

4. *Preisgestaltung:* Die Preise von Schroder & Co Bank AG sind marktgerecht, und die Kunden verfügen über Wahlmöglichkeiten. Von den Mitarbeitern erwarten wir bei der Festlegung der Preise eine entsprechende Preisdisziplin.

5. *Philosophie:* Der Marktauftritt von Schroder & Co Bank AG ist dezent; Unternehmenskultur und Image werden gross geschrieben. Unbestreitbare Vorteile sind die Unabhängigkeit und die überschaubare Grösse der Bank. Unkompliziert und rasch werden Chancen im Markt geprüft und wahrgenommen.

Die eigentliche Differenzierung erzielt Schroder & Co Bank AG grundsätzlich über die Qualität der Dienstleistungen und das Serviceangebot, basierend auf einem nachhaltig ausgerichteten Beziehungsmanagement. Entscheidend sind ein umfassendes Verständnis der Kundenbedürfnisse und die Entwicklung eines ganzheitlichen Ansatzes zur Aufrechterhaltung der Kundenbeziehungen. Intensiv gepflegte Kundenbeziehungen sind ausbaufähiger und in der Regel von längerer Dauer. Ohne die Akquisition von Neukunden zu vernachlässigen, erweist sich die Fokussierung auf die bestehende Kundschaft als deutlich effizienter.

Spezialisten-Netzwerk

Schroder & Co Bank AG verzichtet in gewissen Bereichen, wie zum Beispiel der Steuerberatung, ganz bewusst auf interne Spezialisten. Hier erweist sich die Zusammenarbeit mit unabhängigen Spezialisten als glaubwürdig und vertrauensbildend und stärkt gleichzeitig das für das Private Banking so entscheidende Netzwerk. Neben dem Fokus auf den bereits bestehenden Kundenstamm strebt die Bank den Gewinn von neuen Kunden primär mit der Anstellung von erfahrenen Kundenbetreuern sowie mit gezielten Akquisitionsanstrengungen an. Die Grösse der Bank bedingt dabei eine klare Fokussierung auf erfolgversprechende Märkte. Nur mit einer optimalen Marktpenetration erlangt man die notwendige Glaubwürdigkeit.

Erfreuliches Engagement für Mitarbeiter, Aktionäre – und den Fiskus

Wir dürfen heute bei Schroders stolz festhalten, dass sich das Schweizer Engagement für den Investor, für die Angestellten der Bank, nicht zuletzt aber auch für die Schweiz selbst gelohnt hat. So hat sich das vor 37 Jahren eingesetzte Kapital aufgrund der bezahlten Dividenden jährlich mit durchschnittlich 11% nach Steuern verzinst. Dies ohne Berücksichtigung eines in der Zwischenzeit erschaffenen namhaften Goodwills. Aus Sicht des englischen Investors verzinst sich das in englischen Pfund eingesetzte Kapital sogar jährlich mit 18% nach Steuern. Der Unterschied erklärt sich aus der kontinuierlichen Erstarkung des Frankens gegenüber dem Pfund: Wurden für das Pfund Sterling 1967 noch 10.50 Franken bezahlt, so sind es heute nur noch 2.30.

Freuen darf sich aber auch der hiesige Fiskus. Gemäss unseren Büchern haben wir in den letzten zehn Jahren insgesamt 67 Millionen Franken an direkten und indirekten Steuern abgeliefert. Bei einem durchschnittlichen Personalbestand von rund 120 Mitarbeitern ergibt dies jährlich 56'000 Franken pro Mitarbeiter. Unter der Annahme, dass unsere Mitarbeiter ungefähr



15% ihres bei uns bezogenen Salärs als Steuern abliefern, addieren sich weitere 24'000 Franken als indirekte Staatseinnahmen. Insgesamt errechnen sich somit stattliche 80'000 Franken jährliche Abgaben pro Schroders-Mitarbeiter an den Fiskus. Welcher Staat könnte damit nicht zufrieden sein?

*Heinz Scheiwiller
Stellvertretender Vorsitzender
der Geschäftsleitung
Schroder & Co Bank AG*

Family Office Services

Auf der Basis einer ausgezeichneten IT-Plattform ist es Schroder & Co Bank AG gelungen, einen Grosskunden zu akquirieren. Für diesen Kunden konsolidieren wir einerseits das weitverzweigte Familienvermögen und erstellen ein massgeschneidertes Reporting; andererseits führen wir die durch externe Asset Manager getroffenen Anlageentscheide aus.

Selbstverständlich sprechen wir in diesem Kundensegment von deutlich tieferen Margen. Dennoch können wir dank äusserst effizienter Kostenstruk-

turen einen zusätzlichen Gewinnbeitrag generieren. Strategisch gesehen will Schroder & Co Bank AG diesen Bereich weiter ausbauen. Bereits seit längerer Zeit führen wir diesbezüglich Gespräche und sind bereit, hier weitere Akzente zu setzen. Die Idee beinhaltet sowohl den Angebotsausbau auf die Selektion und die Überwachung von externen Asset Managern als auch Risikoanalysen, Performanceanalysen etc. Gesamthaft betrachtet, könnte man diese Leistungen auch unter dem Begriff «Family Office Services» zusammenfassen. ■