

Das Schweizer Private Banking steht im Zuge der dramatischen Veränderungen auf dem Finanzplatz und der heftigen Kritik am Geschäftsgebaren der Banken stark unter Druck. Angesichts der gewaltigen unternehmerischen Herausforderungen überrascht die teils halbherzige Anpassung der Geschäftsmodelle. Doch es finden sich gerade auch kleinere Institute wie Maerki Baumann & Co. AG, welche die Zeichen der Zeit erkannt und ihre Geschäftstätigkeit konsequent am Kunden ausgerichtet haben.



Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank: »Kundenorientiertes Schweizer Private Banking«



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

Die Folgen der nunmehr seit fünf Jahren andauernden Finanzkrise machen nicht nur den Banken in der EU, sondern auch der Schweizer Bankenbranche nach wie vor schwer zu schaffen. Denn im Unterschied zu früheren Krisen sehen sich die Privatbanken hier gleichzeitig mit einem tiefgreifenden Strukturwandel konfrontiert. So begründen facettenreichere Kundenbedürfnisse, intensivere Regulierung und anhaltender politischer Druck auf dem Finanzplatz neue Realitäten im Private Banking. Viele Institute bekunden Mühe mit den erhöhten Anforderungen und der zunehmenden Wettbewerbsintensität. Das Festhalten an teils fragwürdigen oder überholten Geschäftspraktiken, aber auch die nur zögerlich adaptierten Vergütungsmodelle stoßen mancherorts auf Unverständnis. Die bis in weite Teile der Gesellschaft wahrgenommene beschränkte Veränderungsbereitschaft der Banken überrascht angesichts des beschädigten Vertrauens und der Unzufriedenheit auf Kundenseite. Die Trägheit lässt sich wohl zu einem Teil durch die befürchteten Ertrags-

einbußen erklären, welche ein Strategiewechsel kurzfristig nach sich ziehen könnte.

Kundenorientiertes Private Banking

Dem gegenüber stehen Privatbanken wie Maerki Baumann, welche in ihrer Geschäftstätigkeit Werte in den Vordergrund stellen, die für Kunden gerade auch in Krisenzeiten von übergeordneter Bedeutung sind. Nach Auffassung von Dr. Stephan A. Zwahlen, Stv. Vorsitzender der Geschäftsleitung von Maerki Baumann, zählen dazu allen voran Unabhängigkeit, Sicherheit und Transparenz. Solche Werte spiegeln sich bei Maerki Baumann an mehreren, objektiv feststellbaren Faktoren wieder. So notiert das unabhängige Unternehmen an keiner Börse und befindet sich im Besitz der langfristig orientierten Zürcher Familie Syz. Vernünftige Erwartungen in Bezug auf die Eigenkapitalrendite ermöglichen den Verzicht auf Geschäftspraktiken, welche für die Bank zwar rentabel, aber nach deren Überzeugung nicht im Kundeninteresse wären. Interessenkonflikte werden etwa vermieden, indem vom Angebot eigener Produkte konsequent abgesehen wird und stattdessen für die Kunden die besten am Markt verfügbaren Finanzinstrumente ausgewählt werden. Die Bedeutung des Themas Sicherheit zeigt sich nicht nur in der unternehmensweit gelebten Leitmaxime »Sicherheit vor Rendite«, sondern auch bei der sehr soliden Eigenkapitalbasis, welche die regulatorischen Mindestanforderungen um mehr als das Doppelte übertrifft. Dank der vorsichtigen Geschäftspolitik wird sich der Eigenmittelüberschuss künftig trotz der verschärften Vorschriften nach »Basel III« sogar noch weiter verbessern. Schließlich unterstreicht die hohe Transparenz bei den angebotenen Dienstleistungen und Preisen die Ernsthaftigkeit der Kundenorientierung und hebt die Bank spürbar von anderen Wettbewerbern ab.

