

Integrierte Rundum-Betreuung im Premium Clients Bereich

Die Credit Suisse verfolgt in der Betreuung sehr wohlhabender Privatpersonen und Familien einen umfassenden, integrierten Ansatz. Diese Rundum-Betreuung aus einer Hand eignet sich optimal für die Bedürfnisse von Family Offices und Kundenanliegen bezüglich Relocation Services. Felix Baumgartner und Thomas Rohner erklären, wie mit der ONE Bank Strategie die besten Dienstleistungen und Deals der gesamten Bank für die Kunden genutzt werden.



Interview mit Thomas Rohner
Leiter Premium Clients Zentralschweiz
Credit Suisse

PRIVATE: Die Finanzbranche beobachtet einen Trend hin zu Firmensitzverschiebungen in die Schweiz. In diesem Zusammenhang wird Management nachgezogen, das sich bei uns niederlässt. Für Sie ein Wachstumsmarkt?

Thomas Rohner: Der Standortvorteil der Schweiz zusammen mit Vorteilen wie hohe Lebensqualität, politische Stabilität, Sicherheit und hochqualifizierte Arbeitskräfte macht es für ausländische Hedge Funds, ausländische Investoren, vermögende Familien und Industriefirmen sehr interessant, die Schweiz als zukünftiges Domizil auszuwählen. In den letzten Jahren konnte man aufgrund dieser Attraktivität vermehrt Zuzüge sowohl von Institutionen als auch von privaten Vermögenden verzeichnen. Aus diesem Grund haben sich in der Schweiz auch immer mehr Firmen darauf spezialisiert, diese mobile Kundschaft in Sachen Umzug zu



und Felix Baumgartner
Leiter Premium Clients Zürich
Credit Suisse

unterstützen. In diesem Zusammenhang spricht man in Fachkreisen von «Relocation Services». Die Credit Suisse hat sich dank ihrer globalen Ausrichtung und ihrem umfassenden Dienstleistungsangebot bei dieser anspruchsvollen Kundschaft einen sehr guten Ruf erworben und wächst damit in der Schweiz auch durch dieses Kundensegment.

PRIVATE: Welche konkreten Herausforderungen ergeben sich für eine ausländische Privatperson beim Zuzug in die Schweiz?

Rohner: Will eine Firma oder eine Privatperson den Firmensitz respektive den Wohnsitz verschieben, gibt es viele Aspekte zu beachten. Dies fängt bei der Aufenthaltsbewilligung beziehungsweise der Anmeldung im Handelsregister an und hört beim Organisieren eines Kinderkrippenplatzes auf. Für

jemanden, der mit den Begebenheiten im neuen Land nicht vertraut ist, können diese Aspekte eine grosse Herausforderung darstellen.

PRIVATE: Steuerliche Aspekte sind also nicht an vorderster Front?

Rohner: Es sollten nicht nur die steuerlichen Aspekte des Umzuges berücksichtigt werden, es gilt auch der Lebensqualität und dem familiären Umfeld starke Beachtung zu schenken. Hier gibt es noch Nachhol- bzw. Überzeugungsbedarf. Zusammen mit meinen Mitarbeitenden haben wir schon verschiedene Fälle von Relocation erfolgreich durchgeführt und kennen die Bedürfnisse und Wünsche dieser Kundschaft. Mein Team ist mit der spezifischen Komplexität im Zusammenhang mit der Umzugsplanung bestens vertraut. Aus unserer Erfahrung lohnt es sich, den Umzug sorgfältig zu planen und alle Familienmitglieder und deren individuellen Bedürfnisse einzubeziehen. So sind wir zusammen mit internen und externen Spezialisten nebst der Abklärung der steuerlichen Situation und der Beantragung der Aufenthaltsbewilligung auch behilflich bei der Wohnungs- oder Haussuche, bei der Suche der entsprechenden Schule für die Kinder oder gar den passenden Freizeitclubs.

PRIVATE: Im Zusammenhang mit der Überlegung, wo die Familie zukünftig ihren neuen Wohnsitz haben wird, wird bisweilen die gesamte Vermögens- und Familiensituation neu überdacht. Oft wird aus solchen strategischen Überlegungen auch in Erwägung gezogen, das Familienvermögen durch eigens dafür angestellte Spezialisten verwalten zu lassen. Wie begegnen Sie diesem Bedürfnis?

