

# Willkommen

## **Banken, Rechtsanwälte und Notare**

Rechtsanwälte und Notare können in ganz verschiedenen Beziehungen zu Banken stehen: im Zusammenhang mit ihrer Kanzlei, mit ihren Kunden oder als Privatpersonen. Das bedeutet aber nicht, dass sie deshalb mehrere Ansprechpartner haben müssen. Dass es auch einfacher und effizienter geht, beweist UBS mit ihrem «Single Point of Entry» für Rechtsanwälte und Notare (S. 10 ff.).

## **Hedge Funds: Auf die Due Diligence kommt es an**

Hedge Funds sind in aller Munde. Worauf es bei der Selektion wirklich ankommt, erklärt Hans-Jörg Baumann, CEO der Swiss Capital Group, im Gespräch mit Brigitte Strebel (S. 34 ff.).

## **Dossier Finanzplatz Basel**

Wenn von Schweizer Finanzplätzen die Rede ist, denkt man automatisch an Zürich und Genf. Aber auch Basel hat einiges zu bieten, wie wir in unserem Regionaldossier zeigen (S. 48 ff.).

## **Family-Office-Kongress in Frankfurt**

Family Offices sind typische Wealth-Management-Dienstleistungen und damit auch ein Kernthema von PRIVATE. Aus diesem Grund fungieren wir als Medienpartner für den Family-Office-Kongress der International Faculty of Finance im Hotel Steigenberger Frankfurter Hof vom 23. bis 25. April 2007 (S. 19).

## **No news is good news – kein Interview mit Hans Eichel**

Verschiedene Zeitungen und Zeitschriften haben Interviews mit dem abgewählten früheren deutschen Finanzminister Hans Eichel abgedruckt. PRIVATE verzichtet bewusst darauf, dieser Person, die Schweizer Banken auf dieselbe Stufe wie irgendwelche «Banken» aus Drittweltländern gestellt und mit einem faktischen Werbeverbot in Deutschland belegt hat, eine Plattform zu bieten.

## **Medienpreis für Finanzjournalisten**

Im Mai 2007 wird PRIVATE zusammen mit Kendris, Jefferies (Schweiz) AG, Dresdner Bank (Schweiz) AG, Bank Syz, Fidelity, Nordea, Henderson, Pioneer, LLB Investment Partners und Bank Vontobel zum 6. Mal den Medienpreis für Finanzjournalisten verleihen. Der 1. Preis ist mit Fr. 10'000.– dotiert. Erstmals sind neben Printjournalisten auch Vertreter von Radio und Fernsehen zur Teilnahme eingeladen (S. 33).

*N. Bernhard*

Dr. N. Bernhard  
Chefredaktor



## Welcome

### **Banks and attorneys**

Attorneys are a very special clientele for banks. They can be clients with their law firms, with their own clients or as private individuals. However this does not mean that they need different contacts at a bank for their various needs. As UBS shows with its "Single point of entry" for attorneys, cooperation and support can be both easy and effective, a typical win-win situation (p. 12).

### **Distressed investing**

After a long bull run, global equity markets suffered a setback in recent weeks. Certain perilous trends have however appeared in capital markets, such as frenetic deal-making and high yield paper manufacture of deteriorating credit quality which should give investors cause for concern. Perhaps the time has come to reflect upon future portfolio allocations to distressed securities and distressed private equity (p. 40 ff.).