

Vermögensverwaltung bei der Centrum Bank: summa cum laude

Die Centrum Bank belegt im kürzlich erschienenen Elite-Report 2008 «Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum», herausgegeben vom deutschen «Handelsblatt», wiederum einen Spitzenplatz mit der Höchstnote «summa cum laude». Wie schon in den Jahren zuvor hat ein internationales Fachgremium die besten Banken und Vermögensverwalter aus Deutschland, Österreich, Luxemburg, der Schweiz und Liechtenstein nach verschiedenen Kriterien analysiert und bewertet. Dr. Stefan Laternser, CEO der Centrum Bank, erklärt, weshalb sein Institut konstant zu den Besten gehört.



Interview mit Dr. Stefan Laternser
CEO Centrum Bank AG
Vaduz

PRIVATE: Herr Dr. Laternser, Ihre Bank ist nun schon zum wiederholten Mal vom Elite-Report mit der Höchstnote «summa cum laude» ausgezeichnet worden. Eigentlich könnten Sie sich jetzt ja zurücklehnen und auf Ihren Lorbeeren ausruhen.

Dr. Stefan Laternser: Das wäre schön. Wir freuen uns natürlich sehr, dass wir auch dieses Jahr wieder mit einem «summa cum laude» ausgezeichnet worden sind, aber wie das mit Ehrungen so ist: Jede Auszeichnung ist zugleich auch eine Herausforderung. In unserem Fall heisst das, dass wir alles daran setzen müssen, unser Niveau zu halten und sogar noch weiter zu verbessern.

PRIVATE: Der Elite-Report legt besonderen Wert auf die Art und Weise, wie Kunden empfangen und betreut werden. Wie sieht es diesbezüglich bei der Centrum Bank aus?

Laternser: Wir begegnen jedem Kunden mit Kompetenz und Wertschätzung. Bei uns gibt es ausschliesslich individuelle Beratung und Betreuung in allen Bereichen. Das bedeutet auch, dass unsere Kundenberater nicht Hunderte von Kunden zu betreuen haben, die sie kaum beim Namen kennen. Wir nehmen uns die Zeit, mit jedem Kunden persönlich über seine Ziele und Wünsche zu diskutieren und die für ihn optimalen Lösungen zu finden. Weil es letztlich um das Vermögen unserer Kunden geht, verstehen wir uns nicht nur als Banker, sondern gleichzeitig auch als Treuhänder für die Erhaltung

und als Anwälte für die Sicherung von Werten. Unsere Kunden vertrauen uns ihr Vermögen im wahrsten Sinn des Wortes «zu treuen Händen» an.

PRIVATE: Damit sprechen Sie indirekt auch ihre Partnergesellschaften an, die im Elite-Report ebenfalls erwähnt werden, die Confida Treuhand- und Revisions-Aktiengesellschaft und die Anwaltskanzlei Marxer & Partner.

Laternser: Ja, diese Kombination von Bank, Treuhandgesellschaft und Anwaltskanzlei bietet unseren Kunden in der Tat Synergien und Vorteile, wie sie sonst nur schwer zu finden wären. Zusammen mit der Confida und der Anwaltskanzlei Marxer & Partner bildet die Centrum Bank ein Kompetenzzentrum, das anspruchsvollen Privatkunden und Familien wirklich umfassende Dienstleistungen rund um ihr Vermögen bieten kann.

PRIVATE: Was konkret bietet denn die Confida?

Laternser: Die Confida bietet ihren (und unseren) Kunden Dienstleistungen in den Bereichen Treuhand, Revision, Steuern, Unternehmensführung und Immobilien. Das Unternehmen wurde bereits vor über 40 Jahren gegründet und verfügt über umfassende Erfahrung auf all diesen Gebieten.

PRIVATE: Und die Anwaltskanzlei Marxer & Partner?

Laternser: 1925 gründete Dr. Dr. Ludwig Marxer eine erste Kanzlei, aus der sich später die Anwaltskanzlei Marxer & Partner entwickelte. Heute ist diese mit 25 Rechtsanwälten und juristischen Mitarbeitern sowie über 60 kaufmännischen Fachkräften die grösste Anwaltskanzlei Liechtensteins. Die Kanzei be-

rät und betreut Privatpersonen, Unternehmen und Institutionen weltweit in sämtlichen Rechtsgebieten. So finden sich hier beispielsweise Spezialisten für die Gründung und Verwaltung von Gesellschaften, Stiftungen und Trusts, für Nachlassplanung, Bank- und Kapitalmarktrecht, Steuerrecht und Prozessführung.

PRIVATE: Die Kanzlei trägt den Namen von Dr. Marxer. Ist die Familie Marxer aktiv im Unternehmen tätig?

