

Mega versus Boutique – Intermediäre haben die Wahl

Es gibt keine Blaupause für die erfolgreiche Wahl des idealen Finanzpartners. Wer als Intermediär jedoch individuelle Lösungen und eine langfristige Partnerschaft sucht, trifft mit einer Boutique-Privatbank zielsicher ins Schwarze.



Von Tobias Wehrli, Leiter Intermediaries VP Bank Gruppe

Vor rund 30 Jahren hatte man als Bankkunde tatsächlich noch die sprichwörtliche Qual der Wahl: Für das Jahr 1989 führte die schweizerische Bankenstatistik 631 Banken auf. Per Ende 2015 waren es gerade noch 266 Institute. Dazu passt, dass sich auch die Zahl der Privatbanken in den letzten Jahren deutlich reduziert hat. Seit 2006 hat sie um mehr als ein Viertel auf rund 130 Institute abgenommen – und die Entwicklung hält an. Treiber sind vor allem Rentabilitätsprobleme, mangelnde Grösse sowie Geschäftsmodelle, die nicht mehr den heutigen Anforderungen entsprechen. Und weil der Druck auf die Branche anhält, rechnen einige Experten damit, dass sich die Schweizer Bankenszene in den nächsten Jahren weiter um bis zu 30% konsolidieren wird.

Doch während die Konsolidierung in der Bankenbranche anhält und zu immer grösseren, globalen Finanzkonzernen führt, nimmt die Anzahl der Intermediäre zu, die genau das Gegenteil suchen: kleinere Privatbanken mit

einem Boutique-Ansatz, die massgeschneiderte Lösungen und einen erstklassigen persönlichen Service bieten.

Keine Interessenkonflikte durch Unabhängigkeit

Zweifellos können grosse Banken gewichtige Vorteile ins Spiel bringen, wie etwa globale Netzwerke und eine breite Palette von Dienstleistungen, die von Steuerplanung bis zur Kunstberatung alles Erdenkliche beinhaltet. Nichtsdestotrotz werden die grossen Marktteilnehmer immer wieder für ihren unpersönlichen «Massenservice» kritisiert. Auch wird der Wille – oder gar die Fähigkeit – grosser Finanzunternehmen in Frage gestellt, den Aufbau und die Pflege langfristig angelegter Beziehungen in den Mittelpunkt ihres Strebens und Tuns zu stellen.

Finanzinstitute wie die VP Bank können mit ihrem Boutique-Ansatz für sich geltend machen, dass sie ein deutliches Plus an personalisierten Dienstleistungen bieten und gleichzeitig mit weniger potenziellen Interessenkonflik-

ten konfrontiert sind. Der starke Fokus auf Kundenbedürfnisse über alle Organisations- und Hierarchieebenen hinweg ist zweifellos eine der grössten Stärken des Boutique-Ansatzes: Die Mitarbeitenden in der Bank setzen sich für dieselbe Sache ein und ziehen gleichsam am selben Strick. Als unabhängiger Marktteilnehmer können wir ausserdem auf ein Produkt-Universum zurückgreifen, das dem Angebot der grossen Player nicht nur ebenbürtig, sondern in vieler Hinsicht überlegen ist. Kunden erhalten so Lösungen, die, nicht zuletzt dank der weltweiten Zusammenarbeit mit renommierten Partnern, schwer zu übertreffen sind. Dazu gesellt sich der traditionell starke Fokus auf langfristige Beziehungen mit unseren Intermediären, die wir als zuverlässige Privatbank aktiv unterstützen.

