

# «Der Strukturwandel hält an»

8 September 2016

Hans Syz äussert sich im Gespräch zu den aktuellen Entwicklungen in der Privatbankenbranche.



Hans Syz, Verwaltungsratspräsident von Maerki Baumann & Co.

## Welche Erwartungen hat der Privatbankenkunde von heute?

Die Privatkunden sind oft sehr gut informiert und hinterfragen den Mehrwert ihrer Bank zunehmend kritisch. Sie schätzen einen verlässlichen Partner, mit dem sie ihre Vermögensfragen umfassend und vertrauensvoll besprechen können. Inhaltlich steht zumeist der langfristige Vermögenserhalt im Vordergrund. Neben der Anlageberatung und Vermögensverwaltung haben anlageverwandte Themen wie private Vorsorge und Immobilien sowie rechtliche und steuerliche Aspekte an Bedeutung gewonnen.

## Mit welcher Strategie versuchen Sie diese Erwartungen zu erfüllen?

Die konsequente Kundenorientierung ist in der Tradition unserer Bank und in unserer Unternehmenskultur fest verankert. Wir nutzen unsere Unabhängigkeit als Familienunternehmen, um unsere Kunden persönlich und individuell zu beraten. Als Boutique verfügen wir über die nötige Flexibilität, um rasch auf veränderte Kundenbedürfnisse und Rahmenbedingungen zu reagieren. Das Geschäft mit Schweizer Kunden macht dabei rund drei Viertel der verwalteten Vermögen aus. Unser ausgeprägter Marktfokus verschafft uns hohe Glaubwürdigkeit, da wir unsere Kernmärkte bis ins Detail verstehen.

## In welche Bereiche investieren Sie entsprechend?

Wir haben während der vergangenen Jahre ganz gezielt in die Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden, die Professionalisierung unserer Beratungs- und Anlageprozesse sowie die Etablierung leistungsfähiger IT-Systeme investiert. Neben den regulatorisch geforderten Anpassungen befassen wir uns mit der Etablierung moderner Anlagelösungen und dem Potenzial der Digitalisierung. Vor kurzem haben wir einen innovativen Anlageansatz lanciert, bei dem unsere Kunden systemunterstützt von einer Vermögensverwaltung profitieren wie sie mit jener eines Family Office vergleichbar ist.

## Wo sehen Sie für die Branche aktuell die grundlegendsten Herausforderungen?

Die Komplexität und Kosten der Dienstleistungserbringung sind im Zuge der Regularisierung der Kundenvermögen sowie der zunehmenden Regulierungsintensität deutlich gestiegen. Gleichzeitig sehen wir uns mit intensivem Wettbewerb und erheblichem Margendruck konfrontiert. Nicht wenige Mitbewerber streben aus betriebswirtschaftlichen Überlegungen nach mehr Standardisierung. Eigenprodukte in Kombination mit effizienten Vertriebsorganisationen stehen dabei nicht selten im Spannungsfeld zum eigentlichen Kundenbedürfnis.

## Wie wirken sich diese Entwicklungen auf ihr Geschäftsmodell aus?

Wir beschränken uns bewusst auf jene Teile der Wertschöpfungskette, mit denen unsere Bank einen eigenen Mehrwert schafft. Dazu zählen vor allem die Anlageberatung und Vermögensverwaltung. In den Bereichen Vorsorge, Recht oder Steuern sowie in der Abwicklung und Administration arbeiten wir mit professionellen Partnerunternehmen zusammen. Diese Outsourcing-Strategie ermöglicht uns die langfristige Wahrung unserer Unabhängigkeit und die Kontinuität in der Kundenbetreuung. Die Individualität unseres Angebots erlangen wir über die Modularisierung unserer Dienstleistungen.

## Mit welchen Branchenentwicklungen rechnen Sie in den nächsten drei bis fünf Jahren?

Der Strukturwandel hält an. Er wird getrieben von anspruchsvollen Kundenbedürfnissen, hoher Regulierungsintensität und Druck auf den Finanzplatz Schweiz. Der damit zusammenhängende Konsolidierungsprozess und der Markteintritt branchenfremder Anbieter verändern die Marktstrukturen. Die isolierte Betrachtung der Unternehmensgrösse sagt dabei wenig über die Perspektiven einer Bank aus. So ergeben sich für innovative Nischenanbieter mit einer klaren Strategie, konsequentem Markt- und Dienstleistungsfokus sowie ausgeprägter Kundennähe sehr interessante Perspektiven.