

Private Banking in der Schweiz: mit Sicherheit eine Spur persönlicher

Die Schweiz ist seit jeher ein idealer Standort für Finanz- und Bankdienstleistungen: Die politische Stabilität, das ausgeprägte Qualitätsdenken, die sprichwörtliche Schweizer Präzision und nicht zuletzt die liberale Gesetzgebung mit grosser Rechtssicherheit schaffen hervorragende Rahmenbedingungen für einen weltweit führenden Finanzplatz.



Von Willi Reif
Leiter Private Banking
LB (Swiss) Privatbank AG

Sicherheit und Vertrauen sind zwei der Begriffe, die im Private Banking besonders viel bedeuten: Die Anlegerin oder der Anleger müssen sich darauf verlassen können, dass ihr Vermögen, ihre Anliegen und Wünsche in besten Händen sind. Die Bank als Partner braucht das Vertrauen, um eine individuelle Beratung und Betreuung bieten zu können. Am Anfang jeder echten Beratungsleistung steht deshalb das intensive und offene Gespräch, denn für eine erfolgreiche Partnerschaft in Anlageberatung, Vermögensverwaltung oder finanzieller Gesamtberatung ist es wichtig, dass die Bank die persönlichen Ziele, Bedürfnisse und Wünsche des Kunden genau kennt. Dabei muss der persönliche Betreuer mit der individuellen Situation seiner Kunden bestens vertraut sein und deren Risikobereitschaft und Risikofähigkeit exakt kennen, um gemein-

sam mit ihnen die für sie richtige Anlagestrategie festzulegen. Die persönliche Beziehung zu Kundinnen und Kunden sollte deshalb im Mittelpunkt der gesamten Geschäftstätigkeit einer Bank stehen, denn je besser sich Kundenbetreuer und Kunde verstehen und vertrauen, desto erfolgreicher werden sie zusammenarbeiten.

Finanzanlagen, Vorsorge, Versicherungen, Immobilienbesitz, Steuerfragen, Finanzierungen und Erbschaftsplanung – die einzelnen Bereiche der finanziellen Gesamtsituation sind eng miteinander verknüpft und beeinflussen sich teilweise unmittelbar. Die optimale Gestaltung der finanziellen Situation erfordert deshalb eine ganzheitliche Sicht der Dinge – und eine systematische Strategie und Konzeption im Rahmen eines persönlichen Finanzplans. Auf dieser Basis lassen sich langfristig tragfähige Lösungen realisieren und überdurchschnittliche Resultate erzielen.

Umfassende persönliche Finanzplanung

Mit einer umfassenden Finanzplanung verfolgt ein Anleger ein hohes Ziel. Er legt damit die Basis für eine bedürfnis- und bedarfsgerechte Gestaltung seiner finanziellen Gesamtsituation in allen Lebenslagen und -phasen. Neben diesem allgemeinen Wunsch nach einer Finanzoptimierung gibt es eine ganze Reihe von Anlässen und Ereignissen, die eine Finanzplanung besonders lohnend machen. Eine Heirat, der Erwerb von Wohneigentum, die Ausbildung oder die Volljährigkeit der Kinder, berufliche Neuorientierung oder frühzeitige Pensionierung verändern unter Umständen die finanziellen Bedürfnisse massgeblich – eine frühzeitige Betrachtung aller Faktoren und Parameter zahlt sich langfristig immer aus.

Es versteht sich auch, dass die persönliche Finanzplanung periodisch überprüft und angepasst werden muss. Voraussetzung für langfristig erfolgreiche Finanzpläne ist die Bereitschaft zur offenen und transparenten Betrachtung aller möglichen Vermögenswerte und Aspekte. Erst dann sind eine professionelle Analyse und ein hoher Nutzen der Beratung möglich. Der persönliche Kundenbetreuer sollte deshalb auch der Ansprechpartner für alle Anliegen und Wünsche in Erbschaftsfragen, rund um die Vorsorge, zu steuerlichen Aspekten, in Sachen Stiftungen und Trusts oder für Finanzierungen und Kredite sein. Je nach Situation und Aufgabe zieht er interne Experten bei oder schafft Verbindungen zu externen Spezialisten.

Versicherungs- und Risikofragen gewinnen in der finanziellen Gesamtbetrachtung zunehmend an Bedeutung – nicht nur im Zusammenhang mit der Vorsorge für den dritten Lebensabschnitt. Mit einer frühzeitigen finanziellen Planung aller möglichen Aspekte gewinnen der Anleger und seine Familie die Sicherheit, auf alle Situationen vorbereitet zu sein. Die detaillierte Betrachtung von Möglichkeiten zur Steueroptimierung lohnt sich wegen der hohen Grenzsteuersätze ganz besonders. Aber auch in diesen Bereichen ist die ganzheitliche Betrachtung von grosser Bedeutung.

