

«De Foifer und 's Weggli»

Finanzdienstleistungen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe im grenzüberschreitenden deutsch-schweizerischen Privatkundengeschäft

Die Kombination zweier länderspezifischer Erfolgsmodelle unter dem Dach einer der grössten Finanzgruppen der Welt verbindet in geradezu idealtypischer Weise das Beste aus zwei Welten, sozusagen «de Foifer und 's Weggli». Dabei stehen auf der einen Seite die deutschen Sparkassen mit ihrer singulären Stellung bei Reichweite, Vertrauen sowie Bodenständigkeit und auf der anderen Seite das Privatkundengeschäft einer Schweizer Privatbank in der Schweizer Tradition der weltweit einzigartigen Expertise in der Betreuung von anspruchsvollen und wohlhabenden Persönlichkeiten.



Von Dr. iur. Tobias Fischer
Mitglied der Geschäftsleitung
Frankfurter Bankgesellschaft
(Schweiz) AG

Ohne die Quantenmechanik auch nur ansatzweise mit dem Private Banking vergleichen zu wollen, so hat doch ein Satz des für seine vernichtende Art der Kritik bekannten Schweizer Physikers Prof. Wolfgang Pauli hin und wieder auch Gültigkeit in der Finanzbranche: «Das ist nicht nur nicht richtig, das ist nicht mal falsch.» Und was für die inhaltliche Ebene gilt, das gilt auch für die persönliche. Vermeintliche Überhöhungen erweisen sich nicht selten als subjektiv gefärbt, oder wie es die Mutter von Prof. Richard Philipps Feynman – einem der bedeutendsten Quantenphysiker des 20. Jahrhunderts – gesagt haben soll: «Wenn das der klügste Mann der Welt ist, dann Gnade uns Gott.» (Vgl. zu beiden Hinweisen: Feynman –

ein Leben auf dem Quantensprung, Ebi Naumann, Egmont Graphic Novel, 2013.)

Die Zitate bedeuten – auf die Finanzbranche übertragen –, dass man sich in Gelddingen weder von «todsicheren Tips» noch von «Börsengurus» dazu verleiten lassen sollte, sich von einer vernünftigen und langfristig ausgerichteten Vermögensanlagestrategie abzuwenden. Denn immer wieder sind auf den ersten Blick noch so faszinierende Geldschöpfungsmaschinen eben «nicht mal falsch» konstruiert bzw. entpuppen sich vermeintlich begnadete Finanzjongleure als Luftnummern.

Die Basis einer guten Geschäftsbeziehung zu einer Bank ist und bleibt das Vertrauen. Nicht umsonst spricht man von Kreditinstituten, also Einrichtungen, die das «auf Treu und Glauben Anvertraute» verwalten. Wie genau Vertrauen entsteht, ist vermutlich in der Psychologie schon wissenschaftlich erforscht, in Bezug auf Bankbeziehungen lehrt die Erfahrung Folgendes: Zunächst bedarf es einer verlässlichen Persönlichkeit mit fundiertem Sachwissen in einem seriösen Umfeld. Wenn dann eine starke und vertrauensvolle Marke die Gegebenheiten abrundet, bestehen gute Chancen für den Aufbau einer langfristigen, für Kunden und Bank erfolgreichen, zufriedenstellenden und vor allem verlässlichen Geschäftsbeziehung.

Die deutschen Sparkassen stehen genau für diese Werte; diese Institute sind somit folgerichtig – nicht nur, aber insbesondere – seit der Finanzkrise 2008 – die sicheren Häfen für anspruchsvolle und auf langfristigen Vermögenserhalt bedachte Anleger. Die

deutschen Sparkassen sind der Inbegriff von Bodenständigkeit, Verlässlichkeit und Seriosität. Dies zeigt sich nicht zuletzt darin, dass die Sparkassen das höchste Kundenvertrauen aller Finanzdienstleister in Deutschland geniessen. Darüber hinaus ist kein anderer Verbund – dessen erstes ausserordentliches Mitglied ausserhalb der EU gerade der Verband der Schweizer Kantonalbanken geworden ist – in Deutschland gleichmässig stark in den Ballungszentren wie in der Fläche vertreten. Auch bietet kein anderer Verbund seinen Kunden ein derart hohes Schutzniveau der Sicherheitseinrichtungen. Kurz: Hier kann unter idealen Rahmenbedingungen Vertrauen entstehen und wachsen.

