

Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank:

Schweizer Private Banking – Mut zur Veränderung

Das Marktumfeld war jüngst von zwei Entwicklungen gekennzeichnet, die in einem engen Zusammenhang stehen. Einerseits haben die wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten weltweit zugenommen. Sinnbild dafür sind etwa die von US-Präsident Donald Trump getriebene Eskalation des Handelskonflikts zwischen den USA und China, die verfahrenere Debatte über den Austritt von Grossbritannien aus der Europäischen Union («Brexit») oder die kontroverse Diskussion über ein institutionelles Rahmenabkommen zwischen der Schweiz und der EU. Andererseits hat sich die Volatilität an den Aktienmärkten deutlich erhöht, während die Anleihenmärkte vom sehr tiefen Zinsniveau geprägt blieben. Prognosen über die Ertragsaussichten und Risiken der einzelnen Anlageklassen sind in diesem Umfeld erheblich anspruchsvoller geworden. Dies umso mehr, da die Kursentwicklungen an den Börsen einer starken politischen Prägung unterliegen.

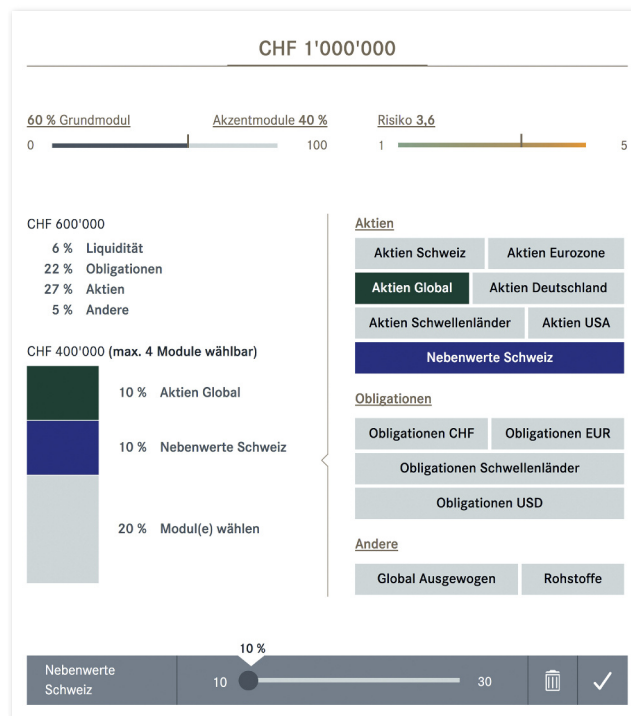
Gerade in Zeiten hoher Ungewissheit stehen eine besonnene Anlagepolitik und eine ausgewogene Diversifikation des Vermögens über verschiedene Anlageklassen, Länder und Sektoren im Vordergrund. Zudem erfordern die hohe Marktdynamik und die Verschiedenartigkeit der Kundenbedürfnisse zusätzliche Flexibilität. Die in der Unternehmenskultur von Maerki Baumann verankerte Sicherheitsorientierung und die modular aufgebaute Anlageplattform, mit der sich die Vorzüge professioneller Vermögensverwaltung mit individueller Beratung kombinieren lassen, bilden eine ausgezeichnete Grundlage, um den genannten Herausforderungen gerecht zu werden. Die Kundinnen und Kunden der Zürcher Privatbank können dabei selbst entscheiden, wie stark sie sich in die Anlagetätigkeit involvieren wollen. Mit ihrem innovativen Anlagekonzept setzt Maerki Baumann ihre Tradition fort, Bewährtes mit Neuem zu verbinden (siehe dazu das Interview mit dem CEO Stephan Zwahlen).

Gerade in Deutschland – dem für Maerki Baumann wichtigsten Auslandsmarkt – haben sich für die Bank neue Wachstumsperspektiven eröffnet. So ist das Institut nun rechtlich derart aufgestellt, dass grenzüberschreitende Dienstleistungen ohne deutsche Niederlassung aktiv angeboten und auch Neukunden angesprochen werden können. Die deutsche Kundenbasis, zu der typischerweise vermögende Privatpersonen, anspruchsvolle Unternehmer und generationenübergreifende Familien zählen, soll weiter ausgebaut werden. Zu diesem Zweck werden die Aktivitäten der erfahrenen Kun-

denberaterinnen und Kundenberater in Deutschland intensiviert und Möglichkeiten zur Kooperation mit deutschen Banken oder Finanzintermediären geprüft.

