

Umfassende Finanzberatung spart Zeit und Geld



Die Ziele und Bedürfnisse der Bankkunden, vor allem der anspruchsvollen Privatkunden, haben sich in letzter Zeit stark geändert und werden sich in Zukunft weiter ändern. Der Kunde will heute ganzheitlich beraten sein und begnügt sich je länger, je weniger mit einer guten Anlageberatung oder sicheren Vermögensverwaltung. Zurecht verlangt er eine umfassende Beratung, die auch Steuer-, Vorsorge- und Finanzierungsfragen sowie Fragen des Ehegüter- und Erbrechts abdeckt.

*Von Dr. Ernst R. Locher
Direktor Credit Suisse Private Banking*

Nur wem es gelingt, sämtliche Disziplinen der Finanzberatung zu thematisieren, untereinander zu vernetzen und in die Gesamtberatung einfließen zu lassen, darf für sich in Anspruch nehmen, seine Kundinnen und Kunden umfassend zu beraten (s. Abbildung «Das Bedürfnisrad»).

Individuelle Abstimmung auf den Lebenszyklus

Die menschlichen Bedürfnisse sind mindestens in ihrer Feinausprägung

verschieden. Unabhängig davon kommt dazu, dass Menschen unterschiedliche Bedürfnisse haben, je nachdem, in welchem Lebensabschnitt sie sich befinden. Es liegt gerade in der Natur des Lebens, dass der Mensch in den verschiedenen Lebensphasen nach unterschiedlichen Zielen strebt oder dass er diese unterschiedlich gewichtet. Deshalb muss sich die Finanzberatung zwingend am Lebenszyklus der Kundin oder des Kunden orientieren mit dem Ziel, die finanziellen Eckwerte in jedem einzelnen Fall optimal aufeinander abzustimmen (s. Abbildung «Die Abstimmung auf den Lebenszyklus»).

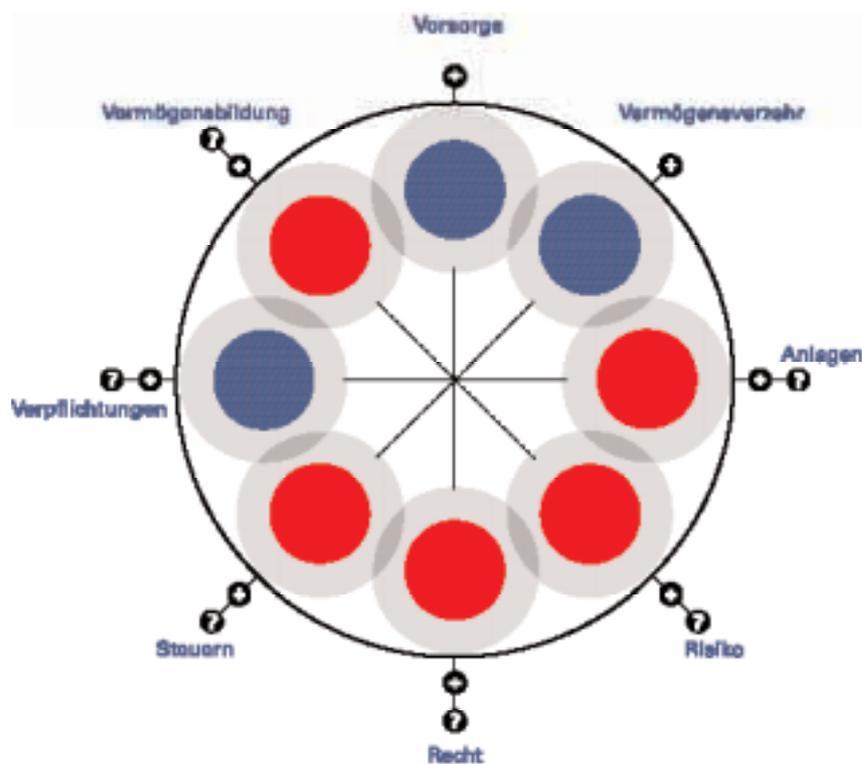
Strukturierter, langfristig orientierter Beratungsprozess