Felix Baumgartner: Die Spezialisten, welche innerhalb des Family Office angestellt sind, übernehmen Tätigkeiten wie das Verwalten des gesamten Familienvermögens, Überwachung/Anpassung der strategischen Vermögensallokation, Risikokontrolle, Überwachung von Firmenbeteiligungen, Erbschafts- und Steuerplanung, Bewirtschaftung von Immobilien, administrative Arbeiten für die verschiedenen Familienangehörigen und vieles mehr. Die Nachfrage nach diesen Dienstleistungen bzw. das Bedürfnis nach einem eigenen Family Office wächst, getrieben durch den weltweit steigenden Wohlstand und die immer komplexeren Bedürfnisse der Kunden.

PRIVATE: Wie einfach oder wie schwierig ist die Gründung eines Family Office?

Baumgartner: Die Gründung eines Family Office ist bei weitem nicht so einfach, wie man vielleicht annehmen könnte. Es gilt hier, viele Gesichtspunkte zu beachten, z.B. sollte man sich überlegen, ob ein Single oder ein Multi Family Office gegründet werden soll. Eine solche Entscheidung hat Konsequenzen für den gesamten Aufbau. Zudem muss sich die Familie im Klaren sein, welche Dienstleistungen das eigene Family Office anbieten soll oder welche Services an externe Partner ausgelagert werden können. Des Weiteren muss die Familie eine passende Family Office Governance Struktur erarbeiten, klare Vorstellungen über Personalentscheidungen haben und auch noch alle steuerlichen und rechtlichen Aspekte rund um das Family Office beachten. Die Familie muss sich aber auch noch mit anderen Fragen beschäftigen. Wie soll das Vermögen rechtlich strukturiert werden? Wäre zum Beispiel ein Private Label Fund die geeignete Lösung oder würde sich eine normale Holding-Gesellschaft, welche verschiedene Beteiligungen verwaltet, anbieten? Auf jeden Fall ist die Familie sowohl bei der Gründung des Family Office wie auch später bei der Strategiedurchführung auf starke und erfahrene Partner angewiesen.

PRIVATE: Was ist konkret die Dienstleistung der Credit Suisse in diesem Zusammenhang?

Baumgartner: Die Credit Suisse in der Schweiz hat bereits vor über fünf Jahren auf die spezifischen Bedürfnisse der sehr vermögenden Kundengruppe mit Vermögen ab 50 Millionen Franken (Premium Clients) reagiert und Teams gebildet, die sich ausschliesslich um diese Kunden und deren komplexen Bedürfnisse kümmern. Aus diesem Grund gibt es in sämtlichen Regionen der Schweiz insgesamt neun sogenannte Premium Clients Desks (Zürich, Zug, Bern, Basel, Genf, Lausanne, Lugano, St. Gallen und St. Moritz), welche mit einem dedizierten Team-Ansatz optimal auf die Kunden und ihre Bedürfnisse eingehen können. In enger Zusammenarbeit mit einem weltweit tätigen interdisziplinären Team (Solution Partners) können das Dienstleistungsangebot der gesamten Bank abgerufen und somit auch äussert komplexe Kundenbedürfnisse befriedigt werden. Unsere Premium Clients Desks in Zürich, Genf und Zug betreuen nebst dieser Kundschaft zusätzlich Family Offices, welche ihren Sitz in der Schweiz haben. Diese Single Family Office Teams haben sich zusätzlich auf dieses Kundensegment fokussiert und bieten zusammen mit den entsprechenden internen Spezialisten aus den Bereichen Investment Banking, Private Banking und Asset Management das gesamte weltweite Dienstleistungsangebot der Credit Suisse aus einer Hand an. Diese Teams bieten unter Einbezug der

internen Spezialisten nicht nur massgeschneiderte Lösungen an, sondern ermöglichen dem Family Office nebst einzigartigen Investitionsmöglichkeiten auch Plattformlösungen (z.B. Prime Services, Global Custody & Investment Reporting etc.), welche dem Family Office beachtliche Kosteneffizienz und Effektivität bei der Risikokontrolle bringen.

PRIVATE: Was bringt diesbezüglich der integrierte Betreuungsansatz der Credit Suisse?

Rohner: Im heutigen sich schnell wandelnden und sehr komplexen Umfeld wird es immer wichtiger, schnellen, professionellen und vor allem vernetzten Service zu bieten. Die Credit Suisse ist mit dem integrierten Geschäftsmodell bestens gewappnet, um diesen Anforderungen gerecht zu werden.

Baumgartner: Der integrierte Betreuungsansatz der Credit Suisse ist perfekt für die Bedürfnisse der Family Offices: ONE Bank ermöglicht uns, die besten Dienstleistungen und Deals der gesamten Bank zu bündeln.

Das Gespräch mit Thomas Rohner und Felix Baumgartner wurde am 19. April 2011 geführt.

*felix.baumgartner@credit-suisse.com
thomas.rohner@credit-suisse.com
www.credit-suisse.com/privatebanking*

