

# Die Kunst des integrierten Wealth Managements

**Die Schweiz ist der weltgrösste Standort im Private Banking. Um diese Führungsrolle beizubehalten, müssen die Banken ihre Palette an Dienstleistungen und Produkten für vermögende Privatkunden ständig ergänzen und ihre Geschäftsmodelle den aktuellen Marktbedürfnissen laufend anpassen. LGT und STG realisieren integriertes Wealth Management.**



**Von Hans Roth**  
Vorsitzender der Geschäftsleitung  
LGT Bank (Schweiz) AG, Basel

## Der Kunde von heute ist ein aktiver Investor

Der moderne Investor verlangt von seinem Finanzinstitut Transparenz bezüglich der gesamten Geschäftstätigkeit, Professionalität in der allumfassenden Beratung, Unabhängigkeit bezüglich der Produkte, Leistungsfähigkeit betreffend einer dauerhaften Performance sowie eine erhöhte zeitliche und geographische Verfügbarkeit in der Betreuung.

## Übernahme der Schweizerischen Treuhandgesellschaft durch die LGT Group

Im Mai 2003 ist die Schweizerische Treuhandgesellschaft, die älteste und eine der grössten Treuhandgesellschaften der Schweiz, durch die LGT

Group, das Finanzunternehmen der Fürstenfamilie von Liechtenstein, übernommen worden. Auf Ende 2003 wurde die in der Vermögensverwaltung tätige Tochtergesellschaft der Schweizerischen Treuhandgesellschaft, die STG Asset Management AG, in die LGT Bank (Schweiz) AG umgewandelt. Damit sind die Voraussetzungen geschaffen worden, um auch in Zukunft im hart umkämpften Schweizer Markt erfolgreich operieren zu können.

Der Marktauftritt in der Schweiz erfolgt über die zwei starken Brands «LGT» und «STG». Ihre Dienstleistungsangebote richten sich an vermögende Privatpersonen und Führungskräfte sowie an Personen- und Kapitalgesellschaften. Dabei soll nicht primär die Bank oder der Treuhänder in den Vordergrund gestellt werden, sondern die kundennahe und hochprofessionelle Dachstruktur als umfassender Lösungsanbieter im Bereich Wealth Management.

## Wohlstand sichern

Unter Wealth Management versteht man das Planen, das Optimieren, die Allokation, das Tracking, das Accounting und das Controlling aller Vermögenswerte, Einkünfte und Verbindlichkeiten unter Einbezug sämtlicher damit in Zusammenhang stehender Tätigkeiten einer Privatperson oder Familie und deren Unternehmen. LGT und STG setzen diese Definition von Wealth Management mit folgendem unternehmerischen Auftrag um:

*«Den jeweils individuellen Wohlstand und Lebensunterhalt ihrer Kunden zu sichern, auszubauen und für einen Generationenwechsel zu strukturieren.»*

Nur dank langjähriger Erfahrung und dank eines breiten Dienstleistungsangebots durch die ganze Gruppe können die anspruchsvollen Ziele der Kunden wahrgenommen werden.

Die Hauptdienstleistungen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- **Vermögensverwaltung und -beratung:** Diese beinhaltet die Beratung und Vertretung in allen Bankgeschäften, bei der Erstellung und Umsetzung der Investmentstrategie, beim Investieren in die Finanzanlagen, bei Immobilienanlagen und bei Schmuck- und Kunstwerten. Ebenso gehören auch die Finanzierungen, wie z.B. Privathypothen, dazu.
- **Finanzplanung:** Die Kunden werden in Steuerangelegenheiten, Versicherungsgeschäften, Vorsorgeplanung und Nachfolgeregelungen sowie bei Rechtsfragen und Domizilwechseln beraten und vertreten.
- **Treuhand:** Dazu gehören sämtliche Dienstleistungen im Bereich des klassischen Treuhandgeschäfts, insbesondere die Buchführung und Kontrolle aller Vermögensverwaltungstätigkeiten, die Unternehmensplanung, die Immobilienbewirtschaftung, die Verwaltung von On- und Offshore-Gesellschaften und Stiftungen sowie die Vertretung der Kunden gegenüber Gläubigern bzw. Schuldnern.

## Das Risikomanagement in der Vermögensverwaltung

Erfolgreiches Wealth Management bedeutet auch, die Risiken der Vermö-

genswerte zu quantifizieren und zu kontrollieren. In der LGT Gruppe wird diesem Punkt grosse Beachtung geschenkt, allerdings auf eine etwas unkonventionelle Weise. Traditionell wird Risiko als absoluter Verlust zu einem bestimmten Zeitpunkt wahrgenommen. Da Verluste jedoch mit der Zeit immer wieder aufgeholt werden, ist die Zeitspanne, über welche Verluste auftreten dürfen, kardinal. In den LGT-Strategiemodellen entscheidet deshalb der Anlagehorizont des Kunden über seine Risikofähigkeit. Dies lenkt die Risikowahrnehmung des Kunden weg von möglichen kurzfristigen Verlusten hin zu seinem eigentlichen Anlagehorizont. Ziel dieser Strategiemodelle ist es, einen risiko- adäquaten Ertrag zu erzielen und gleichzeitig Portfolioverluste nach Ablauf des empfohlenen Mindestanlagezeitraums zu vermeiden. Dies bedeutet für den Kunden eine höchst willkommene Berechenbarkeit seiner Anlagepolitik, was einen echten Mehrwert darstellt.

**Erfolgskonzept**

Es liegt auf der Hand, dass eine umfassende Betreuung im hier dargestellten Umfang aus Kostengründen nur für

**Wealth Management**

Das Planen und Optimieren, die Allokation, das Tracking, das Accounting und das Controlling aller Vermögenswerte, Einkünfte und Verbindlichkeiten unter Einbezug sämtlicher damit in Zusammenhang stehender Tätigkeiten einer Privatperson oder Familie und deren Unternehmen.

vermögende Privatpersonen in Frage kommt. Dazu gehört in erster Linie eine präzise Bedürfnisabklärung. Die Stärke der LGT und der STG liegt im vernetzten Denken. Nur so können kompetente Lösungen vorgeschlagen und umgesetzt werden. Als integrierter Vermögensverwalter und -berater betreibt damit die Gruppe in der Schweiz das Wealth Management par excellence. Dabei spielen folgende Kriterien eine herausragende Rolle:

- *Zusammenarbeit:* Kundengerechtes Erarbeiten von Lösungen durch die LGT Bank (Schweiz) AG und die STG Schweizerische Treuhandgesellschaft. Alles aus einer Hand und unter einem Dach.

- *Netzwerk:* Ein erweitertes Dienstleistungsangebot durch die Zugehörigkeit zur LGT Group mit Präsenz in Europa, Asien und Amerika an 26 verschiedenen Standorten.
- *Bonität:* Die LGT Bank in Liechtenstein ist eine der wenigen bewerteten Privatbanken und erhält von Standard & Poor's und Moody's mit AA bzw. Aa3 konstant die höchsten Ratings, die vergleichbare Institute je erzielt haben.

Durch aktives Zuhören und das Orchestrieren von Kompetenzen wollen wir kundengerechte Lösungen anbieten, die für den Kunden nachhaltigen Mehrwert schaffen. ■

