

Vorteile von Auslandsbanken für Schweizer Privatkunden

Der britische Vermögensverwalter Schroders und seine Schweizer Tochtergesellschaft Schroder & Co Bank AG haben den Schweizer Private-Banking-Markt neu zu einem ihrer Zielmärkte erklärt. Die Bank ist daran, ausgewiesene Fachleute zu engagieren, welche sich gezielt um die Bedürfnisse vermöglicher Schweizer kümmern. Angesichts der hohen Dichte an Banken und Vermögensverwaltern in der Schweiz darf dieser Schritt durchaus als mutig bezeichnet werden. Auslandsbanken mit einer starken Muttergesellschaft verfügen aber in der Tat über gewichtige Vorteile, von denen speziell auch Schweizer Private-Banking-Kunden profitieren können.



Von Beat Cassani
Markverantwortlicher Schweiz
Schroder & Co Bank AG, Zürich

Welche Voraussetzungen muss eine Bank – unabhängig von deren Besitzverhältnissen – erfüllen, um Schweizer Privatkunden langfristig erfolgreich betreuen zu können? Drei Faktoren sind zentral:

1. Das Verständnis für die individuellen Kundenbedürfnisse
2. Die vollständige Erfassung der aktuellen Vermögenssituation
3. Die Abklärung von Zeithorizont, Risikoneigung und Risikofähigkeit

Der Kunde muss das Gefühl bekommen, dass sein Banker seine Lebensumstände und seine finanziellen Bedürfnisse, Wünsche und Ziele versteht und darauf eingeht. Nur wenn «die

Chemie» stimmt und der Kunde Vertrauen zu seinem Banker hat, ist es möglich, eine dauerhafte, für beide Seiten erfolgversprechende Beziehung aufzubauen. Und nur wenn diese Voraussetzung erfüllt ist, macht es Sinn, eine individuelle und massgeschneiderte, mit dem Kunden abgesprochene, Anlagestrategie zu entwickeln.

Regelmässiger Kontakt und transparentes Reporting

Nach der Implementierung der Anlagestrategie ist regelmässiger Kontakt mit dem Kunden von eminenter Bedeutung. So muss er in angemessenen Abständen über die Entwicklung seiner Anlagen informiert werden. Hierbei spielt die Art und Weise des Reportings eine zentrale Rolle, nicht zuletzt, weil die diesbezüglichen Ansprüche stetig steigen. Es gilt, die Vermögenssituation übersichtlich darzustellen und dem Kunden die Möglichkeit zu geben, sich auf tagesaktueller Basis über allfällige Veränderungen zu informieren.

Eine detaillierte Portfolioanalyse, die den heutigen Anforderungen des Private Banking gerecht werden will, muss die Vermögensaufteilung nach Anlageklassen, Währungen und Anlageeregionen kundenorientiert, verständlich und umfassend darstellen. Bei Aktienengagements darf überdies eine Aufschlüsselung nach Sektoren nicht fehlen. Idealerweise wird die verbale Darstellung durch Diagramme optisch unterstützt und veranschaulicht.

Aufschlussreich für einen Kunden sind zudem die Darstellung von und Begründung für Veränderungen in der Gewichtung der verschiedenen An-

lageklassen über bestimmte Zeitperioden. Abgerundet wird eine moderne Portfolioanalyse durch eine saubere Auflistung der liquiden Mittel, eine Fälligkeitsanalyse der festverzinslichen Anlagen und eine informative Performanceanalyse. Dabei interessiert den Kunden besonders, in welchen Zeitabschnitten er (beziehungsweise sein Banker) welche Renditen erzielt hat. Dies umfasst einerseits kurz- und mittelfristige Performancezahlen (monatlich, quartalsweise, «year-to-date»), andererseits aber auch mehrjährige Vergleiche.

Der regelmässige Kontakt mit dem Kunden dient auch dazu, sich über allfällige Veränderungen in dessen Umfeld zu unterhalten und abzuklären, ob die implementierte Strategie auch weiterhin seinen Bedürfnissen und Zielen entspricht oder ob gegebenenfalls Anpassungen vorgenommen werden müssen.

Produktqualität als Erfolgsfaktor

Genauso wichtig für Erfolg im Private Banking wie die Beratungsqualität ist die Produktqualität – wiederum unabhängig davon, ob es sich um eine Schweizer Bank oder eine Auslandsbank handelt. Immer wichtiger werden dabei, auch für wohlhabende Privatanleger, die Anlagefonds. Sie gelten mitunter als Visitenkarte des Portfolio Managements einer auf die Vermögensverwaltung spezialisierten Bank. In diesem Bereich nimmt Schroders eine besonders starke Stellung ein.