Maerki Baumann hat jüngst auch ihr digitales Dienstleistungsangebot weiterentwickelt. Dazu zählt die Lancierung einer neuen E-Banking-Lösung, die den höchsten Ansprüchen und technischen Sicherheitsstandards genügt. Als moderne Privatbank verfolgt das Familienunternehmen zudem die technologischen Marktentwicklungen sehr aufmerksam. Dazu zählen etwa Technologien wie Blockchain, Robotik und künstliche Intelligenz, die interessante Potenziale versprechen. Umso weniger erstaunt es, dass sich Maerki Baumann als eine der ersten Schweizer Privatbanken mit der Etablierung eines umfassenden Krypto-Dienstleistungsangebots befasst. Damit beweist die Privatbank Mut zur Veränderung, ohne die Bedeutung des persönlichen Kontakts und des Vertrauensverhältnisses zu den Kundinnen und Kunden in Frage zu stellen – ganz im Sinne ihres Leitbildes »Vertrauen hat Zukunft«. □

Modulare Anlagelösung – Online-Konfigurator:
www.maerki-baumann.ch/modular-anlegen



Ein Interview mit Dr. Stephan A. Zwahlen, dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung bei Maerki Baumann & Co. AG



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

Elite Report extra: Herr Dr. Zwahlen, Sie haben mit Ihrer modularen Anlagelösung für Aufsehen gesorgt. Worum geht es?

Stephan A. Zwahlen: Die Anlagelösung besteht aus zahlreichen Anlagebausteinen oder eben »Modulen«, die sich je nach individueller Kundenpräferenz und Risikoneigung optimal kombinieren lassen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Vermögensverwaltungsmandaten verbindet das Anlagekonzept die professionelle Vermögensverwaltung mit individueller Beratung. Unsere Kundinnen und Kunden verfügen jederzeit über »Mitspracherecht« und bleiben so auf Wunsch in unsere Anlagetätigkeit involviert.

Elite Report extra: Worin liegen die Vorteile dieses neuartigen Konzepts?

Stephan A. Zwahlen: Im Gegensatz zu einem Anlagefonds hält der Kunde die in den Modulen enthaltenen Einzeltitel in seinem Depot und kann damit sämtliche Aktionärsrechte wahrnehmen. Die Module lassen sich über die Zeit beliebig ergänzen oder austauschen. Sie können im Rahmen der Vermögensverwaltung eingesetzt oder als Bausteine in ein Beratungsportfolio integriert werden. Die einzelnen Anlagemodule werden von der Bank verwaltet, die Kosten pro Modul sind transparent und die Performance ist über E-Banking jederzeit einsehbar.

Elite Report extra: Wie können Interessenten Ihre Anlagelösung kennenlernen?

Stephan A. Zwahlen: Zur Illustration haben wir einen Kurzfilm und einen Online-Konfigurator auf unserer Webseite aufgeschaltet. Interessentinnen und In-

teressenten können sich dort eine individuelle Anlagestrategie zusammenstellen und sich diese per E-Mail zukommen lassen. Momentan sind sechs Grundmodule und ein Dutzend Akzentmodule verfügbar: zum Beispiel Aktien Eurozone, Aktien Schweiz oder Nebenwerte Schweiz. Das persönliche Beratungsgespräch erfolgt mit Hilfe einer modernen Beratungs-Applikation.

Elite Report extra: Könnte die Modulauswahl dereinst auch vollständig automatisiert erfolgen?

Stephan A. Zwahlen: Das ist nicht auszuschließen, zumindest für Kundensegmente, bei denen die Beratung nicht im Vordergrund steht. Wir werden die persönliche Beratung aber nicht durch einen »Robo-Advisor« oder Ähnliches ersetzen.

Elite Report extra: Warum nicht?

Stephan A. Zwahlen: Nach unserer Erfahrung schätzen Kundinnen und Kunden – und übrigens auch die jüngeren Generationen – die persönliche Beratung. Denn Vermögensfragen sind oftmals sensitiv und emotional. Die Beziehung zu einer Vertrauensperson bleibt deshalb zentral. Natürlich spielen digitale Kommunikationskanäle vermehrt eine Rolle. Doch wir sehen die Zukunft in einem hybriden Beratungsansatz, das heißt einer Kombination von Mensch und Maschine.

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

Stephan A. Zwahlen: Die Standortvorteile des Schweizer Finanzplatzes sind einzigartig: die Stabilität der Volkswirtschaft und des Schweizer Frankens, das berechenbare politische System, die ausgewiesene Beratungskompetenz, die hervorragende Finanzmarktinfrastuktur, aber auch die wirksame Finanzmarktaufsicht. Dazu kommt die über Jahrhunderte gewachsene helvetische Dienstleistungskultur. Bei Maerki Baumann knüpfen wir an diese Standortvorteile an, um unseren kundenorientierten Private-Banking-Ansatz gezielt umzusetzen.

Elite Report extra: Vielen Dank!



Der Hauptsitz von Maerki Baumann & Co. AG in Zürich



MAERKI BAUMANN & CO. AG

PRIVATBANK

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 Reporting. 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 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