Den Lesern von PRIVATE über die Vertrauenswürdigkeit einer Schweizer Privatbank berichten zu wollen, wäre Eulen nach Athen tragen. Zu offensichtlich und geradezu sprichwörtlich sind die Tugenden des Schweizer Private Bankings und dessen Rahmenbedingungen wie gelebte Rechtssicherheit, Beständigkeit und Eigenständigkeit. Diese Werte werden in der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG mit einem entsprechenden unternehmensinternen Leitbild konkret gelebt, die Vorteile genutzt und dies so konsequent, dass die Bank 2012 von den «Fuchsbriefen» mit dem «Platz 1; bestes Beratungsgespräch» aller deutschsprachigen Banken und das Multi Family Office Nötzli, Mai & Partner als eines der drei empfehlenswertesten Family Offices der Schweiz ausgezeichnet wurden. Zuhören hat oberste Priorität, getreu unserem Anspruch «Eine Spur persönlicher».

Das Zusammenspiel zwischen den deutschen Sparkassen und der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG

bringt die jeweiligen Stärken zusammen und bietet damit den grössten Mehrwert, sowohl für anspruchsvolle Anleger als auch für die Institute.

Die Kunden erhalten eine Ergänzung zu den hervorragenden Dienstleistungen ihrer Sparkassen durch eine echte schweizerische Vermögensverwaltung mit jahrzehntelanger Erfahrung und ausgewiesener Expertise – und dies innerhalb der S-Finanzgruppe. Dabei kann sich jeder einzelne Kunde, trotz der grenzüberschreitenden Bankbeziehung sicher sein, dass er von der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG vollumfänglich verstanden wird. Die Fokussierung auf die Kernmärkte Deutschland und Schweiz bedeutet u.a., dass die Kundenbetreuer die gesetzlichen Rahmenbedingungen beider Länder kennen und einhalten, deutsche Kunden also beispielsweise das gewohnte Niveau der Schutzvorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes im Kontext einer Sparkassenbeziehung auch bei der Frankfurter Bankgesellschaft in der Schweiz erwarten können. Das Selbstverständnis der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG zeigt auch

die bedingungslose steuerliche Transparenz der Kundschaft, welche der Bank folgerichtig als erstes Institut in der Schweiz von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft attestiert wurde. Das bankenunabhängige, auf reiner Honorarbasis agierende Family Office, eine Schweizer Fondsleitungsgesellschaft und ein eigenes Team für herausfordernde Vermögensstrukturierungen komplettieren das Dienstleistungsspektrum.

Die Sparkassen ihrerseits erweitern ihr Angebotsportfolio und können sich so als Komplettanbieter positionieren, ohne – wie in der Vergangenheit durchaus vorgekommen – die Verwaltung eines Teils des Privatvermögens an Institute ausserhalb der Gruppe zu verlieren. Attraktiv ist auch, dass sie dauerhaft an den Erträgen beteiligt sind.

Die Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG profitiert von den gewachsenen und soliden Kundenbeziehungen der Sparkassen sowie der herausragenden Akzeptanz und Bekanntheit der Markenwelt der S-Finanzgruppe. Neben dem Hauptsitz in der Schweiz verfügt die Bank mit der Frankfurter Bankgesellschaft (Deutsch-

land) AG über eine Tochter mit Vollbanklizenz in Frankfurt am Main. Den Kunden steht damit auch eine Buchungsplattform in Deutschland zur Verfügung, sei es ausschliesslich oder ergänzend.

Im grenzüberschreitenden Bankgeschäft zwischen der Schweiz und Deutschland bleibt auch in der heutigen und zukünftigen Welt das Vertrauen die wesentliche Bedingung für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung. Nur eine klar fokussierte Gruppe mit einer klaren Spezialisierung im jeweiligen Tätigkeitsgebiet wird in der Lage sein, die Herausforderungen der modernen Finanzwelt – Wettbewerber sprechen von «Cross-border Suitability» – zum Wohl und der Sicherheit der Kunden zu bewältigen. Die Verbindung der deutschen Sparkassen mit der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG unter dem Dach der S-Finanzgruppe ist die mustergültige, zukunftsorientierte Basis einer dauerhaften, vertrauensvollen und erfolgreichen Geschäftsbeziehung.

tobias.fischer@

frankfurter-bankgesellschaft.ch

www.frankfurter-bankgesellschaft.com



Wenn Tiere selber richten könnten, würde Tierquälerei härter bestraft werden.

Die Stiftung für das Tier im Recht (TIR) kämpft für tiergerechte Gesetze und ihren konsequenten Vollzug. Unterstützen auch Sie uns dabei mit Ihrer Spende: Postkonto 87-700700-7. Danke! **TIER IM RECHT.ORG**