

# Credit Suisse lanciert umfassende Finanzberatung in Deutschland

## Neu in Deutschland: Credit Suisse bietet Rundumbetreuung in allen Finanzfragen mit Multikanalansatz.

Die Credit Suisse (CS) baut ab sofort ihr Geschäft in Deutschland aus. Seit kurzem offeriert die CS vermögenden Kunden Beratung und Rundumbetreuung in allen Finanzfragen mit ihrem neuen Angebot «Personal Finance». Dabei verfolgt sie einen integrierten Multikanalansatz, dessen Schwerpunkt auf einer umfassenden Beratung der Kunden durch ihre persönlichen Berater liegt. Weitere Vertriebswege stehen den Kunden wahlweise zur Verfügung. Über die persönlichen Berater, Investment Center, Call Center und das Internet offeriert die Bank sowohl ihre eigenen Bankleistungen, Finanzprodukte und Versicherungslösungen als auch Produkte von Drittanbietern.

## Wachstumsmarkt vermögende Privatkunden

Die Credit Suisse ist seit 1985 am Finanzplatz Deutschland vertreten. Seit dem 1. Juli 2001 baut Credit Suisse ihr Geschäft in Deutschland weiter aus. Mit ihrem Angebot «Personal Finance» als Erweiterung zum bestehenden Private Banking spricht sie vermögende Kunden an. Die Zahl dieser Privatkunden wächst rapide: In Deutschland werden derzeit 5,3 Millionen Haushalte diesem Segment zugerechnet – eine Zahl, die sich in den nächsten Jahren weiter erhöhen wird. Damit wachsen auch die Ansprüche an eine umfassende Vermögensberatung.

Diesem Bedürfnis kommt Credit Suisse entgegen. «Deutschland ist ein Wachstumsmarkt für die Beratung vermögender Privatkunden», erklärt Chief

Executive Officer Michael M. Rüdiger. «Oftmals ist diese Zielgruppe beruflich und privat so engagiert, dass ihr die Zeit und der Überblick fehlt, die geeignete Kapitalanlage zu finden», so Rüdiger. «Diesen Kunden bieten wir als Schweizer Bank mit langjähriger Erfahrung in der Vermögensverwaltung eine umfassende und zuverlässige Beratung.»

## Financial Planning: ausschliesslich am Bedarf des Kunden orientiert

Der persönliche Berater der Credit Suisse erfasst zunächst in einem speziell von Credit Suisse entwickelten Software-Programm alle wesentlichen Daten, welche der Kunde über seine finanzielle und steuerliche Situation zur Verfügung stellt. Dazu zählen beispielsweise Depotauszüge, Versicherungspolizen, Immobilienaufstellungen sowie Steuererklärungen. Die Software nutzt er auch, um die Ziele des Kunden zu definieren und dessen Risikoprofil zu ermitteln. Anschließend analysiert er die Daten im Hinblick auf die Anlageziele und Wünsche des Kunden.

## Ist-Situation

Der Datenerfassung folgt eine detaillierte Bestandesaufnahme des Vermögens und aller Verbindlichkeiten des Kunden. In dieser Ist-Bilanz stellt der persönliche Berater alle Erträge sowie die Einkünfte aus der beruflichen Tätigkeit des Kunden den Kosten für Lebensunterhalt, Zinsen, Tilgung und Steuern in einer Art Gewinn- und Verlustrechnung gegenüber. Als Differenz ergibt sich der jährliche Anlagebetrag – das Potential zum Aufbau von Vermögen.

## Strategie

Auf der Basis dieser Ist-Aufnahme schliessen sich dann die eigentliche Analyse und Planung an. Der Zeithorizont hierfür umfasst fünf bis zehn Jahre, wobei der Plan jederzeit an die veränderte Situation des Kunden angepasst wird. Der persönliche Berater entwickelt gemeinsam mit dem Kunden die Strategie für den systematischen Vermögensaufbau, die steueroptimierende Vermögensstruktur oder die Vermögensübertragung anhand unterschiedlicher Szenarien. Er berücksichtigt dabei auch verschiedene Risikopotentiale wie Krankheit, Berufsunfähigkeit oder Tod.

## Umsetzung und Erfolgskontrolle

Das Ergebnis einer ganzheitlichen Finanzplanung ist ein Massnahmenkatalog, der detailliert die notwendigen Schritte aufzeigt, um alle Ziele zu erreichen: Sei es nun das Vermögen steuerlich optimal zu mehren oder Vermögenswerte steuermindernd zu übertragen. Zusammen mit dem Kunden konkretisiert der persönliche Berater die entsprechenden Schritte, um einzelne Massnahmen umzusetzen, und erstellt einen Zeitplan. Im Anschluss daran bietet der persönliche Berater neutral und objektiv die Finanzprodukte nach der Best-Select-Methode an, die dem individuellen Bedarf des Kunden entsprechen. Hier ist der Punkt erreicht, wo Financial Planning in die klassische Vermögensverwaltung übergeht. Zu dieser gehört auch ein umfassendes Vermögens-Controlling. Ändert sich die Kundensituation oder das Anlageumfeld, wird auch die Finanzplanung überarbeitet. Parallel dazu wird die Performance der Finanz-

anlagen anhand nachvollziehbarer Vergleichsmaßstäbe überprüft und das Vermögen gegebenenfalls umstrukturiert.

