

Private Banking bei Schroder & Co Bank AG – «The best of both worlds»

Rudolf Stäger, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Private Banking, im Gespräch über die Vorteile einer britischen Privatbank für Kunden in der Schweiz.



PRIVATE: Herr Stäger, Sie waren früher Mitglied der Geschäftsleitung der Luzerner Kantonalbank. Welches sind die zwei, drei wichtigsten Unterschiede zwischen der Luzerner Kantonalbank und Schroder & Co Bank AG?

Rudolf Stäger: Sind es verschiedene Welten – oder doch nicht? Nimmt man die Kundenorientierung oder etwa den ganzheitlichen Beratungsansatz, so gibt es kaum Unterschiede. Wesentlich ist sicher der geographische Fokus einerseits und das Dienstleistungsangebot andererseits. Während die LUKB primär regional und auf das Kerngeschäft – die Retail- und Firmenkunden – ausgerichtet ist, konzentriert sich Schroders auf die vorwiegend nationale und internationale Kundschaft im Vermögensverwaltungsgeschäft. Unsere strategische Fokussierung gilt als eines der wichtigsten Differenzierungsmerkmale gegenüber vielen anderen Banken.

PRIVATE: Nach Ihrer Zeit bei der Luzerner Kantonalbank waren Sie in leitender Funktion bei der Bank Vontobel tätig. Wie unterscheidet sich eine Schweizer Privatbank von einer englischen Auslandsbank in der Schweiz?

Stäger: Nebst der Tatsache, dass unsere Muttergesellschaft an der englischen Börse kotiert ist, liegen die Unterschiede primär im Geschäftsmodell. Die Konzentration auf das reine Vermögensverwaltungsgeschäft erspart uns so manchen Interessenkonflikt. Die Schroders Gruppe hat beispielsweise das Investmentbanking im Jahre 2000 erfolgreich abgestossen. Eine wesentliche Differenzierung liegt sicher auch in der Internationalität. Schroders verfügt über ein weltweites Netzwerk von Anlagespezialisten und Analysten. Als Bank profitieren wir von diesen Stärken der Gruppe, bleiben aber in unserem Angebot von Produkten und Leistungen frei und leben damit den Ansatz «Best of Breed».

PRIVATE: Die Schweiz gilt weitherum als Heimat des Private Banking. Was für Vorteile bringt eine alteingesessene englische Privatbank ihren Kunden?

Stäger: Nebst dem typischen englischen «Touch» ist es die spürbare Internationalität. Gerade diese englische Tradition (Schroders feierte 2004 das 200jährige Bestehen) in Verbindung mit dem typisch schweizerischen Element wird von unserer vorwiegend internationalen Kundschaft geschätzt. Als Tochter einer englischen Vermögensverwaltungsgruppe profitieren unsere Kunden natürlich auch vom enormen Wissen zahlreicher Spezialisten in London und rund um die Welt.

PRIVATE: Wie setzt sich Ihre Kundschaft zusammen – Schweizer, in England wohnhafte Engländer, in der Schweiz domizilierte Engländer, andere Ausländer in der Schweiz oder im Ausland?

Stäger: Sicher bildet die angelsächsische Kundschaft einen gewichtigen Anteil. Aber ebenso wesentlich für uns sind Kunden aus dem deutschsprachigen Europa inklusive Schweiz, Südeuropa und Lateinamerika. Genf hat ergänzende Stärken im frankophonen

Europa. Künftig wollen wir uns noch intensiver um Schweizer Kunden bemühen und gleichzeitig opportunistisch Märkte wie Ost- und Zentraleuropa sowie den Mittleren Osten neu erschliessen.

PRIVATE: Was für Dienstleistungen bieten Sie wohlhabenden Privatpersonen neben der klassischen Vermögensverwaltung sonst noch an?

Stäger: Grundsätzlich pflegen wir einen ganzheitlichen Beratungsansatz, welcher sich auf die Lebenszyklen der Kunden ausrichtet. Selbstverständlich steht die Vermögensberatung und -verwaltung im Zentrum unseres Wirkens, gleichzeitig bieten wir über unser Netzwerk von erfahrenen externen Spezialisten beispielsweise auch Nachlass- und Steuerberatung an. Unser Beratungsansatz richtet sich ganz nach dem Motto «Best of Advice». Den vielseitigen Anliegen unserer Kunden begegnen wir mit grösstmöglicher Flexibilität und Professionalität.

PRIVATE: Wie gehen Sie vor, wenn ein Kunde spezielle Beratungsdienstleistungen, etwa in der Rechts- oder Steuerberatung, benötigt, die Sie inhouse nicht anbieten können?

Stäger: Wie bereits erwähnt, liegt uns wenig daran, externe Spezialisten zu konkurrenzieren. Abgesehen von einer gewissen Erstberatung, verlassen wir uns in diesen meist heiklen und zunehmend komplexen Fragen ganz auf unser bewährtes Netzwerk, dies, obwohl wir mit unserer Tochter Schroder Cayman Bank and Trust Company Ltd. und der Schroder Trust AG über geeignete Strukturen verfügen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass der Kundenberater extern geführte Beratungsgespräche umsichtig koordiniert und, wenn immer möglich, begleitet. Mit diesem Vorgehen stellen wir sicher, dass stets aktuelles Wissen und die notwendige Erfahrung zur Anwen-

dung gelangen. Dies schafft beim Kunden Vertrauen und Sicherheit.

PRIVATE: Wie wichtig ist die fondsgebundene Vermögensverwaltung?

