

Die hohe Schule der Beratung

Kunst, die bewegt, verlangt einem Meister sowohl Inspiration als auch perfektes Beherrschen seines Handwerks ab. Die Kombination von Können und Gefühl ist es, die die Faszination für die Welt der Kunst ausmacht. In der Beziehung zu vermögenden Privatkunden kennt das Private Banking der Credit Suisse dafür den strukturierten Beratungsprozess, der in fünf Schritten zu Sicherheit führt und Wohlstand erhält.



Von Andreas Knup
Leiter Private Banking
Credit Suisse Schaffhausen

Die Liebe zum Detail

Ein Kunstwerk entsteht in mehreren Phasen, wobei einzelne Schritte zum Ganzen führen. Die Weitsicht und der kritische Blick für die Details entscheiden darüber, ob der Künstler sein Ziel erreicht. Auf die finanzielle Seite des Lebens übertragen, bedeutet es, jede Kundin, jeden Kunden genau zu kennen.

Das Motto «Gewinne den Menschen! Das Geheimnis der Vermögensverwaltung» haben wir verinnerlicht, indem wir der Lebensleistung eines Kunden Aufmerksamkeit schenken, indem wir gut zuhören und Fragen stellen – zu seinen Neigungen und Wünschen, zu seinen aktuellen und zukünftigen finanziellen Verpflichtungen, die wir zu seinen Vermögenswerten in Beziehung setzen. Wir unterstützen ihn dabei, seine Risikofähigkeit und seine Risikobereitschaft richtig einzuschätzen, und wir bieten einen Service, der über seine Erwartungen hinausgeht.

Die richtige Mischung

«Wie mischen Sie eigentlich Ihre Farben?» wurde einst ein berühmter Maler gefragt. «Mit dem Kopf», lautete die Antwort. Dort, im Kopf, entsteht jedes Kunstwerk. Ohne die nötigen Werkzeuge, Materialien, Farben und ihren gekonnten Einsatz aber könnte es keinen Ausdruck finden.

In einem weltumspannenden Netzwerk greifen Berater der Credit Suisse auf eine reiche Palette von Dienstleistungen und Produkten zurück, und sie verstehen es, sie so zu kombinieren, wie die Kundensituation es verlangt. Die besten im Markt erhältlichen Produkte, verbunden mit einer objektiven, persönlichen Beratung, sind wichtige Wettbewerbsvorteile der Bank. Bei Bedarf werden Spezialthemen erörtert, etwa die Gründung von Stiftungen – ein Gebiet, das Finanzjournalisten der «Elite-Report»-Redaktion der deutschen Zeitung «Die Welt / Welt am Sonntag» im Herbst 2005 als vorbildlich bezeichnet haben.

Eine unverwechselbare Handschrift

Was jeden bedeutenden Künstler auszeichnet, ist die einzigartige «Handschrift», die er auf seinen Werken hinterlässt. Genauso individuell sind auch die von der Bank präsentierten Lösungen. Vertiefte Kenntnisse des Marktes und wirksame Reaktionen auf Veränderungen sind ebenso entscheidend, um Ziele zu erreichen, wie die permanente Hinwendung zum Kunden selbst.

Wenn die Anlagemärkte hohen Schwankungen unterworfen, also volatil sind, ist professionelle und gezielte Beratung um so wichtiger. Trotz negativer Kursverläufe ist es uns beispielsweise gelungen, durch strukturierte Produkte Verluste zu minimieren. Dank der Strategie, mit «Alternativen Anlagen» Portfolios breiter zu streuen und Trends zu erkennen, haben

wir in einem unübersichtlichen Börsenumfeld gute Resultate erzielt.

Zeitlos und trotzdem zeitgerecht

Wie grosse Kunst die verschiedenen Stilrichtungen und Epochen überdauert, verläuft die Beratung seit der Gründung der Credit Suisse im Jahre 1856 so, wie anspruchsvolle vermögende Privatkunden sie ganz im Sinne einer Synthese aus Tradition und Fortschritt erwarten: einzigartig, persönlich, auf das ganze Leben ausgerichtet und immer auf der Höhe der Zeit. •

Service, der die Erwartungen übertrifft

In einem weltumspannenden Netzwerk greifen Berater der Credit Suisse auf eine reiche Palette von Dienstleistungen und Produkten zurück, und sie verstehen es, sie so zu kombinieren, wie die Kundensituation es verlangt.

Die besten im Markt erhältlichen Produkte werden mit einer objektiven, persönlichen Beratung verbunden, um die individuell optimalen Lösungen in jedem Marktumfeld sicherzustellen.