

Swissness im Private Banking

Die Schweiz bietet traditionell hervorragende Bank- und Beratungsleistungen in einer ausgesprochenen Atmosphäre des Vertrauens. Die Schweiz ist aber kein Fluchthafen für Gelder kriminellen Ursprungs. Ihre Wettbewerbsvorteile beruhen auf professionell hochstehenden Dienstleistungen. Die Banken richten ihre Leistungspalette strikte auf die Kundenbedürfnisse aus. Diese sind gerade in den letzten Jahrzehnten vielfältiger und anspruchsvoller geworden. Neue Personenkreise sind vermögend geworden und haben neuartige Bedürfnisse. Die Banken in der Schweiz bieten daher heute vielseitige und hochwertige Leistungen des Wealth Management an. Die Schweiz soll der beste Bankenplatz für Private Banking der Welt bleiben – und dafür tun die Banken viel.

Der Bankenplatz Schweiz ist international renommiert, und die hohe Reputation wurzelt in langer Tradition. Schweizer Bankiers waren als Finanzberater, Vermögensverwalter und Investoren schon in den vergangenen Jahrhunderten auf den Bühnen der Weltgeschichte anzutreffen. Bereits in der Zeit vor der Französischen Revolution war Genf beispielsweise ein bedeutendes Finanzzentrum. Die Genfer spielten eine wichtige Rolle in der Finanzierung des Hofes von Ludwig XIV. und im Handelsgeschäft Frankreichs. Auch die Städte Zürich, Basel, Bern und St. Gallen haben eine grosse Banktradition. Schon die frühen Schweizer Bankiers galten als Experten im internationalen Wealth Management. Das Private Banking gehört damit seit nahezu 300 Jahren zu den Kernkompetenzen der Schweiz.

Herzstück des Schweizer Bankensektors

Heute gehört das Private Banking zu den Herzstücken des Schweizer Bankensektors. Es trägt rund die Hälfte zur Wertschöpfung bei, mit der dieser Sektor am Volkseinkommen partizipiert. Weltweit hat die Schweiz eine führende Stellung im Wealth Management. Nahezu 30% all jener Vermögenswerte, welche Ausländer ausserhalb der eigenen Landesgrenzen halten, werden von der Schweiz aus verwaltet. Man schätzt, dass Schweizer Banken insgesamt Kundenvermögen in der Grössenordnung von 3400

Milliarden Schweizerfranken bewirtschaften. 60% davon stammen aus dem Ausland, zu einem guten Teil aus europäischen Staaten.

Private Banking in der Schweiz ist viel mehr als reines Bankgeschäft. Es besteht neben den geleisteten Bankdiensten aus einem verwobenen Geflecht wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Institutionen und Aktivitäten. Ein bekannter Zürcher Bankier sagte einmal dazu: "Private banking is the full range of services that a client may wish to obtain and this therefore extends way beyond wealth management. Swiss private banking starts at the three international airports at Zurich, Geneva and Basel and continues via the railway stations and luxury hotels of our country right up to the doors of Sprüngli's cake shop. Swiss private banking encompasses our hospitals, cultural institutions, media, lawyers, shops, schools, universities and, of course, our banks and asset managers."

Beratung in allen Lebensfragen

Die Leistungspalette des Private Banking ist breit gefächert. Im Zentrum stehen natürlich die Dienste rund um die Vermögensanlagen. Die Verwaltung eines Portefeuilles mit Anlagen in Aktien und Obligationen gehörte bis vor etwa 15 Jahren zu den von den Kunden zur Hauptsache nachgefragten Leistungen. Damit zusammenhängend war natürlich ebenfalls die Beratung zur jeweiligen Zusammensetzung dieses Portefeuilles gefragt. Der Schweizer

Bankier war aber auch damals schon für seine Kunden da, wenn Rat und Tat in Erbschafts- oder Steuerfragen gesucht war. Die Kunden wussten das sehr wohl; dem einen oder andern war der Bankier gar Ratgeber in allen Lebensfragen.

In den neunziger Jahren haben sich bekanntlich die Verhältnisse gewandelt. Weltweit sind die Vermögen stark gewachsen, es gibt neue, vor allem auch junge Besitzer grosser Vermögen mit neuen Bedürfnissen, die Lebensstile haben sich verändert und die Angebote der Finanzdienstleister sind bedeutend vielfältiger und komplexer geworden. Diesem Wandel hat das Private Banking Rechnung getragen. Eine im Private Banking qualifizierte Bank wirkt heute als Finanz-, Service- und Informationsvermittler. Sie steht den Kunden neben den reinen Finanzgeschäften als Consultant mit zahlreichen speziellen Beratungsleistungen zur Seite.