Schroder & Co Bank AG beschäftigt in der Schweiz 128 Mitarbeiter und betreut über 8 Milliarden Franken (vorwiegend privates) Vermögen. Da-

Advantages of Foreign Banks for Swiss Private Clients

The British Schroder Group and its Swiss subsidiary Schroder & Co Bank AG have newly declared Switzerland as one of their key target private banking markets. Schroder & Co Bank AG is taking on renowned specialists who assist wealthy Swiss investors. In view of the large number of existing banks and portfolio managers in Switzerland, this step may be called courageous. But foreign banks with a strong parent company also have substantial advantages for Swiss private banking clients.

Which requirements must a bank meet – regardless of its nationality – to successfully assist Swiss private clients over the long term? There are three main criteria: a) understanding what a client really wants and what his needs are, b) recording his complete current asset status and c) defining his time horizon as well as his willingness and his ability to take risks. It is important for a client to realise that his banker understands his situation and his needs. Only if this is the case does it make sense to design an individual investment strategy. Once the investment strategy has been implemented, it is crucial to stay in regular contact with the client. This includes detailed and up-to-date reporting on the client's asset situation and changes in the portfolio with a comprehensible and comprehensive analysis of the asset allocation according to asset classes, currencies, regions and sectors. This should be supplemented visually by charts and should also include a clearly structured survey of liquid assets and a maturity analysis of fixed income instruments. Performance data should be as informative as possible and reflect changes since the beginning of the year, on a month to month and quarterly basis and over the longer term. At regular meetings the banker and his client must make sure that the implemented strategy still conforms to the client's needs. If the client's environment has changed significantly since the last meeting, the strategy must be adjusted.

Just as important as service quality is product quality – again regardless of a bank's nationality. This includes, in particular, investment funds. While Schroder & Co Bank AG has more than 8 billion francs of (mostly private) assets under management, Schroders Group as a whole manages 250 billion with 120 financial analysts and fund managers. In other words: Schroder & Co Bank AG clients benefit from all the advantages of a medium-sized Swiss bank (under Swiss banking legislation) and the advantages of a global leader in asset management.

Schroder & Co Bank AG is fully owned by Schroders Group which is listed as one of the 100 top companies on the London Stock Exchange. In the end, however, what really counts is the quality of a bank's employees and its corporate culture and not the nationality of its owners. It therefore comes as no surprise that an increasing number of wealthy Swiss choose a foreign bank like Schroder & Co Bank AG to manage at least part of their assets. The advantages are obvious.

bei kann die Bank – und dies ist sicherlich einer der wesentlichen Vorteile einer Auslandsbank wie Schroders – auf die Ressourcen eines in Europa führenden Vermögensverwalters zurückgreifen: Weltweit verwaltet die Schroder Gruppe Vermögenswerte von rund 250 Milliarden Franken; 120 Finanzanalysten und ebenso viele Fondsmanager sorgen dafür, dass die Produkte höchste Qualitätsstandards erfüllen.

Mit anderen Worten: Kunden von Schroder & Co Bank AG profitieren gleichzeitig von den Vorteilen einer mittelgrossen Schweizer Privatbank und den Vorteilen, welche die Einbet-

tung in ein global tätiges Finanzinstitut mit sich bringt.

Hohe Diskretion und Sicherheit

Genau wie Schweizer Banken, unterstehen auch Auslandsbanken in der Schweiz vollumfänglich der schweizerischen Gesetzgebung und insbesondere dem schweizerischen Bankengesetz. Auslandsbanken wie Schroder & Co Bank AG erfüllen somit dieselben hohen Standards in Sachen Diskretion wie mehrheitlich schweizerisch beherrschte Institute.

Gleichzeitig erfüllt die Schroder Gruppe höchste Ansprüche in Sachen Transparenz. Als börsennotiertes Un-

ternehmen – die Aktien der Schroder Gruppe sind an der Londoner Börse kotiert und Teil des Financial Times 100 Index – hat sie entsprechend hohe Auflagen zu erfüllen. Die Gruppe wird unter anderem regelmässig – und mit positiven Resultaten – von der Ratingagentur Standard & Poor's geprüft.

Was wirklich zählt

Die Aktien der Schroder & Co Bank AG befinden sich zwar zu 100% im Besitz der Schroder Gruppe mit Hauptsitz in London. Aber entscheiden letztendlich nicht die Einstellung der Mitarbeiter und die Unternehmenskultur über die Qualität oder die «Swissness» einer Bank und nicht die Besitzverhältnisse? Die Erfahrung zeigt jedenfalls, dass immer mehr wohlhabende Schweizer dazu übergehen, zumindest einen Teil ihres Vermögens von einer «Auslandsbank» verwalten zu lassen. Die Vorteile liegen auf der Hand. ■

Auslandsbanken wie Schroder & Co Bank AG vereinen die Vorteile einer Schweizer Bank mit denjenigen eines weltweit führenden Finanzdienstleisters – eine typische Win-win-Situation für die Kunden.