Laternser: Ja, sehr, und zwar nicht nur in der Rechtsanwaltskanzlei, sondern auch bei der Confida und in der Bank. Dr. Peter Marxer ist seit der Gründung Verwaltungsratspräsident der Centrum Bank und sein Sohn, Dr. Peter Marxer jun., ist ebenfalls Mitglied im Verwaltungsrat.

PRIVATE: Wie steht es denn um die Unabhängigkeit der verschiedenen Gesellschaften untereinander?

Laternser: Die Diskretion und die Unabhängigkeit der einzelnen Gesellschaften sind jederzeit gewährleistet.

PRIVATE: Wie positioniert sich die Centrum Bank in diesem Umfeld?

Laternser: Als Privatbank fokussieren wir uns seit unserer Gründung 1993 auf die klassische Anlageberatung und die integrale Vermögensverwaltung. Zudem bieten wir unseren Kunden eine fondsbasierte Vermögensverwaltung

Der Elite-Report: Was wurde wie getestet?

Die Tester des Elite-Reports richteten sich an insgesamt 344 Institute in Deutschland, Österreich, Luxemburg, der Schweiz und Liechtenstein. Bevor sich die Mystery Shopper aber auf den Weg machten, um bei den Vermögensberatern anonym ihre Anliegen vorzutragen, verschickte die Redaktion einen umfangreichen Fragenkatalog. Parallel dazu ging man im Internet auf Spurensuche. Nach dieser ersten Vorprüfung schrumpfte die Zahl der ernstzunehmenden Institute auf 311. Nach Auswertung der Antwortschreiben und einer ersten Ausschlussliste schmolz die engere Wahl auf 161.

So gingen acht ältere Damen, zwei junge Erbinnen und sieben fachkundige Senioren auf die Reise in die Besprechungszimmer von Banken und Vermögensverwaltern, um sich beraten zu lassen. Nach ihrer Rückkehr trug die Jury (drei Redaktionsmitglieder, ein Controller, ein Wirtschaftsprüfer, ein Steuerberater und drei Anwälte) die Beurteilungsbögen der Tester, den eigenen Fragenkatalog und weitere Unterlagen zusammen, um zu einem Testergebnis zu kommen. Die Bewertungskriterien umfassten die Kundenorientierung, die Vermögenskultur, die Beratungsqualität und -systematik, Service und Komfort sowie Vertraulichkeit. Speziell berücksichtigt wurden aufgrund der diesjährigen Testanlage mit den eher älteren Mystery Shoppers die Seniorenkompetenz und der «Kavalierfaktor». Die Auswertung der Jury führte zutage, dass man 53 Vermögensberater als empfehlenswerte Elite qualifizieren konnte. Diese 53 wurden weiter unterteilt in «cum laude», «magna cum laude» und die höchste Stufe «summa cum laude», die der Centrum Bank verliehen wurde.

nach dem «Best-in-class»-Ansatz. Das heisst, wir suchen im Sinne einer «offenen Fondsarchitektur» aus dem ganzen Fondsuniversum die für unsere Kunden jeweils besten Produkte aus. Wir bieten aber auch Absolute-Return-Strategien und Konzepte mit strukturierten Produkten sowie, auf Wunsch, massgeschneiderte Versicherungslösungen. Selbstverständlich sind wir auch im Wertpapier-, Devisen- und Edelmetallhandel tätig, soweit dies für unsere Aktivitäten in der Anlagebera-

tung und Vermögensverwaltung sinnvoll ist.

PRIVATE: Was verstehen Sie unter integraler Vermögensverwaltung?

Laternser: Viele Investoren sind der Ansicht, Vermögensverwaltung bedeute einfach, dass man sein Geld möglichst renditeträchtig anlegt. Wir verfolgen hier einen umfassenderen Ansatz, bei dem es nicht «nur» um das Vermögenswachstum, sondern auch um den Vermögensschutz und die Vermögensübertragung geht.

PRIVATE: Könnten Sie diese Themenbereiche noch etwas ausführen?

Laternser: Für das Vermögenswachstum sind die Erfolgsfaktoren allgemein bekannt: Asset Allocation und Asset Management, Titel- und Managerselektion, Überwachung der Einhaltung der Anlagerichtlinien, Steuerung und Kontrolle der Vermögensentwicklung. Entscheidend ist dabei, dass man sich nicht durch kurzfristige Quartalsergebnisse blenden oder irritieren lässt, sondern dass man stets die langfristige Entwicklung im Auge behält.

Unter Vermögensschutz verstehen wir sämtliche Massnahmen und Tätigkeiten, die nötig sind, um ein Vermögen zu schützen. Dabei geht es nicht allein um den Schutz vor Kapitalver-

Auszug aus dem Elite-Report 2008

«Lenken wir das Interesse nach Liechtenstein. Dort, an diesem aufstrebenden und sich zügig emanzipierenden Finanzplatz, gibt es eine Institution, die ihresgleichen sucht: Die Centrum Bank ist mehr als eine Bank oder ein begabter Vermögensverwalter. Sie ragt als vitaler Finanznukleus aus einem wohlzusammengefühten Kompetenzzentrum heraus, das insgesamt und en détail als einmalig im deutschsprachigen Raum zu bezeichnen ist.»