Vertrauen als Geschäftsgrundlage

Die wichtigste Grundlage des Private Banking ist das Vertrauen. Vertrauen kann man sich nicht kaufen. Es muss geduldig in langen Jahren sorgfältiger und fachkundiger Geschäftstätigkeit erworben werden. Die Schweiz kann als Finanzplatz auf internationales Vertrauen bauen. Neben den professionell erbrachten Dienstleistungen, welche die Finanzdienstleister aufgebaut haben, schaffen auch wichtige kulturelle Prägungen Vertrauen, nämlich Zuverlässigkeit, Qualität und Sicherheit. Private Banking ist in hohem Masse

durch Swissness charakterisiert, wie man das heute etwa nennt. Vertrauen beruht im Private Banking selbstverständlich auch auf Vertraulichkeit und Diskretion. Ein ausreichender Schutz der finanziellen Privatsphäre bildet das Fundament, auf dem eine vertiefte Beziehung zwischen Kunde und Bank basiert. Dieser Schutz ist in der Schweiz gewährleistet, Diskretion gehört mit zu den kulturellen Eigenheiten. Daher ist auch in andern Berufen das Berufsgeheimnis in diesem Land akzeptiert und abgesichert, beispielsweise bei Anwälten und Ärzten. Aber eines ist zu betonen: Auch im schweizerischen Bankwesen bietet diese Diskretion keinen Schutz für Gelder kriminellen Ursprungs. Das Schweizer Bankgeheimnis wird in Strafsachen aufgehoben, z.B. bei Korruption, Geldwäscherei, Insiderhandel, Terroraktivitäten oder Steuerbetrug. Die Wettbewerbsvorteile des Private Banking nach Schweizer Art beruhen nicht darauf, einen sicheren Hafen für internationale Fluchtgelder zu bieten. Sie beruhen auf den professionellen Leistungsqualitäten, die ein modernes Vermögensmanagement bieten kann.

Orientierung an den Kundenbedürfnissen

Gegen Ende des letzten Jahrhunderts änderte sich weltweit die Landschaft im Bereiche vermöggender Privatkunden. Die Vermögen wuchsen stark an. Neue Technologien schufen neue Unternehmenstypen mit rasantem Aufbau von Gewinn und Kapital. Plötzlich gab es neben traditionellen Vermögensträgern neue Selfmade-Milliardäre, die ihr Vermögen als Unternehmer der so genannten Dot-com-Industrie aufgebaut hatten. Dazu kamen Top-Manager mit hohen Einkommen. Die Salarierung europäischer Manager glich sich den amerikanischen Verhältnissen an, Aktien und Optionen wurden als Entschädigungsformen üblich, was zur Vermögensbildung auch in Europa beitrug. Dazu kam eine ungeahnte Börsenentwicklung, die



zusätzliche Vermögenswerte zu schaffen vermochte. Auf der Bühne des Private Banking erschien ein neuer Kundentypus: junge, vermögende Privatkunden mit breit gefächerten Erwartungen und höherer Risikobereitschaft. Erfolge dieser Pioniere veranlassten weitere Investoren, in den Vermögensbildungsprozess einzusteigen. Die Nachfrage nach alternativen Investitionsformen wie Hedge Funds, Venture Capital und Private Equity entwickelte sich. Die Software-Technologie half ihrerseits mit, neue und komplexere Investmentstrategien zu entwickeln. Derivate und strukturierte Finanzprodukte wurden Mode, und auch die eher traditionellen Anleger bewegten sich weg von Einzelanlagen und investierten in Fonds. Die sich gleichzeitig ausbreitende Globalisierung der wirtschaftlichen Aktivitäten von Unternehmen und Individuen hat die Mobilität erhöht und eine stärkere internationale Streuung von Grundbesitz und Unternehmens-

beteiligungen zur Folge gehabt. Die daraus fließenden Möglichkeiten internationaler Steueroptimierung schufen neue, anspruchsvolle Beratungsbedürfnisse. Vermögende Privatkunden verfügen heute über Immobilien oder Unternehmen in mehreren Jurisdiktionen. Sie sind in verschiedenen Ländern wohnhaft oder erwerbstätig, und sie sind Bürger unterschiedlicher Staaten. Bei der steigenden Nachfrage nach neuen Dienstleistungen im Private Banking sind unterschiedliche Bedarfsmuster zu beobachten. Sie hängen eng mit den persönlichen Umständen der Vermögensbildung neuer Kundensegmente zusammen.

