

Vermögensverwaltung – klein aber fein



Volumenmässig wird das Private Banking in der Schweiz von einer Reihe etablierter Banken beherrscht. Daneben bieten aber auch zahlreiche kleinere Institute persönliche Finanzdienstleistungen an.

*Von Georg J. Kucian
Geschäftsführer Citation SA*

Schweizer Banken gelten weltweit als kompetent und seriös. Gerade bei grossen Instituten besteht aber je länger, je mehr die Gefahr, dass die Dienstleistungen zu stark standardisiert werden und der persönliche Kontakt zu kurz kommt – eine Gefahr, die nicht von der Hand zu weisen ist, wenn man bedenkt, dass ein Anlageberater bisweilen für die Betreuung mehrerer hundert Kunden verantwortlich ist. So erstaunt es kaum, dass sich immer mehr Privatkunden kleineren und mittelgrossen Privatbanken, aber auch unabhängigen Vermögensverwaltern zuwenden, die sich mit einem besonders individuellen Service einen Namen gemacht haben.

Unter den Vermögensverwaltern nehmen die sogenannten «Effektenhändler» eine besondere Stellung ein. Der Begriff ist insofern irreführend, als lizenzierte Effektenhändler wie die Citation SA in der Regel nicht nur im Wertschriftenhandel tätig sind, sondern eben auch, und vor allem, in der Vermögensverwaltung. Die Bezeichnung «Eidgenössisch lizenzierter Effekten-

händler» ist indessen ein Gütesiegel, das nur rund 40 Nicht-Banken tragen dürfen. Wie die Banken unterstehen die lizenzierten Effektenhändler der Aufsicht durch die Eidgenössische Bankenkommision. Die 1985 gegründete Citation SA ist zudem Mitglied der Schweizerischen Bankiervereinigung und assoziiertes Mitglied der Schweizer Börse.

Qualität statt Quantität

Kleinere Finanzinstitute besitzen eine Reihe von Vorzügen, die vermögende Privatkunden seit jeher zu schätzen wissen. So genießt die Qualität der Kundenbetreuung stets Vorrang vor der Quantität. Man beschränkt sich bewusst auf eine kleine Zahl von Kunden, die man individuell betreut, statt möglichst viele Mandate ergattern zu wollen.

Bei kleineren und mittelgrossen Instituten wird ein Kunde in der Regel über Jahre hinweg vom gleichen Ansprechpartner betreut – einem Berater, der selbstverständlich auch abends oder über das Wochenende verfügbar ist, und zwar in der Schweiz genauso wie im Ausland. Aus dieser Kontinuität und Loyalität erwächst häufig ein langjähriges Vertrauensverhältnis, bei

dem der Berater zum Vertrauten des Kunden wird.

Schliesslich besitzen kleinere Institute einen oft unterschätzten Vorteil: Dank ihren kurzen Entscheidungswegen sind sie besonders wendig und können, etwa in turbulenten Börsenzeiten, schnell reagieren und für ihre Kunden kurzfristig die erforderlichen Portfolio-Anpassungen vornehmen.

Center of Excellence

Die Schweiz ist einer der wichtigsten Vermögensverwaltungsstandorte weltweit, nachgerade ein «Center of Excellence». Die Beratung und Betreuung wohlhabender Privatkunden hat eine jahrhundertealte Tradition, der sich alle seriösen Finanzinstitute verpflichtet fühlen, egal wie gross oder wie klein. Doch damit die Wohlhabenden der Welt der Schweiz auch im 21. Jahrhundert ihr Vertrauen schenken, braucht es mehr als Tradition. Es braucht Performance und Service. Das klassische Private Banking darf nicht zum Mittelmass verkommen und ins Massengeschäft abgleiten, im Gegenteil: Der «Human Touch» ist in der hohen Kunst der Geldanlage heute, im Zeitalter des Internets, vielleicht wichtiger denn je.

Portfolio Management – Small Is Beautiful

Swiss banks are known to be competent and trustworthy. Among large banks, however, there is a danger that services become mass products and clients no longer receive the attention they deserve. As a result, an increasing number of clients are turning to smaller and medium-sized banks and portfolio managers.

Among the portfolio managers there is one special category: authorized securities dealers. This elite group of only about 40 institutions is supervised by the Federal Banking Commission. While their activities include securities trading, companies like Citation SA, a member of the Swiss Bankers Association and associate member of the Swiss Stock Exchange, focus more on portfolio management.

Smaller financial institutions stress quality instead of quantity. By limiting the number of clients, they can build up personal relationships and find individual solutions for each client's specific needs. Continuity and loyalty are high-held virtues, and a client will find the same partner for years – a partner who is flexible enough to meet him anytime and anyplace. Finally, decision-making processes are short – an important factor in turbulent times, when portfolio adjustments need to be made fast.

Switzerland is a “center of excellence” in private banking. To keep their clients' trust, however, banks and portfolio managers have to combine tradition with performance and service. Despite – or because of – the Internet, the “human touch” remains crucial.