Erstklassige Lösungen mit persönlicher Note

In der Zusammenarbeit mit Intermediären zeigt sich dieser Boutique-Ansatz der VP Bank in Dienstleistungen und Produkten, die gezielt auf deren Bedürfnisse ausgerichtet sind. Mit unserem Key Account Management bieten wir zum Beispiel einen umfassenden Beratungsansatz für Treuhänder und externe Vermögensverwalter an, mit welchem die wichtigsten Dienstleistungen massgeschneidert zur Verfügung stehen. Das Angebot wird durch ein Active Advisory Team ergänzt, das mit engagierten Investment Consultants proaktiv Services wie kurz- und mittelfristige Anlageempfehlungen, Portfolio-Consulting oder Switch-Empfehlungen zur Verfügung stellt. Gleichermassen auf die Bedürfnisse der Intermediäre ausgerichtet ist auch die Informationsplattform ProLink, auf der die Intermediärkunden auf eine Vielzahl von Informationen zum Marktgeschehen sowie auf einen Wissenspool mit steuerrechtlichen und anderen gesetzlichen

Themen zugreifen können, die für sie und ihre Kunden von grosser Wichtigkeit sind. Die Plattform bereitet unter anderem komplexe Themen wie Fatca, Mifid II oder den automatischen Informationsaustausch (AIA) verständlich auf und bietet Marktempfehlungen an. Gleichzeitig ermöglicht sie die Teilnahme an monatlichen Market-Update-Calls oder situativ stattfindenden Calls zu regulatorischen Entwicklungen, bei denen ein exklusiver Austausch mit Experten der VP Bank erfolgt.

Vorsprung durch Agilität

Darüber hinaus haben kleinere Unternehmen Prozesse und Systeme aufgesetzt, die erfahrungsgemäss flexibler und schneller skalierbar sind als jene der grossen Marktteilnehmer. Als kundenzentrierte Privatbank für anspruchsvolle Privatpersonen und Intermediäre ist die VP Bank sehr beweglich und kann sich schnell auf veränderte Kundenbedürfnisse und neue Möglichkeiten ausrichten. Basis hierfür sind flache Unternehmenshierarchien, kurze Entscheidungswege und die Nähe zum obersten Management.

Schliesslich entkräftet sich auch das Argument der grossen Netzwerke, die den globalen Mega-Banken zur Verfügung stehen. Als eine der grössten Banken auf dem Finanzplatz Liechtenstein ist die VP Bank Gruppe neben dem Hauptsitz in Vaduz an sechs weiteren Standorten weltweit vertreten: in der Schweiz, Luxemburg, den British Virgin Islands, Singapur, Hongkong und Russland. Dazu kommt ein weltweites Netz von Partnerschaften, das die Kundenberater mit exzellentem internationalem Know-how unterstützt. Damit ist die VP Bank gross genug, um die entscheidenden Dienstleistungen in erstklassiger Qualität erbringen zu können und klein genug, um einen persönlichen Kontakt mit den Kunden zu pflegen. Die internationale Präsenz erlaubt uns ausserdem, bei Beratung und Abwicklung die länderspezifischen Rahmenbedingungen direkt miteinzubeziehen und Intermediäre passend zu unterstützen.

Stabilität als Fundament

Angesichts der anhaltenden Konsolidierung ist Stabilität ein weiterer Erfolgsfaktor in der Zusammenarbeit so-

wohl mit Intermediären als auch mit Privatkunden. Die Frage, die sich bei der Wahl eines Finanzpartners stellt, ist: «Wird die Bank auch in Zukunft noch da sein?» Gerade für Familienunternehmen und Intermediäre, die für mehrere Generationen planen, ist dies eine wichtige Überlegung. Die VP Bank ist seit über 60 Jahren ein bewährter Bankpartner für anspruchsvolle Intermediäre und in der Folge auch für deren Kunden. Bei der VP Bank ist das Intermediärgeschäft gewissermassen Bestandteil ihrer DNA. Ihr Gründer, Guido Feger, war selbst einer der erfolgreichsten Treuhänder Liechtensteins, und der Intermediärbereich ist seither eine Kernkompetenz der VP Bank Gruppe – wohl kaum ein Institut misst diesem Kundensegment eine ähnlich grosse Bedeutung bei. Die Bank ist modern aufgestellt und entwickelt sich gezielt entlang der Bedürfnisse der Intermediäre weiter – so wie sie das schon immer gemacht hat. Ein weiterer Garant für Kontinuität, Unabhängigkeit und Nachhaltigkeit der VP Bank Gruppe ist ihre Finanzstärke: 2016 konnte sie beispielsweise ihre Kernkapitalquote weiter von 24,4 auf überdurchschnittliche 27,1% steigern. Kürzlich hat die Ratingagentur Standard & Poor's auch das sehr gute «A-»-Rating für die VP Bank bestätigt und den Ausblick von «stabil» auf «positiv» erhöht. Dieses Rating und der positive Ausblick bestätigen das solide und erfolgreiche Geschäftsmodell der VP Bank Gruppe.