Viele vermögende Privatpersonen sind Unternehmer. Sie bilden daher ein sehr bedeutendes Kundensegment des Private Banking. In den USA besitzen beispielsweise nahezu 50% der so genannten High Net Worth Individuals ein Unternehmen. Die Problemstellun-



Swiss Exchange in Zürich

gen dieser Gruppe im Private Banking hängen sehr mit dem Lebenszyklus des Unternehmens zusammen. Am Anfang ist der Unternehmer noch nicht ohne weiteres ein interessanter Kunde für die Banken. Er braucht aber bereits neben Startkrediten auch Versicherungs-, Vorsorge- und Steuerberatung. Ist die Unternehmung erfolgreich und kann Gewinne ausschütten, benötigt der Unternehmer für sich selbst eine umfassende Finanzplanung, die ihn von seinem Unternehmen unabhängiger macht. Eines der dringlichsten Themen für die Unternehmer ist dabei die Steueroptimierung. Dies besonders, wenn die Unternehmung eine internationale Tätigkeit mit mehreren Geschäftsdomizilen zu entfalten beginnt. Mit gut aufgebauten internationalen Unternehmensstrukturen können nämlich erhebliche Steuervorteile realisiert werden. Bei weltweit operierenden Unternehmern wird regelmässig auch die Planung und Optimierung eines gestreuten Immobilienbesitzes zum Thema.

Bei Top-Managern, deren Vermögenswerte stark mit Stock-Options-Plänen zusammenhängen, besteht das Problem darin, sie von der Unternehmung unabhängiger zu machen. Hier sind spezielle Verflüssigungsstrategien angezeigt und es sind parallel dazu vom Arbeitgeber unabhängige Vermögensbestandteile aufzubauen.

Wieder ein anderes Bedarfsmuster zeigen erfolgreiche Sportler und Künstler. Spitzensportler haben einen extremen Lebenszyklus. Sie werden früh im Leben reich und müssen in der Regel irgendwann eine zweite Karriere mit viel niedrigerem Einkommen starten. Sie brauchen also eine solide Finanzplanung, die ihnen eine nachhaltige Sicherung eines angestrebten Lebensstandards verspricht. Gegen Verlust von Honoraren, Leistungsprämien und Sponsoren müssen sie abgesichert werden. International aktive Sportler haben zudem oft komplexe Steueroptimierungsprobleme.

Auch Top-Entertainer haben ihre grössten Einkünfte oft schon in frühen Jahren. Meist ist die Dauer der eigentlichen Glanzperiode aber schwer abzuschätzen. Die Einkünfte von Künstlern sind daher kaum abzusichern, was die Finanzplanung natürlich erschwert. Stars sind auch in psychologischer Hinsicht eine herausfordernde Gruppe für das Private Banking. Meist haben ihre Agenten grossen Einfluss auf die Entscheidungen, selbst in finanziellen Dingen. Und Stars zählen darauf, als Berühmtheit behandelt zu werden. Im Private Banking qualifizierte Schweizer Banken kommen selbstverständlich gerade mit solchen Besonderheiten speziell gut zurecht.

Das Netzwerk entscheidet

Können die heterogenen Bedürfnisse vermöglicher Kunden vom heutigen Private Banking alle erfüllt werden? Diese Frage ist sicher berechtigt, war man es doch früher gewohnt, dass die Bank aus Gründen der Diskretion oder aus Berufsstolz alle Bedürfnisse nach Bank- und Beratungsleistungen selbst und mit eigenen Bankprodukten erfüllen wollte. Die gewaltige Entwicklung der Anforderungen an die Dienste der Bank macht diesen Ansatz schwierig und erschwert einen exzellenten Service. Die Komplexität von Finanz-, Steuer- und Rechtsfragen und die immense Zahl von verfügbaren Produkten und Serviceleistungen verlangen nach einer Spezialisierung. Banken mit einem Beratungs- und Betreuungsansatz, der die Klienten nach wie vor ganzheitlich und umfassend im Vermögensmanagement unterstützen will, haben deshalb ein Netzwerk von Best-in-class-Angeboten entwickelt. Sie setzen alles daran, den Aufbau und die Pflege eines hoch qualifizierten Netzwerkes als Wettbewerbsvorteil zu sichern. Mit einer guten Ergänzung der eigenen Kernkompetenzen im Vermögens-, Steuer- und Liegenschaftsplanungsbereich mit Aussenbeziehungen zu hoch qualifizierten Drittleistern können vermögende Kunden umfassend und professionell betreut werden. Dies unabhängig von der eigenen Unternehmensgrösse; auch kleinere Anbieter im Private Banking können ein solches Profil verwirklichen.



