

Hypotheken im Private Banking

Universalbanken haben das Hypothekengeschäft aus Volumen- und Effizienzgründen auf standardisierte Massenprodukte reduziert. Auf der Strecke bleiben dabei die individuellen Kundenbedürfnisse und, in letzter Konsequenz, die Möglichkeit, mit dem Erwerb einer Immobilie weit mehr als nur ein isoliertes Finanzierungsbedürfnis zu bedienen. Wie unterscheidet sich der Private-Banking-Ansatz vom konventionellen Hypothekengeschäft? Und warum zahlt sich ein umfassendes Asset- und Liability-Management aus?



*Von Peter Keller
Leiter Finanzierungen
Bank Leu AG, Zürich*

Im Schweizer Hypothekemarkt findet ein Verdrängungswettbewerb statt. In der Folge profilieren sich die zahlreichen Anbieter fast ausschliesslich über einen tiefen Preis. Die Hypothekarschuldner haben realisiert, dass der Zinssatz Verhandlungssache geworden ist. Was für die Kundschaft auf den ersten Blick von Vorteil ist, hält einer genaueren Prüfung aber oft nicht stand. Denn klar ist auch, dass die Anbieter zwar Konzessionen in bezug auf den Preis machen, gleichzeitig aber den Margenverlust über Rationalisierungsmassnahmen und standardisierte Massenprodukte bzw. die Konzentration auf grosse Volumen kompensieren. Auf der Strecke bleiben eine hochstehende Beratungsqualität und die Berücksichtigung individueller Kundenbedürfnisse.

Zugegeben: Einer Mehrzahl der Hypothekarkunden vermag der schlanke Beratungsansatz von Universalbanken gerade noch gerecht zu werden. Je

komplexer sich aber die Vermögensverhältnisse gestalten, desto sinnvoller und notwendiger wird eine gesamtheitliche Betrachtungsweise.

Strukturierte Beratung

Private-Banking-Kunden zeichnen sich mehrheitlich durch komplexe Vermögensverhältnisse und eine daraus resultierende Vielzahl an unterschiedlichen Finanzierungsbedürfnissen aus. Aus diesem Grund ist ein standardisierter Beratungsprozess vielfach nicht zielführend und kundengerecht. Nur die strukturierte und dadurch konsolidierte Gesamtsicht ermöglicht eine umfassende Auslegeordnung der individuellen Vermögenssituation.

Ein weiteres entscheidendes Differenzierungsmerkmal gegenüber Universalbankenkunden liegt in der hohen Erwartungshaltung von Private-Banking-Kunden in bezug auf die Reaktionszeiten bzw. die Lösungsorientierung ihres Kundenberaters im Zusammenhang mit anspruchsvollen Finanzierungsmodellen. Gerade der Kauf von exklusiven Immobilien lässt sich selten bis nie langfristig planen. Ist ein interessantes Objekt erst einmal identifiziert und steht es zum Verkauf, empfiehlt sich ein sofortiges Handeln. Andernfalls geht der Zuschlag an einen anderen Interessenten.

Während ein Anwalt mit der juristischen Abwicklung und Sicherstellung der Grundstückgewinnsteuer beauftragt wird, muss im gleichen Atemzug die Finanzierung geregelt werden. Private-Banking-Kunden mit eigenem Wertschriftendepot dürfen in der Regel innert 24 Stunden mit einer Kaufpreisfinanzierung via Lombardkredit rechnen. Erst anschliessend erfolgt die Umschuldung auf eine Hypothek – notabene zu attraktiven und durchaus wettbewerbsfähigen Konditionen –, denn immer wieder wird unterschätzt, dass gerade Privatbanken ihren Kun-

den aufgrund der umfassenden Vermögensverwaltungsmandate sehr attraktive Zinssätze offerieren. Auch die Kombination von Anlagestrategie und Hypothek bleibt vielerorts unberücksichtigt: Gerade bei einem zinsorientierten Ansatz liegt die Berücksichtigung bzw. der Einbezug einer laufenden Immobilienfinanzierung in bezug auf die Durationssteuerung des Anlageportfolios nahe. Und wer im Rahmen einer umfassenden Finanzplanung sein selbstgenutztes Wohneigentum als zentrales Steuerungselement (Zinsen, Pensionskassenbezug, indirekte Amortisation via 3. Säule etc.) versteht, findet, bis auf Ausnahme der Bank Leu, kaum eine Privatbank in Zürich, welche die entsprechenden Massnahmen auf Asset- und Liability-Seite in eigener Regie umsetzen kann.

Nachhaltige Vermögensstrategie

Privatbanken legitimieren sich in erster Linie über das Bedürfnis einer anspruchsvollen Klientel nach einer umfassenden Vermögensberatung und -strategie. Wie aber gestaltet sich ein zielführender Beratungsansatz, der nicht auf den Prozess, sondern auf die individuellen Kundenbedürfnisse fokussiert? Und welchen Nutzen zieht der Kunde aus einem entsprechenden Beratungsansatz?

1. Bedürfnisgerechte Beratungstiefe

Die gesamtheitliche Sicht der Vermögensverhältnisse erfordert eine präzise Bedürfnisabklärung. Zu klären gilt es, ob nebst der reinen Anlageberatung auch eine Finanzplanung oder eine Steuer-, Vorsorge- oder Erbschaftsberatung sinnvoll ist. Dabei spielen die Lebensumstände, das Alter und das Einkommen eine zentrale Rolle. Nur die Berücksichtigung aller relevanten Faktoren erlaubt einen dynamischen, der Lebenssituation des Kunden entsprechenden Beratungsansatz.