Kundinnen und Kunden legen besonderen Wert auf Kontinuität in ihren

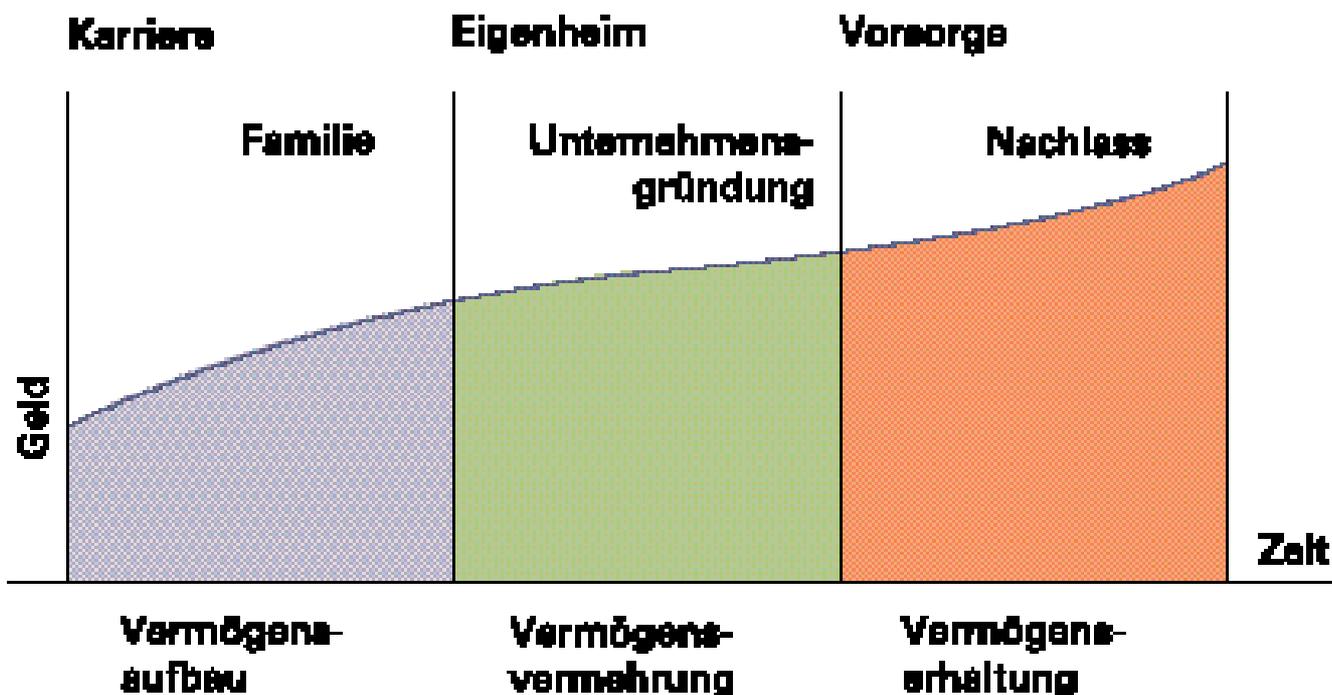
Bankbeziehungen. Dazu gehört der Anspruch auf eine langandauernde Betreuung und Beratung in Finanzangelegenheiten durch ein und dieselbe Person.

Diesem berechtigten Wunsch trägt Credit Suisse Private Banking dadurch Rechnung, dass der Relationship Manager (früher Anlageberater) verantwortlich ist für die gesamte Kundenbeziehung; er ist grundsätzlich alleiniger Ansprechpartner für alle finanziellen Angelegenheiten seiner Kunden. Der Relationship Manager begleitet die Kunden während vieler Jahre und passt die Beratung gezielt deren sich ändernden Bedürfnissen in den einzelnen Lebensphasen an. Computer-Programme für die Analyse und Optimierung der Vermögenswerte unterstützen den Prozess.