Eisenbahnprojekt des Schweizer Pioniers und Financiers Adolph Guyer-Zeller auf die Jungfrau, Ende des 19. Jahrhunderts

Schlüsselfaktoren für die Zukunft des Schweizer Private Banking

Die Schweiz will ihre starke Marktstellung im Private Banking halten und ausbauen. Die im Private Banking engagierten Banken verfolgen dabei drei wichtige strategische Stossrichtungen. Sie entwickeln ihre Geschäftsmodelle laufend weiter, um ihr führendes professionelles Niveau stets zu wahren. Dies in einer Zeit, in der die Komplexität des Wealth Management noch immer zunimmt. Zweitens wirken sie mit aller Kraft darauf hin, dass die Ansprüche an die Privatsphäre auch in Zukunft gesichert werden können, umgeben von einem stabilen und vertrauenswürdigen

politischen Klima. Die Schweiz hat hier eine lange Tradition, welche die Kunden schätzen und die nicht verloren gehen darf. Drittens arbeiten die Banken daran, ihr Know-how und ihre Kompetenz weiter auszubauen. Wissen und Können bilden einen Pfeiler des Erfolgs, der immer wichtiger werden wird. Finanzmarktrelevante Forschung bildet die Basis für die Ausbildung der Führungskräfte und Berater im Private Banking. Ein umfassendes Verständnis der internationalen Steuer- und Rechtsgrundsätze erweist sich als unerlässlich. Genau darauf arbeiten die Banken mit aller Kraft hin, denn auch in Zukunft soll es keinen besseren Ort für Bankgeschäf-

te im Private Banking geben als die Schweiz.

Für weitere Auskünfte kontaktieren Sie bitte:

HSBC Guyerzeller Bank AG
Genferstrasse 8
CH-8027 Zürich
Tel. +41 58 206 71 11

18, cours de Bastions
CH-1211 Genf 12
Tel. +41 58 206 71 12

Piazza Dante 8
CH-6900 Lugano
Tel. +41 58 206 71 15

Hier sind auch Auskünfte über weitere Niederlassungen erhältlich.

HSBC Guyerzeller Bank – die beste aller Welten

Die Guyerzeller Bank wurde 1894 vom Schweizer Pionier Adolf Guyer-Zeller zur Finanzierung der weltbekannten Zahnradbahn auf die Jungfrau bei Interlaken geschaffen. Der Pioniergeist des Gründers ist immer noch Leitbild dieser Privatbank: nie aufgeben, bis die erwünschte Lösung gefunden ist. Neueste Entwicklungen beobachten und engagiert in die Interessenlagen unserer Kunden übersetzen. Informieren – präzise, schnell und diskret.

Umsichtiges Risikomanagement ist eine der zentralen Aufgaben und steht auch im Mittelpunkt der Wealth-Management-Lösungen dieses Bankhauses. Es stellt hohe Anforderungen an die Professionalität und die Vertraulichkeit. Enge persönliche Kontakte und eine ausgesprochen individuelle Betreuung sind daher Eigenheiten des Stils der HSBC Guyerzeller Bank mit ihrer über hundertjährigen Tradition in der Vermögensplanung. Das hohe Mass an Eigenverantwortung macht deren erfahrene Berater zu verlässlichen Partnern – auch in schwierigeren Zeiten.

Die Kundschaft der HSBC Guyerzeller Bank hat Zugang zum Besten aus zwei Welten: Einerseits erlebt sie das persönliche Ambiente und die Privatsphäre der Schweizer Privatbank mit über Jahrzehnte erfolgreich umgesetzter Erfahrung in der Strukturierung und Betreuung grosser Vermögen. Andererseits schafft die Zugehörigkeit zur HSBC Gruppe wertvolle Synergien und gibt Zugang zu erstklassigen Dienstleistungen des führenden und weltweit präsenten Finanzhauses.