Maerki Baumann glaubt fest daran, dass eine Geschäftsbeziehung nur dann nachhaltig sein kann, wenn die Interessen von Kunde und Bank in Einklang stehen. Die Bank möchte zusammen mit dem Kunden anstatt auf dessen Kosten profitieren. Denn das entgegengebrachte Vertrauen verpflichtet, in guten, besonders aber auch in schwierigen Zeiten. Deshalb ist zunächst ein tiefes Verständnis der persönlichen Vorstellungen und Wünsche, der finanziellen Ziele, aber auch der Risikobereitschaft eines Kunden unabdingbar. Die daraus abgeleiteten, zusammen mit dem Kunden erarbeiteten Anlagelösungen zeichnen sich bei Maerki Baumann durch hohe Individualität aus. Dies gilt schon bei Kundenvermögen im tieferen sechsstelligen Bereich. Denn im Vordergrund stehen stets die Kundenbedürfnisse und keine eindimensionalen Segmentierungskriterien. Maerki Baumann unterstreicht ihre Glaubwürdigkeit, indem die bankeigenen Kompetenzen bei Bedarf anhand eines Netzwerks sorgfältig ausgewählter externer Spezialisten gezielt ergänzt werden. Zusammen mit der Dienstleistungsmentalität, welche stark auf die Tradition des Familienunternehmens und die klassischen Tugenden des Schweizer Private Banking abstützt, schafft die Bank so die Grundlage für langfristige Vertrauensbeziehungen. Maerki Baumann legt großen Wert darauf, dass sich ihre Mitarbeitenden mit der Unternehmensphilosophie identifizieren. Entsprechend wichtig ist die Persönlichkeit der Kundenberater und Anlagespezialisten, welche letztlich den Charakter der Privatbank prägen.



Der Hauptsitz von Maerki Baumann & Co. AG in Zürich

Überschaubare Unternehmensgröße als Vorteil

Gerade in einem dynamischen Umfeld wie wir es im Moment erleben, birgt die überschaubare Größe einer Bank entscheidende Vorteile. Denn die unternehmerische Agilität und die kurzen Entscheidungswege erlauben es, rasch auf sich verändernde Rahmenbedingungen und Kundenbedürfnisse zu reagieren. Maerki Baumann hat mit der Konzentration auf das Kerngeschäft bereits vor Jahren begonnen und arbeitet seither mit mehreren spezialisierten Partnerunternehmen zusammen. Von der Vorteilhaftigkeit dieser Strategie ist Dr. Stephan A. Zwahlen mehr denn je überzeugt: »Das vollintegrierte Bankenmodell, bei dem eine Privatbank sämtliche Teile der Wertschöpfungskette selber abdeckt, gehört gerade für kleinere Bankinstitute der Vergangenheit an.« Die Privatbank mit Hauptsitz in Zürich und einer Geschäftsstelle in Lugano hat sich deshalb als Boutique im Schweizer Private Banking positioniert und beschränkt sich bewusst auf Dienstleistungen in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung, wozu selbstverständlich auch Fragen an der Schnittstelle zu Vorsorge, Recht und Steuern zählen. Dies schafft die richtigen

Voraussetzungen, um den Kunden mit seinen Bedürfnissen in den Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit zu stellen und durch die Spezialisierung eine noch höhere Dienstleistungsqualität zu schaffen.

Mit ihrer langfristigen Ausrichtung, dem werte- und sicherheitsorientierten Handeln und vor allem dem Streben nach gemeinsamem Erfolg mit dem Kunden trifft die Bank den Nerv der Zeit. So wird bei Maerki Baumann nicht nur von Kundenorientierung gesprochen, sondern sie wird auch tatsächlich gelebt. Da die Privatbank auf breit angelegtes Marketing verzichtet, gilt das in Sichtweite des Zürichsees angesiedelte Haus oft noch als Geheimtipp. Die Mittelzuflüsse der vergangenen Jahre, welche vorwiegend aus der Schweiz und dem übrigen deutschsprachigen Europa stammen, zeigen aber deutlich, dass sich die Bank einer zunehmend breiten Wahrnehmung erfreuen darf. □

Informationen zum Unternehmen

Die Privatbank Maerki Baumann & Co. AG wurde 1932 gegründet und feierte letztes Jahr ihr 80-jähriges Bestehen. Sie konzentriert sich seit Jahren auf ihre Kernkompetenzen in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung sowie auf die Betreuung unabhängiger Vermögensverwalter. Sie verwaltet derzeit rund 5 Milliarden Euro an Kundenvermögen. Gegenüber den Wettbewerbern differenziert sich Maerki Baumann als nichtbörsennotiertes 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 & Co. AG – Privatbank

Hauptsitz Zürich
Dreikönigstrasse 6
CH-8002 Zürich
Tel. +41 (0) 44 / 286 25 25

Geschäftsstelle Lugano
Contrada di Sassello 2
CH-6900 Lugano
Tel. +41 (0) 91 / 922 26 21

info@maerki-baumann.ch
www.maerki-baumann.ch