Credit Suisse offeriert Financial Planning in unterschiedlicher Ausprägung – je nach Bedarf des Kunden: «Strategische Finanzplanung» mit dem weitestgehenden Beratungsansatz, «Persönliche Finanzplanung» und «Risikovorsorge-Check». Damit bietet Credit Suisse individuell zugeschnittene Beratungselemente, um Kunden langfristig bei Vermögensaufbau und -verwaltung zu begleiten.

#### *Best-Select-Verfahren*

Derzeit übernehmen zehn Regionaldirektoren und über 70 persönliche Berater die Betreuung der Kunden. In einem ersten Schritt analysieren sie deren aktuelle Vermögenssituation. Gemeinsam mit ihnen erarbeiten sie die optimale Strategie zum Vermögensaufbau und -management. Credit Suisse orientiert sich dabei an Bedarfsebenen wie Vorsorge, Vermögensaufbau, Vermögensverwaltung, Erben/Vererben, Immobilienfinanzierung und Steueroptimierung. Nach dem Best-Select-Verfahren bieten die persönlichen Berater die für die Kunden optimale Anlageform an. Dabei werden nicht nur Bank- und Versicherungsprodukte der Credit Suisse Group, sondern auch Angebote von Drittanbietern berücksichtigt.

#### **Multikanalkonzept mit verschiedenen Vertriebswegen**

Den Kundinnen und Kunden stehen verschiedene Kontaktkanäle zur Verfügung. So können sie wahlweise über Investment Center und Beratungszentren oder aber über das Call Center und das Internet mit der Bank Kontakt aufnehmen.

#### *Persönliche Berater*

Kompetente Beratung und persönliche Betreuung bilden den Schwerpunkt. Je nach Wunsch beraten die persönlichen Berater die Kunden sowohl zu Hause als auch in den Beratungszentren oder den Investment Centern der Credit Suisse. Derzeit sind rund 70 Berater für Credit Suisse tätig, bis zum Jahresende sollten es 150 sein. Jeder Berater

absolviert – nach einer bank- oder versicherungsfachlichen Ausbildung, einem Studium oder relevanter Berufserfahrung – eine in Zusammenarbeit mit Hochschulen modular aufgebaute Schulung an der Credit Suisse Akademie in Zusammenarbeit mit renommierten Fachinstituten. Darüber hinaus können sich die Berater über externe Fachzertifikate, wie den Certified Financial Planner, weiterbilden.

#### *Investment Center*

Die Investment Center sind zentral in deutschen Grossstädten gelegen. Die ersten beiden wurden vor kurzem in Berlin und München eröffnet. Weitere Investment Center folgen in Frankfurt am Main, Hamburg und Stuttgart. Bis zum Jahre 2005 plant die Credit Suisse zusätzlich 25 Beratungszentren. In den Investment Centern erhalten Kunden über spezielle Multimedia-Terminals Informationen über Produkte, Leistungen oder ihre Vermögenswerte bei Credit Suisse. Die Investment Center sind aber nicht nur Beratungsort; sie stehen auch für Fachvorträge, Kundenseminare und kulturelle Veranstaltungen zur Verfügung.

#### *Call Center*

Das Call Center mit Sitz in Bonn unterstützt als zentrale Anlaufstelle den mobilen Vertrieb für Anfragen jeglicher Art. Der Kunde hat die Möglichkeit, über eine Hotline telefonisch Informationen abzurufen und Transaktionen durchzuführen. Die Hotline hilft aber auch bei technischen Problemen bei der Online-Nutzung der Kunden.

#### *Internet*

Schliesslich bietet die Online-Plattform der Credit Suisse die Möglichkeit, Transaktionen durchzuführen und Informationen (u.a. Marktanalysen und Studien) abzurufen. Ausserdem dient der Online-Kanal dazu, Kundeninformationen zu sammeln, so dass der Kunde individuell auf ihn zugeschnittene Produkte und Informationen abrufen kann.

#### **Die Credit Suisse Group: eine starke Basis**

Personal Finance ist ein Angebot des zur Credit Suisse Group gehörenden Unternehmensbereichs Credit Suisse Financial Services. Die Credit Suisse Group mit Sitz in Zürich ist eines der weltweit führenden global tätigen Finanzdienstleistungsunternehmen. Sie bietet Privatkunden, Unternehmen und Institutionen das gesamte Spektrum an Finanzprodukten, Bankdienstleistungen und Versicherungslösungen an. Dazu zählen u.a. Anlageprodukte, Private Banking, Finanzberatung, Versicherungen, Pensionskassenlösungen sowie Investmentbanking. Im Investmentbanking verfügt die Credit Suisse First Boston über ein Angebot, das die Bereiche Finanzberatung, Kapitalbeschaffung, Wertpapieremission und -handel sowie Finanzprodukte für Kapitalgeber und Kapitalnehmer umfasst.

Die Credit Suisse wurde 1856 unter dem Namen Schweizer Kreditanstalt (SKA) gegründet. Sie ist eine der ältesten Grossbanken der Schweiz. Seit 1940 ist die Gesellschaft auch im Ausland vertreten und verfügt inzwischen über ein globales Netzwerk von Niederlassungen und Tochtergesellschaften. 1978 übernahm die Gesellschaft die renommierte First Boston Corporation und entwickelte sich damit als Credit Suisse First Boston zu einer der weltweiten führenden Investmentbanken. Seit 1997 gehört auch die Winterthur Versicherungsgruppe zum Konzern. Zurzeit beschäftigt Credit Suisse rund 83'000 Mitarbeiter. Ende Juni 2001 verfügte das Institut über eine Bilanzsumme von rund 1118 Milliarden Franken und betreute Kundenvermögen von 1452 Milliarden Franken.