«Die Centrum Bank ist keine Massenbank, nein, sie ist eine Klasse Bank, die höchsten Ansprüchen gerecht wird.»

«Die Centrum Bank pflegt einen anspruchsvollen, aktiven Anlagestil und vermeidet das blosses Nachbilden von Indizes. Sie verfolgt damit das Ziel des privaten Anlegers, eine absolut positive Rendite zu erreichen. Da die Centrum Bank wenige eigene Finanzprodukte führt, sind ihre Anlageentscheide jederzeit objektiv und produktneutral und damit zuverlässig.»

«Dieses Haus und die führenden Personen haben der internationalen Vermögensverwaltung neue Qualitätshorizonte gegeben. Menschlich, fachlich und charakterlich.»



Die Elite der Vermögensverwalter
im deutschsprachigen Raum

Handelsblatt
Elite Report Edition

lusten, sondern generell um die Immunisierung des Vermögens gegenüber negativen Auswirkungen rechtlicher, steuerlicher, administrativer oder kapitalmarktrelevanter Natur.

Bei der Vermögensübertragung schliesslich handelt es sich um Themen wie Erbschafts- und Nachfolgeplanung oder Philanthropie. Generell scheint die Bedeutung der generationenübergreifenden Perspektive in der Betreuung grösserer Vermögen in Europa noch in den Kinderschuhen zu stecken. Wir versuchen deshalb, auch in diesem Bereich eine Vorreiterrolle zu spielen.

PRIVATE: Und wie sieht es mit Family Offices aus?

Laternser: Family Offices sind für uns keine Weiterentwicklung aus der Anlageberatung und Vermögensverwaltung.

Langjährige, zum Teil generationenübergreifende Kundenbeziehungen aus «Marxer & Partner Rechtsanwälte» bildeten den Nukleus der Centrum Bank. Die Betreuung von vermögenden Familien – und daraus entstanden: ihre Family Offices – bildet den Schwerpunkt unserer Tätigkeit. Umfassende und vernetzte Family-Office-Dienstleistungen sind sozusagen die DNA der Centrum Bank.

PRIVATE: Zurück zum Elite-Report: Die Prüfer haben einen sogenannten «Ent-

eignungskoeffizienten» entwickelt, mit dem die Kosten der Vermögensverwaltung beziffert werden. Wissen Sie, wie die Centrum Bank bei diesem Kriterium abgeschnitten hat?

Laternser: Nicht im einzelnen, aber da wir gesamthaft die Bestnote erzielt haben, gehe ich davon aus, dass unsere Gebühren auch in den Augen der Elite-Prüfer nachvollziehbar und fair sind. Die Tester haben hier übrigens einen wichtigen Punkt angesprochen: Die entscheidende Performance ist diejenige nach Gebühren (und, natürlich, nach Steuern). Aufgrund des Zinseszins-effekts fallen auch kleine Gebührenunterschiede mit der Zeit ins Gewicht. Vermögensverwaltungskunden sind deshalb gut beraten, wenn sie sich bei ihrer Bank über die Gebührenstruktur informieren.

PRIVATE: Zum Schluss eine Frage zu Vertrauen und Vertraulichkeit: Eines der Kriterien der Elite-Report-Tester war die Vertraulichkeit einer Bank. Offenbar haben Sie auch bei diesem Punkt gut abgeschnitten.

Laternser: Das erstaunt mich nicht. Wir bemühen uns tagtäglich, das Vertrauen unserer Kunden zu gewinnen und zu stärken. Natürlich ist die Anlagerendite ein entscheidender Erfolgsfaktor in der Vermögensverwaltung: Wenn die Performance nicht stimmt, hat man als Bank ein Problem. Noch nie hatten Privatanleger so viele Möglichkeiten, ihr Geld anzulegen und zu verwalten, wie heute – mit oder ohne Bank. Umso wichtiger ist das uneingeschränkte, gegenseitige Vertrauen zwischen einem Kunden und seinem Bankberater, das sich durch nichts ersetzen lässt. Vertrauen lässt sich nicht kaufen; man muss es sich erarbeiten und langfristig pflegen. Das entspricht unserer Philosophie, unserer Denkart und unserer Zielsetzung.

www.centrumbank.com
www.kompetenzzentrum.li ●

Auszug aus dem Elite-Report 2007

«Wer jenseits der grossen Häuser mit ihrer Laufkundschaft wirklich die beste Adresse im deutschsprachigen Raum sucht, die alles, aber auch alles, in sich vereinigt, was mit Spitzenleistungen für Vermögende und Kapitalpflege in Frage kommt, den darf man leise an die Centrum Bank verweisen.»