Stäger: Die fondsgebundene Vermögensverwaltung gewinnt laufend an Bedeutung. Zunehmend erkennen auch vermögende Kunden die gesteigerte Anlageneffizienz dieser Dienstleistung. Mit einem systematischen Ansatz, basierend auf qualitativen und quantitativen Auswahlkriterien, lässt sich eine nachhaltige Mehrperformance erzielen. Schroders Italien beispielsweise baut ihren Erfolg im Onshore Private Banking bereits seit Jahren ausschliesslich auf dieser Dienstleistung auf. Gerade hier ist ein kompromissloser «Best-of-Breed»-Ansatz unabdingbar.

PRIVATE: Gibt es gewisse finanzielle Voraussetzungen, damit man Kunde bei Schroder & Co Bank AG werden kann?

Stäger: Auch wir haben den «typischen HNWI» im Visier, das heisst Kunden mit einem Anlagevermögen bzw. einem Potential ab etwa 1 Mio. Franken. Doch gerade mit der fondsgebundenen Vermögensverwaltung bieten wir Kunden bereits ab 250'000 Franken kostengünstige und dennoch massgeschneiderte, höchst effiziente Vermögensverwaltungslösungen an.

PRIVATE: Wie wichtig ist Ihrer Bank die institutionelle Kundschaft?

Rudolf Stäger

Rudolf Stäger arbeitete mehrere Jahre bei der UBS, davon sieben in London und Luxemburg, bevor er als Leiter des Wertschriftenbereichs und späteres Geschäftsleitungsmitglied in die Luzerner Kantonalbank eintrat. Danach wechselte er als Mitglied der Gruppenleitung zur Bank Vontobel. In seinen verschiedenen Funktionen sammelte er auch Erfahrung als Verwaltungsratsmitglied bei diversen Unternehmen, so bei der damaligen Swissca (heute Swisscanto), der Bank Adler, Bank Vontobel (Österreich) AG und Jet Aviation. Seit 2003 ist Rudolf Stäger Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Private Banking bei der Schroder & Co Bank AG in Zürich.

The best of both worlds at Schroder & Co Bank AG

Schroder & Co Bank AG, a wholly owned subsidiary of Schroders plc, one of the 100 largest companies listed on the London Stock Exchange, focuses on private banking in all its aspects. This exclusive focus (Schroders Group sold its investment banking activities in the year 2000) means that conflicts of interest which may be a problem at other banks are virtually unheard of at Schroder & Co Bank AG. As a Swiss bank under Swiss banking legislation, Schroder & Co Bank AG combines the best of both worlds: a British touch with an international approach and global connections, on the one hand, and the well known Swiss private banking virtues on the other.

Basically, Schroder & Co Bank AG applies a comprehensive advisory approach in its client relationships. While the core competences investment consulting and asset management (as well as investment funds) are at the center of its activities, the bank also offers its clients additional services in related fields such as estate or tax planning; in this respect the bank cooperates with a network of seasoned external specialists on a case-by-case basis. The bank's client advisers coordinate these external consultations and accompany the clients whenever necessary.

Even in private banking, fund-linked asset management is growing increasingly important. More and more wealthy clients recognise the investment efficiency and the outperformance which may be achieved by applying such a strategy. While Schroder & Co Bank AG basically targets high net worth individuals with an investment volume (or potential) of 1 million francs or more, fund-linked mandates are available from as little as 250,000, offering tailored and highly efficient asset management solutions.

Stäger: Mein Geschäftsleitungskollege Stephen Mills erzielt mit einem starken Team nachhaltigen Erfolg im Segment der institutionellen Vermögensverwaltung. Ein substantieller Anteil des Geschäftserfolgs der Schroder & Co Bank AG der vergangenen Jahre fällt diesem Geschäftsfeld zu.

PRIVATE: Wie viele Schweizer Pensionskassen und Versicherungen zählen Sie zu Ihren Kunden?

Stäger: Ohne Zahlen zu nennen, sind die Akquisitionserfolge der letzten Jahre sehr beachtlich. Mit weiter ausgebauten Kapazitäten und überdurchschnittlicher Leistung wird dieses Segment weiter an Bedeutung gewinnen. Die globale Abdeckung durch Analysten und Anlagespezialisten mit lokalen Kontakten haben sich als Vorteile erwiesen.

PRIVATE: In welche Richtung fokussieren Sie Ihre Expansionspläne für die kommenden zwei, drei Jahre?

Stäger: Der Ausdruck «Expansionspläne» gefällt mir wenig. Selbstverständlich stehen wir Quantensprüngen opportunistisch gegenüber und verfügen auch über die notwendigen Mittel. Grundsätzlich verfolgen wir eine organisch ausgerichtete Wachstumsstrategie, basierend auf unseren Stärken und

unserem operativen Geschäft. Mit geschickten Rekrutierungsmassnahmen erwägen wir, Märkte wie Zentral- und Osteuropa, aber auch den Mittleren Osten, intensiver zu bearbeiten. Das breitgefächerte Produkteangebot der Schroders Gruppe schafft uns in diesen Märkten einen guten Bekanntheitsgrad und den notwendigen Zugang. Diesen Vorteil gilt es für das Private Banking optimal zu nutzen.

PRIVATE: Eine provokative Frage zum Schluss: Warum sollte ein wohlhabender Privatkunde von einer Schweizer Bank zu Schroder & Co Bank AG wechseln?

Stäger: Diese Frage könnten Ihnen unsere langjährigen Kunden am besten beantworten. Sicher kann man sich über den Preis oder über die Produkte differenzieren – unser grösstes Differenzierungspotential sehe ich in unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und in der kompromisslosen Serviceorientierung. Der Kunde soll sich mit uns stets wohl fühlen, und seine Bedürfnisse und Probleme packen wir mit grösster Flexibilität und Seriosität an. Unsere Unabhängigkeit und eine Struktur frei von Interessenkonflikten bilden zusätzliche Vorteile für unsere Kunden. ●