

# «Herr Mottas, was ist eigentlich so speziell an Goldman Sachs?»

René Mottas, CEO Goldman Sachs Bank AG, Zürich, im Gespräch mit Brigitte Strelbel.



Viele Global Players leiden unter den Blessuren, die sie mit der Subprime-Krise erlitten haben. Nicht so Goldman Sachs. Die Bank hat trotz der Markt-turbulenzen ausgezeichnete Ergebnisse publiziert. Aber was macht Goldman Sachs so speziell?

Es sind die Mitarbeiter, verrät René Mottas, CEO der Schweizer Tochter: «Unser Team ist unser wertvollstes Asset. Daneben legen wir sehr grossen Wert darauf, die Anzahl der Kunden pro Berater im Vergleich zu unseren Konkurrenten niedrig zu halten, um den Kunden jederzeit einen erstklassigen Service in vollem Umfang anbieten zu können. Ausserdem bleibt in unserem Haus der Kontakt zum Berater von der Kontoeröffnung über die Auswahl und Implementierung der Investitionsstrategien bis zur täglichen Kontobetreuung konstant, was heute in der Industrie leider nicht mehr Standard ist. Für unser Haus ist diese Betreuung für eine langjährige vertrauenswürdige Kundenbeziehung unentbehrlich.»

Goldman Sachs konzentriert sich in der Schweiz auf das Private Wealth Management, das Investment Banking, den Vertrieb von Fonds und den Bereich Aktien und Derivate.

Weil das Geschäft mit vermögenden Privatkunden hier einen besonders hohen Stellenwert hat, nehme der Fi-

nanzplatz Schweiz auch einen besonderen Platz in der Unternehmensstrategie ein, so Mottas. «Wir sind uns des ausgezeichneten Rufs bewusst, den eine Schweizer Bank im In- und Ausland geniesst, und wir sind stolz darauf, als separate juristische Person der Goldman Sachs Gruppe eine wichtige Rolle in der Schweiz einnehmen zu dürfen. Besonders im Privatkundenbereich wird die Schweiz wegen den Änderungen in der Steuer- und Datenschutzgesetzgebung in Europa eine immer wichtigere Rolle spielen.»

Die Bedürfnisse der Privatkundschaft unterscheiden sich wesentlich von jenen der institutionellen Kunden. «Der Kontakt zum Endnutzer erlaubt es, eine besonders persönliche, verantwortungs- und vertrauensvolle Beziehung aufzubauen. Dies ist einer der Gründe, warum «Private Banker» eine Berufung und nicht bloss ein Beruf ist.» Ein besonders starker Trend zeige sich im Geschäft mit den Ultra High Net Worth Individuals. Dieses ausgesprochen anspruchsvolle Kundensegment werde zunehmend «institutioneller» in seinen Anlagebedürfnissen, so Mottas. «Bei der Goldman Sachs Bank AG kümmert sich unsere Institutional Wealth Management Abteilung um dieses Kundensegment. Diese Abteilung ist speziell auf die Betreuung von Family Offices ausgerichtet.»

Besonders im Private Banking müsse in Zeiten stürmischer Marktbewegungen der Kundenkontakt noch stärker intensiviert werden, betont Mottas. Dies, um sicherzustellen, dass die Anlagestrategien transparent bleiben und mit den Kundenerwartungen hinsichtlich des Rendite/Risiko-Tradeoffs übereinstimmen. Nur so könne in schwierigen Zeiten dem erhöhten Sicherheitsbedürfnis der Kunden Rechnung getragen werden. «Zunächst gilt es, als professioneller Anleger die Ruhe zu bewahren und sich nicht zu vorschnellen Handlungen verleiten zu lassen. Häufig werden bei volatilen

Märkten Panikverkäufe beobachtet, die man vermeiden sollte.» In der Regel empfiehlt sich gemäss Mottas, die strategische Asset Allocation im Sinne einer «Buy-and-Hold»-Strategie weiterzuverfolgen. «Diese ist nämlich langfristig ausgerichtet und wird sorgfältig für das individuelle Risikoprofil des Kunden optimiert. Insbesondere in brisanten Zeiten sind die Vorteile der taktischen Asset Allocation zu nutzen. Dabei werden gewisse Anlagekategorien über- bzw. untergewichtet, damit kurz- und mittelfristig attraktiv bewertete Investitionsmöglichkeiten ausgeschöpft werden können. Unsere Kundenberater in Zürich und Genf wissen auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden einzugehen und arbeiten eng mit anderen Divisionen der Goldman Sachs Gruppe zusammen. Gerade bei volatilen, sich seitwärts bewegenden Finanzmärkten, bei denen sich kein klarer Trend abzeichnet, sind strukturierte Produkte sehr beliebt.»

Aber auch alternative Anlagen gehören zum Kernangebot von Goldman Sachs. Darunter fallen auch Funds of Funds. «Wir bieten unseren Kunden sowohl interne als auch ausgewählte externe Fonds an. Zudem können sie über unsere Alternative Advisory Group in Genf und London individuelle Hedge-Fund-Portfolios zusammenstellen und betreuen lassen», so Mottas.

Abgesehen von den diffizilen Marktkonditionen der vergangenen Monate sieht Mottas bei der immer anspruchsvolleren Kundschaft eine der grossen Herausforderungen der Zukunft. «Unsere Kunden verlangen nicht nur Produkte, die ihren technischen Ansprüchen gerecht werden, sondern auch Verständnis für ihre geographisch immer flexibler werdende Situation. Als globales Unternehmen sind wir besonders gut positioniert, um diesem Bedürfnis gerecht zu werden.» Darin liegt wohl das Spezielle an Goldman Sachs. ●