Das Bedürfnisrad



Die Abstimmung auf den Lebenszyklus



Bei Bedarf steht dem Relationship Manager ein eingespieltes Team von Fachleuten zur Seite. Experten für Steuer-, Vorsorge- und Finanzierungsfragen sowie Fragen des Ehegüter- und Erbrechts gehören genauso dazu wie speziell ausgebildete Finanzplaner (Financial Planners). Diese helfen ihm, massgeschneiderte, auf die konkreten Kundenbedürfnisse bezogene Lösungen zu finden und den Kunden eine umfassende Finanzberatung zu bieten (s. Abbildung «Die umfassende Finanzberatung»). Dabei stehen nicht banken- oder versicherungsspezifische Produkte im Vordergrund, sondern strukturierte Prozesse, welche in einem Finanzplan dargestellt werden und zu optimalen Gesamtlösungen führen.

Kompetenzzentren und kundennahe Organisation

Jede Region des Marktes Schweiz unterhält ein Kompetenzzentrum, in welchem Finanzplaner, Steuer- und

Erbrechtsexperten zusammengefasst sind. In jeder Region arbeiten zudem Finanzierungsberater (Kreditspezialisten). Darüber hinaus existiert für den ganzen Markt Schweiz zentral ein Kompetenzzentrum für Vorsorge- und Versicherungsfragen, welches den Relationship Managern und Finanzplanern bei Bedarf für alle sich im Bereich der Vorsorge stellenden Fragen zur Verfügung steht.

Mit dieser mit Ausnahme der Vorsorgeberatung weitestgehend dezentralen Organisation wird eine grösstmögliche Kundennähe erreicht, ohne deswegen auf die notwendige Teambildung der Finanzplaner und Experten zu verzichten.

Breite Produkte- und Dienstleistungspalette

Im Rahmen der umfassenden Finanzberatung steht den Kundinnen und Kunden ein abgerundetes Angebot an Dienstleistungen und Produkten zur Verfügung:

Finanzplanung

- Finanzplan (zweiteiliger Analyse- und Optimierungsplan, welcher die aktuelle Ist-Situation der Kundin oder des Kunden sowie den persönlichen Optimierungsplan aufzeigt)

Steuerberatung

- Beratung in allen Steuerfragen (Einkommens- und Vermögenssteuern, Steuerdomizilfragen, Eigenmietwerte, Handänderungssteuern, Grundstückgewinnsteuern, Erbschafts- und Schenkungssteuern usw.)
- Langfristige Steuerplanung
- Steueroptimierung (Verminderung der Steuerbelastung durch Umschichtung von Vermögensanlagen, Optimierung im Bereich des Erwerbs- und Renteneinkommens sowie der gesetzlich zulässigen Abzüge)
- Erstellen von Steuererklärungen mit Wertschriftenverzeichnissen

Erbschaftsberatung

- Beratung im Ehegüter- und Erbrecht sowie Nachlassplanung
- Erarbeiten von Testamenten, Ehe- und Erbverträgen
- Willensvollstreckungen und Erbschaftsliquidationen sowie Nachlassregelungen

Vorsorgeberatung

- Umfassende Vorsorge- und Versicherungsberatung
- Vorsorgeanalysen mit Aufdeckung von Vorsorgelücken
- Planung der vorzeitigen Pensionierung
- Erstellen von individuellen Vorsorgeplänen

Finanzierungsberatung

- Lombardkredite
- Hypothekarkredite
- Finanzierungsberatung bei Liegenschaftenkauf

Anlageberatung

- Traditionelle Anlageberatung
- Vermögensverwaltung
- Spezielle Investmentberatung für aktive Anlagekunden
- Einsatz moderner Absicherungsinstrumente / Derivate

Massgeschneiderte Lösungen und umfassende, persönliche Beratung

Die umfassende Finanzberatung ist Basis und Voraussetzung für alle fi-

nanziellen Entscheide. Nur wenn vor einem Investitionsentscheid alle andern darauf einwirkenden Grössen optimal aufeinander abgestimmt werden, können die Anlagen richtig beziehungsweise die richtigen Anlagen getätigt werden.

Die Vorteile für die Kunden sind dabei offensichtlich: Sie sparen Geld durch massgeschneiderte Lösungen; sie sparen Zeit mit nur einem persönlichen Berater für alle Aspekte der umfassenden Finanzberatung; sie gewinnen Sicherheit durch die Abstimmung all ihrer Bedürfnisse und Möglichkeiten.

Die umfassende Finanzberatung