2. Persönliches Investmentprofil

Über ein sogenanntes Investmentprofil wird in einem ausführlichen Gespräch die Risikofähigkeit, das Risikoprofil, die Risikoneigung und die Renditepräferenz des Kunden identifiziert. Der Kundenberater muss nicht nur die Risikofähigkeit seines Kunden, sondern auch dessen Risikoneigung erfassen.

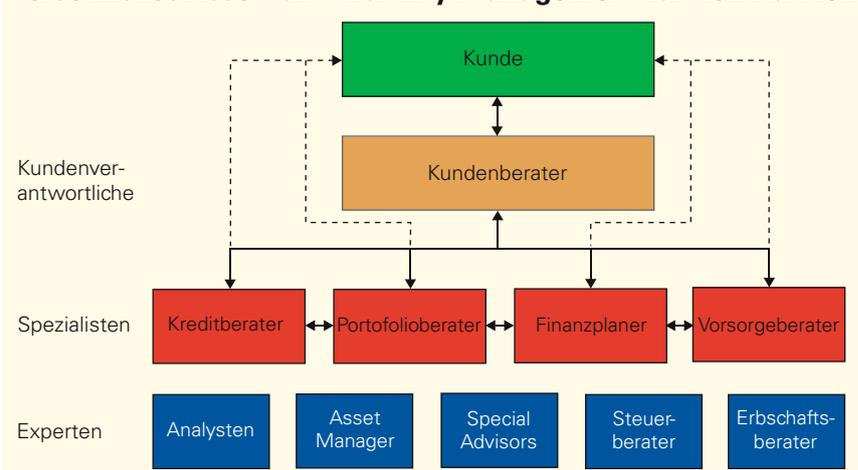
3. Individueller Anlagevorschlag

Ein individueller Anlagevorschlag zeichnet sich durch seine perfekte Passform – gleich einem Massanzug – aus. Unter Berücksichtigung des Investmentprofils und der bankeneigenen Expertise sowie der Erkenntnisse aus dem Investment Research wird ein individueller Anlagevorschlag ausgearbeitet. Findet dieser die Zustimmung des Kunden, werden die Kriterien für die Portfolioüberwachung und der Dienstleistungsumfang definiert.

4. Überprüfung und Anpassung

Mit dem erstmaligen Aufsetzen des Portfolios ist der Investmentprozess nicht abgeschlossen. Im Gegenteil: Er

Persönliches Asset- und Liability-Management für den Kunden



kommt erst jetzt richtig in Gang. Nicht nur die Märkte verändern sich laufend, auch die Lebenssituation eines Kunden unterliegt verschiedenen Phasen. Heirat, Nachwuchs, Wohnsitzwechsel oder Immobilienkauf, Selbständigkeit, Erbschaft oder Pensionierung führen zu Veränderungen des Investmentportfolios. Nur eine regelmässige und systematische Überprüfung der Lebenssituation und die flexible Anpassung der getroffenen Anlageentscheide

führt zu einer kundengerechten und zielführenden Vermögensstrategie.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Immobilienfinanzierung im Private-Banking-Geschäft immer auch Bestandteil einer definierten, übergeordneten Vermögensstrategie ist. Daraus folgt, dass ein Hauskauf – unabhängig, ob als Eigenheim oder als Anlageobjekt – idealerweise immer auch ein umfassendes Asset- und Liability-Management beinhaltet. ●

Real estate financing in private banking

For reasons of volume and efficiency, mortgage lending at full-service banks has been reduced to the sale of standardized mass products. The loser is the individual client whose needs are left by the wayside, and with them the opportunity to view the purchase of property as more than just an isolated financing requirement. How does the private banking approach differ from conventional mortgage lending? And why is comprehensive asset and liability management worthwhile?

The Swiss mortgage market is a competitive environment. As a result, low prices are virtually the only way for the providers to set themselves apart. Borrowers realize that interest rates are open to negotiation. While lenders are making concessions on prices, it is clear that they are at the same time compensating for their loss of margin by introducing rationalization measures and standardized mass products. In doing so the quality of the advice offered and the attention to individual client needs inevitably suffer.

The financial situation of most private banking clients is complex. Hence a standardized advisory approach is often not expedient and fails to address the client's individual requirements. Taking a structured and thus consolidated overall view is the only way to ensure a comprehensive analysis of the individual asset situation. A further key differentiation factor lies in the expectations of private banking clients with regard to response times and the willingness of their relationship manager to find solutions for demanding financing models. Private banking clients with their own securities accounts can, as a rule, expect to receive financing for the purchase of real estate in the form of a collateral loan within 24 hours. Only thereafter is the debt restructured as a mortgage – and this on attractive and thoroughly competitive terms. Thanks to the comprehensive asset management mandate, private banks in particular can offer their clients very attractive mortgage rates, a fact that is repeatedly underestimated.

How should a goal-oriented advisory approach be structured? And what benefits does a client derive from such an advisory approach? Getting an all-encompassing overview of a client's financial circumstances requires precise clarification of his needs. It has to be ascertained whether financial planning or advice on tax, retirement and inheritance matters would also make sense in addition to pure investment advice. The client's circumstances, age and income are equally pivotal. In an extensive discussion with the client his investment profile must be determined. The key aspect of an individual investment proposal is that it is tailored exactly to a specific client's needs. Such a proposal is drawn up taking into account the investment profile and the bank's own expertise. If this is approved by the client, the criteria for monitoring the portfolio and the scope of service are defined. Once the portfolio has been set up, this is not the end of the investment process. The markets are subject to constant change, but so too are the circumstances of a client in the different phases of his life. A focused investment strategy therefore hinges on regular and systematic monitoring of his situation and flexible adjustments.

Real estate financing in the private banking sector is essentially always also a component of a defined, overarching wealth management strategy. Hence buying a house – whether it be one's own home or an investment property – should always involve comprehensive asset and liability management.