

Was ist gutes Private Banking?

UMFRAGE Die Beziehung zwischen Kunde und Bankier ist etwas Besonderes. Doch wie unterscheiden sich die Anbieter, was sind die Trends, und wie kann der Standort Schweiz seine Vorteile am besten ausspielen? Vier Experten haben die Antworten.

1 Gutes Private Banking gedeiht auf einer gesunden Vertrauensbasis. Sie wird erreicht, indem man seinen Kunden sehr gut zuhört und ihnen mit fachlicher Kompetenz, Empathie und gutem Service massgeschneiderte Lösungen aufzeigt. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Kontinuität in der Kundenbetreuung. Langjährige Mitarbeiter und Teamansatz sind hier die zentralen Stichworte.

2 Der Finanzplatz Schweiz ist weltweit einer der einzigen Orte, wo Servicequalität, Investment-Know-how, politische- und Währungsstabilität zusammenkommen. Angesichts der zunehmenden Unsicherheit der politischen und finanziellen Welt wird diese Kombination für vermögende Kunden auch in Zukunft äusserst attraktiv sein.

**Victor Aerni, Equity Partner
Pictet Wealth Management**



BILDER: ZVG

«Es werden diejenigen gestärkt aus der Krise hervorgehen, die antizyklisch investieren.»

3 Der Finanzplatz wird in der Schweizer Politik als auch in der Öffentlichkeit nicht mehr als Stärke und Wettbewerbsvorteil wahrgenommen. Andere Standorte wie London, Luxemburg oder Singapur positionieren ihren Finanzplatz deutlich aktiver und gewinnen damit an Marktanteil und somit auch an hoch qualifizierten Arbeitsplätzen. Insbesondere die Konkurrenz in Asien wird weiter zunehmen. Umso mehr müssen wir darauf achten, dass der Finanzplatz Schweiz von hoher Qualität, Kompetenz und Innovationsfähigkeit gekennzeichnet bleibt. Der Finanzplatz ist wichtig für die Schweiz, und wir Banker müssen dafür sorgen, dass wir alle darauf stolz sein können.

4 Abgesehen von der Kontinuität in der Betreuung, die jeder Wettbewerber hervorheben wird, ist Unabhängigkeit unser wichtigstes Leitmotiv. Dies erlaubt uns, immer wieder unsere Prozesse und Vorgehen zu hinterfragen und uns für die nachhaltige Stärkung der Kundenbeziehung zu entscheiden. Dabei zielen wir nicht auf kurzfristigen Gewinn, sondern ergreifen Massnahmen zur langfristigen Absicherung der Vermögen unserer Kunden. Auch die geschäftsführenden Partner unserer Bank denken langfristig, was in Krisenzeiten ein grosser Vorteil ist. Es werden diejenigen Banken gestärkt aus der derzeitigen Krise hervorgehen, die die notwendigen Reserven haben und antizyklisch investieren können.