Sie ist eine der wenigen Privatbanken in Liechtenstein und der Schweiz, die von einer internationalen Ratingagentur bewertet werden.

Sicher voraus – ein hoher Anspruch

Schliesslich kommt dazu, dass Liechtenstein, das Heimatland der international tätigen VP Bank Gruppe, im Unterschied zu vielen Ländern erfolgreich Reformen zur Transformation des Finanzplatzes umgesetzt hat. Damit demonstriert das Land Weitsicht und Handlungsfähigkeit. Beides hatte Liechtenstein einst auch mit dem EWR-Beitritt bewiesen. Der Liechtensteiner Finanzplatz steht heute sehr gut da – und mit ihm die VP Bank. Sie ist, was Privatpersonen und Intermediäre von ihrem Bankpartner erwarten: gross, da wo es hilft, aber klein, dort wo es zählt. Dieser Ansatz spiegelt sich auch in unserer Kernbotschaft wider: Sicher voraus! Damit kondensieren wir in zwei Worten die Position der Bank. Wir behalten Veränderungen auf dem Radar und nutzen diese gezielt zu unseren eigenen Gunsten. Dabei sind wir gut gerüstet, mit konkreten Massnahmen den Herausforderungen zu begegnen und Chancen zu nutzen. Unsere sehr solide Kapitalbasis ist dafür eine ideale Voraussetzung. Vorsprung, Kundennähe, Zuverlässigkeit und Top-Service werden für die VP Bank und ihren Geschäftserfolg weiterhin von zentraler Bedeutung sein.

tobias.wehrli@vpbank.com

Die VP Bank Gruppe: kurz und bündig

Die VP Bank AG wurde 1956 gegründet und gehört mit 804 Mitarbeitenden per Ende 2016 (teilzeitbereinigt 738) zu den grössten Banken Liechtensteins. Heute ist sie an den Standorten Vaduz, Zürich, Luxemburg, Singapur, Hongkong, Moskau und Tortola auf den British Virgin Islands vertreten. Die VP Bank Gruppe bietet massgeschneiderte Vermögensverwaltung und Anlageberatung für Privatpersonen und Intermediäre. Aufgrund der gelebten offenen Architektur profitieren die Kunden von einer unabhängigen Beratung: In die Empfehlungen einbezogen werden sowohl Produkte und Dienstleistungen führender Finanzinstitute als auch bankeigene Investmentlösungen. Die VP Bank ist an der Schweizer Börse SIX kotiert und hat von Standard & Poor's ein «A-»-Rating erhalten. Die Bank verfügt über eine solide Bilanz und Eigenmittelausstattung. Ihre Ankeraktionäre sind langfristig ausgerichtet und garantieren dadurch Kontinuität, Unabhängigkeit sowie Nachhaltigkeit.

*VP Bank (Schweiz) AG · Bahnhofstrasse 3 · 8001 Zürich · Schweiz
Tel. 0041 44 226 24 24 · info.ch@vpbank.com · www.vpbank.com*

*VP Bank AG · Aeulestrasse 6 · 9490 Vaduz · Liechtenstein
Tel. 00423 235 66 55 · info.li@vpbank.com · www.vpbank.com*