In den letzten Jahren hat sich das Umfeld für Vermögensanlagen fundamental verändert. Einerseits sind immer mehr Informationen verfügbar, und eine unübersehbare Anzahl von Informationsquellen ist praktisch frei zugänglich. Doch mit der zunehmenden Transparenz erhöht sich andererseits auch die Dynamik: Das Verhalten der Marktteilnehmer wird immer hektischer und erratischer. In diesem

Private Banking in Switzerland: Guaranteed to Be Just a Touch More Personal

Switzerland has long been known to be a perfect place for financial and banking services due to the country's political stability and security, its quality orientation and proverbial precision as well as its liberal legal environment and rule of law.

In private banking, security and trust are particularly important. Investors must be able to be sure that their money is in trustworthy hands while the banks need their clients' trust to be able to provide them with individual advice and assistance. Therefore every bank-client relationship begins with an open and intensive discussion. In investment consulting, asset management or comprehensive financial planning, every successful relationship requires the bank to know precisely its clients' personal goals, needs and wishes. The personal relationship manager must know his clients' individual ability and willingness to take risk, for instance, in order to find the perfect investment strategy.

Financial investments, retirement planning, insurance, real estate, taxation, financing and inheritance planning – all these areas of a client's total financial situation are closely intertwined and impact each other. What is needed, therefore, is a comprehensive approach and a systematic strategy as part of a personal financial plan. This is the basis for long-term solutions and above-average results.

Within the framework of an investment advisory mandate, a client's personal consultant takes care of current market observation and analysis. The consultant recommends to his client certain direct or fund investments according to the client's previously stated strategy and goals. The actual investment decisions, however, are always taken by the investor himself.

If, on the other hand, a client chooses portfolio management, the bank's analysts and portfolio managers work on implementing the client's strategy. This always happens according to the bank's investment policies and the investment goals as defined jointly by the advisor and his client. The bank's investment specialists structure and diversify the client's portfolio according to the latest findings and methods while the personal relationship manager takes care of all the administrative work concerning the investments. In addition, he provides his client with transparent analyses and surveys of all the movements in his portfolio as well as the resulting performance – always keeping him up-to-date on his entire investment portfolio.

A portfolio management mandate is recommended for investors with a portfolio worth at least 500,000 francs; this is the minimum amount necessary for a sufficiently broad diversification of individual investment portfolios.

Umfeld den Überblick zu behalten, wird immer schwieriger und ist nur noch mit professioneller Methodik und modernster Infrastruktur möglich.

Im Rahmen der klassischen Anlageberatung entlastet der Kundenbetreuer den Anleger von der laufenden Marktbeobachtung und Informationsanalyse, und trotzdem behält der Anleger alle Fäden in der Hand. Sein persönlicher Betreuer gibt ihm gemäss seiner Strategie und seiner Zielsetzung Empfehlungen für Direktanlagen oder Investmentfonds. Die einzelnen Anlageentscheide hingegen trifft der Anleger aufgrund dieser Empfehlungen jederzeit selbständig.

Intensive Betreuung vor und hinter den Kulissen

Ein Mandat zur Vermögensverwaltung empfiehlt sich ab einem Depotvolumen von 500'000 Franken. Diese Grössenordnung ermöglicht eine genügend breite Diversifikation des indi-

viduellen Portfolios. Auch in der Vermögensverwaltung ist es entscheidend, dass sich Berater und Kunde regelmässig intensiv über die persönliche und finanzielle Gesamtsituation unterhalten. Die Zielsetzungen und Perspektiven, das persönliche Risikoprofil sowie die Anforderungen an Liquidität, Rentabilität und Wertzuwachs bilden dabei die Eckpfeiler. Im Grunde genommen verfolgen alle Anlegerinnen und Anleger ein sehr ähnliches Ziel: Sie wollen sich bietende Ertragschancen nutzen, ihr Risiko kalkulierbar halten und dabei möglichst flexibel bleiben. Die jeweils individuell richtige Lösung allerdings unterscheidet sich aufgrund unterschiedlicher Referenzwährungen, Ertragserwartungen und Risikobereitschaft unter Umständen ganz beträchtlich und erfordert eine sorgfältige Gewichtung von Sicherheit und Risiko, Liquidität und Flexibilität sowie Rendite- und Wachstumserwartung.

Den Rahmen für die individuelle Strategie bilden die Anlagepolitik der Bank sowie das mit dem Kunden vereinbarte Anlageziel. Hinter den Kulissen arbeiten die Analysten und Portfolio Manager im Team an der Umsetzung der Strategie und sorgen für eine zielkonforme Performance. Mit viel Erfahrung und Know-how setzen diese Spezialisten alles daran, eine optimale Relation von Ertragschancen und Risiko zu erarbeiten. Sie strukturieren und diversifizieren die Portfolios nach modernsten Erkenntnissen und Methoden und reduzieren damit das sogenannte unsystematische Risiko. Der persönliche Betreuer erledigt sämtliche administrativen Belange rund um die Anlagen. Er liefert transparente Auswertungen und Übersichten über die Bewegungen im Portfolio und die resultierende Performance – damit die Anleger jederzeit den Überblick über die Anlagen behalten. ■