Kunden jederzeit als verlässlicher Partner für vielschichtige Vermögensfragen zur Verfügung – und das seit Jahrzehnten. Dank ihrer Unabhängigkeit hat sich Maerki Baumann ohne das Korsett kurzfristiger Renditeerwartungen als führende Priv-

ate-Banking-Boutique etabliert. Sie überzeugt als Alternative zu Instituten, welche die Standardisierung ihrer Dienstleistungen zu einseitig vorangetrieben haben, und schafft so die besten Voraussetzungen für langfristige, auf Vertrauen basierende Kundenbeziehungen.

Mit ihrer ehrlichen, transparenten Dienstleistungsphilosophie hat Maerki Baumann den Nerv der Zeit getroffen. Zudem

hat sie jüngst mit der Lancierung ihrer neuartigen modularen Anlagelösung für Aufsehen gesorgt. Der innovative Ansatz stellt gängige Anlagekonzepte auf den Prüfstand und verbindet die Grundsätze erstklassiger Vermögensverwaltung mit hoher Individualität. Auch digitale Anwendungen spielen eine wichtige Rolle, ohne die Bedeutung des persönlichen Kundenkontakts in Frage zu stellen. So steht das »Mitspracherecht« der Kundinnen

und Kunden bei Maerki Baumann im Zentrum. Die Privatbank greift damit ein menschliches Grundbedürfnis auf und knüpft an die Vorzüge der schweizerischen Demokratie an.

Der Schlüssel zum Erfolg sind letztlich die professionellen und erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Maerki Baumann. Sie setzen sich täglich für die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden ein, befassen sich proaktiv mit den Veränderungen im Umfeld und verstehen permanente Weiterbildung als Selbstverständlichkeit. Ihr Engagement und ihre Umsicht prägen die Qualität der erbrachten Dienstleistungen. Bei Maerki Baumann kann man sich sicher sein: Eine Wette, wie anfangs beschrieben, wäre man nie eingegangen, wären die Renditeversprechen auch noch so groß gewesen. Denn das verantwortungsbewusste Bankhaus meidet unangemessene Risiken und hält unbeirrt an seinem bewährten Grundsatz »Sicherheit vor Rendite« fest. □



*Der Hauptsitz von Maerki Baumann & Co. AG in Zürich*



Dr. Stephan A. Zwahlen,  
Vorsitzender der Geschäftsleitung,  
Maerki Baumann & Co. AG

**Elite Report extra: Herr Dr. Zwahlen, was darf ein Privatkunde von Maerki Baumann erwarten?**

Dr. Stephan A. Zwahlen: Privatkunden sind oft sehr gut informiert und hinterfragen den Mehrwert ihrer Bank zunehmend kritisch. Viele schätzen einen verlässlichen Partner, der ihnen zuhört und mit dem sie Vermögensfragen vertrauensvoll besprechen können. Diese Rolle übernehmen wir gerne, wobei wir grossen Wert auf konsequente Serviceorientierung legen. Unsere Unternehmenskultur zeichnet sich durch Kundennähe und kurze Entscheidungswege aus. Mit dem Verzicht auf eigene Produkte vermeiden wir zudem Interessenkonflikte. Wir stellen lieber die Bedürfnisse des einzelnen Kunden in den Vordergrund.

**Elite Report extra: Sie haben jüngst ein neuartiges Anlagekonzept lanciert. Worum geht es da?**

Dr. Stephan A. Zwahlen: Wir haben mehrere Anlagemodule entwickelt, mit denen unsere Kundinnen und Kunden eine maßgeschneiderte Anlagestrategie gestalten können. Ein Modul umfasst zum Beispiel Aktien aus der Schweiz, auf Wunsch speziell aus dem Segment der Nebenwerte. Wer sich für dieses Anlagespektrum interessiert, muss keinen breit aufgestellten, teuren Fonds kaufen, sondern erhält über unsere Experten direkten Zugang zu attraktiven Aktien. Im Gegensatz zum Fonds hält der Kunde die einzelnen Titel in seinem Wertschriftendepot und kann frei darüber verfügen. Die Anlagemodule können sowohl

in der Vermögensverwaltung als auch als Bausteine in einem Beratungsportfolio eingesetzt werden.

