

Privatbanken forcieren den Industriewandel



Von Michael A. Welti

Head Zurich

Managing Director Wealth Management
Reyl & Cie AG

Die Zukunft im Private Banking heisst Wachstum durch Innovation und persönliche Betreuung. Voraussetzung dazu ist ein mit einer unternehmerischen DNA ausgestattetes Personal. Dieses muss nicht nur die umfassenden Bedürfnisse der meist selber als Unternehmer tätigen Kunden verstehen, sondern auch zu einer 360°-Betreuung bereit sein. Nur mit diesem geschäftsorientierten Denken der Belegschaft haben Privatbanken eine Zukunft. Nur so können sie innovative Angebote entwickeln und Marktanteile gewinnen.

In der globalisierten Marktwirtschaft sind die früheren Grenzen gefallen und eine Privatbank muss sich in neue Wachstumsmärkte diversifizieren. Der vermögende Kunde versteht sich heute als «global citizen», der überall in der Welt zuhause ist und daher auch von der Privatbank einen international ausgerichteten Service wünscht. Aus dieser Perspektive gibt es für eine Boutique viele Möglichkeiten, um zu wachsen und die Wohlfahrt in aufsteigenden Ländern zu bedienen.

Zürich als internationale Drehscheibe

Das Schweizer Private Banking baut hier auf seine bewährten Stärken. Es ist kein Zufall, dass in den Wirren der verschiedenen Finanzmarkt-Krisen der Franken stets zur Stärke neigt. In einer unsicherer werdenden Welt suchen die Kunden mehr als zuvor Stabilität. In diesem Zusammenhang ist das internationale Finanzzentrum Zürich attraktiv für Kunden aus aller Welt. Es baut seine Attraktivität und Stärke im Private Banking konstant aus. Zürich gehört zu den führenden Finanzzentren, wie der «Global Financial Centres Index» zeigt. Dort rangiert Zürich auf dem 5. Platz in der Welt und auf dem 2. Platz nach London in Europa. Die jährlich exportierten Serviceleistungen der Banken beliefen sich in den vergangenen Jahren auf über 15 Mrd. Franken. Für internationale Kunden im Cross-Border-Geschäft ist die Schweiz das grösste Finanzzentrum.

Agile und zukunftsorientierte Banken haben im veränderten Umfeld parallel mit ihren Mitarbeitern die Weichen gestellt. Durch einen innovativen Approach und kurze Wege können sie rascher entscheiden und handeln. So wird die Grösse einer Bank zum wesentlichen Vorteil. Bei der Bank Reyl arbeitet das Zurich Office eng mit der weltweit operierenden Gruppe zusammen. Zürich spielt eine entscheidende Rolle für das künftige Banking: Es ist einer der wichtigsten Standorte in der globalen Banking-Landschaft und generiert auch für die weltweit operierende Reyl-Gruppe Leads in allen Geschäftsfeldern. Im Herzen von Europa zu Hause aber in einem globalen Setup eingebunden, steht den Kunden in Zürich eine Vielfalt von Services zur Verfügung. Die Bank Reyl in Zürich zeigt als ideales Beispiel, wie man Grenzen überwindet, gemeinsam Brücken schlägt und, wie die Engländer sagen würden: «how to get things done for the client».

Unternehmerisches Angebot

Die typischen Schweizer Werte im Private Banking können vor allem in einer

von der Familie geführten, unternehmerischen Bank gelebt werden. Wichtig sind Unabhängigkeit, Unternehmertum und Innovation. Nur so können Privatbanken ihren Unternehmer-Kunden das Gewünschte bieten – Partner sein für eine unabhängige Beratung. Zu diesem Boutique-Service für VIP-Kunden gehören Themen wie Nachfolgeregelung im Familien- und Unternehmensbereich, Beratungsdienstleistungen bei Übernahmen und Fusionen und vieles mehr. Es geht um die Betrachtung der ganzen Vermögensstruktur – inklusive Immobilien, Beteiligungen oder Depots bei anderen Banken.

Innovative Banken sind Partner und keine Verkäufer

Im Private Banking haben heute Boutiquen die besten Chancen: Es zählt nicht in erster Linie die Grösse, sondern die Positionierung am Markt. Das führt zu einem wichtigen Differenzierungsmerkmal: Eine mittelgrosse Privatbank hat Zeit für ihre Kunden und ihre Bedürfnisse. Das kann man mit dem Erfolg in einer Nische umschreiben: Genau wie sich die Schweiz als eines der kleinsten Länder mit ausgewählten Innovationen auf dem Weltmarkt behaupten kann, können dynamische Institute sich global gesehen auf eine Nische und einen innovativen Approach konzentrieren. Das führt zu einer dynamischen Mitarbeiterkultur. In einer unternehmerischen Privatbank dominiert daher nicht das «Inhouse-Denken»; die Kultur ist vielmehr von der Kundensicht geprägt.

Dies resultiert in hochspezialisierten Lösungen für Family Offices und Vermögensverwalter in Bereichen wie Fund-Custody-Lösungen in der Schweiz oder Malta und spannenden Investitionsmöglichkeiten in Schwellenländern und neu erschlossenen Märkten sowie Produktinnovationen im Bereich von Private Placement Bonds.

michael.welti@reyl.com
www.reyl.com