



Die Schweizer Qualität gibt es noch!

Der anhaltende Strukturwandel erschwert die Suche nach bester Betreuung. Aus Kundensicht lohnt sich eine systematische Vorgehensweise bei der Auswahl einer Privatbank.



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

Der Finanzplatz Schweiz durchläuft seit einigen Jahren einen tiefgreifenden Strukturwandel, welcher auch die Grundfesten der Schweizer Bankenbranche zu erschüttern drohte. Die jüngste Finanzkrise, die überbordenden Staatsschulden vieler Industrienationen und die fragile Verfassung der Weltwirtschaft waren dabei mehr Auslöser denn Ursache. So hat letztlich vor allem die Kombination aus sich verändernden Kundenerwartungen, intensiverer Finanzmarktregulierung sowie anhaltender Kritik am Schweizer Bankkündengeheimnis den Druck auf die Privatbanken massiv erhöht. Angesichts des Problems hoher Fixkosten schwebt seither gerade über kleineren Instituten das Damoklesschwert der Konsolidierung.

Eine differenziertere Betrachtung zeigt jedoch, dass manch kleinere Privatbank die Zeichen der Zeit erkannt und die neuen Realitäten im Private Banking als

Chance verstanden hat. Aufgrund ihrer unternehmerischen Agilität können sie ihre Geschäftsmodelle rasch an veränderte Rahmenbedingungen und Kundenerwartungen anpassen. Die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnerunternehmen und der damit verbundene Fremdbezug hoch standardisierter Dienstleistungen (sogenannte »Bankenindustrialisierung«) ermöglicht die Wahrung der Unabhängigkeit im Kerngeschäft. Gleichzeitig fördert sie die ungeteilte Konzentration auf die individuelle Anlageberatung und Vermögensverwaltung im Interesse des Kunden.

Der damit verbundene »Boutique-Gedanke« lässt die überschaubare Unternehmensgröße in einem ganz anderen Licht erscheinen und schafft beste Voraussetzungen, die Vorzüge des unabhängigen Schweizer Private Banking voll zum Tragen zu bringen.

Vorzüge des Schweizer Private Banking

Unter dem Eindruck der heftigen Kritik am Bankkündengeheimnis sind die Vorzüge des Schweizer Private Banking etwas in Vergessenheit geraten. Dies ist angesichts der teils fragwürdigen Geschäftspraktiken einiger Banken nachvollziehbar. So wurden die Tugenden des Private Banking unter der angelsächsisch geprägten Globalisierung des Bankwesens auf eine harte Probe gestellt. Dazu zählen bedingungslose Kundenorientierung, Professionalität, Zuverlässigkeit, aber auch Anstand und eine gewisse Bescheidenheit. Die

kontroverse Diskussion über das Geschäftsgebaren der Banken war sicher richtig und gab bei den Privatbanken Anstoß zur kritischen Selbstreflexion. Sie hat schließlich mit dazu beigetragen, sich auf die ursprüngliche Stärke des Schweizer Private Banking zurückzubedenken.

Die differenzierte Auseinandersetzung mit der Bankenbranche zeigt deutlicher denn je, dass die Attraktivität des Finanzplatzes Schweiz absolut intakt ist. Die Stabilität von Volkswirtschaft und Schweizer Franken, die breit abgestützte, internationale Beratungskompetenz, die hervorragende Finanzmarktinfrastuktur, aber auch die wirksame Finanzmarktaufsicht zementieren die internationale Bedeutung des Vermögensverwaltungsstandorts. Ebenso leisten Glaubwürdigkeit und Berechenbarkeit der Schweizer Demokratie beziehungsweise Institutionen und deren gesellschaftliche Verankerung einen wesentlichen Beitrag.

Die Expertise des Schweizer Private Banking wurde über Jahrzehnte aufgebaut und ist kurzfristig kaum kopierbar. Sie stellt in Verbindung mit der schweizerischen Dienstleistungskultur ein unverändert wichtiges Qualitätsmerkmal dar.

Unabhängigkeit als Garant für Kundenorientierung

Selbstverständlich reichen finanzplatzbezogene Vorteile und Tradition des Schweizer Private Banking nicht aus, um im zunehmend intensiven Wettbewerb zu bestehen. Die Wertschöpfung der Privatbanken wird seitens der Kunden zu Recht kritisch hinterfragt und mit jener anderer Anbieter im In- und Ausland verglichen. Bei der Auswahl einer bestimmten Bank empfiehlt sich – neben persönlichen Vorlieben – insbesondere die sachliche Beurteilung der Kundenorientierung. Dabei stellen Elemente wie Unabhängigkeit, Sicherheit und Transparenz erfahrungsgemäß wichtige Indikatoren für die Ausrichtung und Qualität des Geschäftsmodells dar.

Der Grad der Unabhängigkeit kann von der Zusammensetzung des Aktionariats bis zur Ausgestaltung des Beratungs- und Anlageprozesses abhängen. So verspricht eine nicht-börsennotierte Bank mit langfristig orientierten Eigentümern, welche Interessenkonflikten etwa durch den Verzicht auf eigene Produkte begegnet, tendenziell hohe Unabhängigkeit. Eine deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen liegende Eigenkapitalbasis, eine vorsichtige Geschäftspolitik und vernünftige Renditeerwartungen schaffen Sicherheit und ermöglichen eine nachhaltige Unternehmensführung. Schließlich unterstreicht ein hohes Maß an Transparenz bei den angebotenen Dienstleistungen und Preisen die Ernsthaftigkeit der Kundenorientierung.

Elemente wie Individualität in der Kundenbetreuung, umfassende Kompetenzen, welche auch anlageverwandte Themen wie Vorsorge und Steuern umfassen, sowie eine ausgeprägte Dienstleistungsmentalität sind weitere Facetten der Kundenorientierung. Deren Beurteilung haftet typischerweise etwas Subjektives an, spielen hier doch auch Sympathien und persönliche Präferenzen eine Rolle. Gerade im Umgang mit finanziellen Kundenbelangen können über das rein Rationale hinausgehende Faktoren ausschlaggebend sein. Dies erklärt auch die zentrale Bedeutung der Persönlichkeit des Kundenberaters für den Aufbau einer Vertrauensbeziehung – denn sie prägt letztlich den Charakter einer Privatbank.

Ausblick

Trotz der einschneidenden Veränderungen im Private Banking wird die Schweiz ihre Bedeutung als internationaler Vermögensverwaltungsstandort behalten. Dazu tragen nicht nur die Standortvorteile und die Tradition des Schweizer Private Banking bei, sondern auch die Innovationskraft einzelner Schweizer Privatbanken. Hohe Unabhängigkeit in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung ist dabei eine der zentralen Voraussetzungen für konsequente Kundenorientierung.

Dr. Stephan A. Zwahlen



Maerki Baumann & Co. – Privatbank

Die Privatbank Maerki Baumann & Co. AG mit Sitz in Zürich und Geschäftsstelle in Lugano wurde 1932 gegründet. Sie konzentriert sich seit Generationen auf ihre Kernkompetenzen in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Gegenüber den Wettbewerbern differenziert sich Maerki Baumann als nicht-börsennotiertes Familienunternehmen, das keine unangemessenen Risiken zur Generierung übertriebener Renditen einzugehen braucht. Die auf Unabhängigkeit und Sicherheit bedachte Anlagephilosophie zeigt sich etwa im Verzicht auf eigene Produkte und in der sehr soliden Eigenkapitalbasis. Maerki Baumann verwaltet derzeit rund fünf Milliarden Euro an Kundenvermögen.