**Elite Report extra: Worin liegt der Vorteil dieser modularen Anlagelösung?**

Dr. Stephan A. Zwahlen: Die Anlagelösung zeichnet sich – entgegen dem verbreiteten Trend zur Standardisierung – durch hohe Individualität aus. Persönliche Vorlieben und eigene Akzente lassen sich flexibel umsetzen. Dies gilt nicht nur zum Zeitpunkt des Beratungsgesprächs beziehungsweise der erstmaligen Investition, sondern auch während der Bewirtschaftung der Portfolios. Selbst wenn die Vermögensverwaltung an Maerki Baumann delegiert wird, bleiben die Ein-

flussmöglichkeiten der Kundinnen und Kunden gewahrt. So lassen sich einzelne Anlagemodule mit den darin enthaltenen Aktien, Rentenpapieren oder passiven Anlageinstrumenten jederzeit neu gewichten, verkaufen oder auswechseln. Die Beratungsleistung der Bank kann dank transparenter Performancereportings je Modul immer überprüft werden.

**Elite Report extra: Was zeichnet Sie als Private-Banking-Boutique aus?**

Dr. Stephan A. Zwahlen: Unsere überschaubare Unternehmensgröße und die langfristige Orientierung unserer Eigentümerfamilie ermöglichen uns die nachhaltige Betreuung unserer Kundinnen und Kunden. Oftmals über mehrere Generationen hinweg. Wir konzentrieren uns dabei auf unsere Kernkompetenzen in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung sowie auf die damit verbundenen rechtlichen und steuerlichen Aspekte. Das Geschäft mit Kunden aus Deutschland und der Schweiz umfasst rund 85 Prozent der betreuten Kundenvermögen. Unsere fokussierte Marktstrategie erachten wir als Gebot der Glaubwürdigkeit. Denn nur wenn wir uns auf unsere Stärken konzentrieren, werden wir unserem hohen Qualitätsanspruch gerecht.

**Elite Report extra: Weshalb soll ein Kunde sein Vermögen einer Schweizer Privatbank anvertrauen?**

Dr. Stephan A. Zwahlen: Die Standortvorteile des Schweizer Finanzplatzes sind einzigartig: Die Stabilität der Volkswirtschaft und des Schweizer Fränkens, das auf mehrere Parteien abgestützte stabile politische System, die Beratungskompetenz, die hervorragende Finanzmarktinfrastruktur, aber auch die wirksame Finanzmarktaufsicht. Dazu kommt die über Jahrhunderte gewachsene helvetische Dienstleistungskultur. Bei Maerki Baumann greifen wir diese Standortvorteile auf, um unseren kundenorientierten Private-Banking-Ansatz gezielt umzusetzen.

**Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!**

**Informationen  
zum Unternehmen:**

*Die Privatbank Maerki Baumann & Co. AG mit Sitz in Zürich wurde 1932 gegründet. Sie konzentriert sich seit Generationen auf ihre Kernkompetenzen in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Das Traditionshaus differenziert sich als nicht-börsennotiertes Familienunternehmen, das keine unangemessenen Risiken einzugehen braucht. Die auf Unabhängigkeit, Sicherheit und Transparenz ausgerichtete Anlagephilosophie zeigt sich im Verzicht auf eigene Produkte, in der sehr soliden Eigenkapitalbasis sowie im verständlichen Kundenreporting. Mit ihrem innovativen modularen Anlageansatz unterstreicht die Privatbank zudem ihren Anspruch, Bewährtes mit Neuartigem zu verbinden. Maerki Baumann verwaltet derzeit rund 7 Milliarden Euro an Kundenvermögen, vorwiegend aus der Schweiz und aus Deutschland.*

**Maerki Baumann & Co. AG  
Privatbank**

**Hauptsitz  
Dreikönigstrasse 6  
CH-8002 Zürich  
Tel. +41 (0) 44 / 286 25 25  
info@maerki-baumann.ch**

[www.maerki-baumann.ch](http://www.maerki-baumann.ch)