

»Eine Strapaze für Kopf und Füße – die Suche nach Schweizer Qualität«

Die Suche nach echter Schweizer Vermögensverwaltungsqualität ist schwierig geworden. Denn viele Bankhäuser sind derzeit vor allem mit sich selber beschäftigt. Unter dem Eindruck der angelsächsisch geprägten Globalisierung des Bankwesens wurden die Tugenden des Schweizer Private Banking

teils arg strapaziert. Dazu zählen bedingungslose Kundenorientierung, Professionalität, Zuverlässigkeit, aber auch Anstand und eine gewisse Bescheidenheit. Die Zürcher Privatbank Maerki Baumann & Co. AG ragt aus der Schweizer Bankenszene wohltuend heraus. Seit Generationen fühlt sich das unabhängige Familienunternehmen im Besitz der Zürcher Familie Syz vor allem dem Kunden verpflichtet. Die

Bank empfiehlt sich als idealer Partner für vermögende Privatkunden, Family Offices und dank deren unternehmerisch geprägten Kultur gerade auch für Unternehmer und Freiberufler.

Maerki Baumann hat die Weichen für die Zukunft mit der Umsetzung ihres innovativen Geschäftsmodells bereits vor Jahren gestellt. Über die Zusammenarbeit mit verlässlichen Partnerunternehmen und dem damit verbundenen Fremdbezug standardisierter Dienstleistungen bleibt die Unabhängigkeit im Kerngeschäft, der individuellen Anlageberatung und Vermögensverwaltung, gewahrt. Die überschaubare Unternehmensgrösse und der damit verbundene »Boutique-Gedanke« schaffen beste Voraussetzungen für persönliche Kundenbetreuung. Die Bank baut dabei stark auf die Standortvorteile des Finanzplatzes Schweiz, die Werte des Familienunternehmens und die Erfahrung ihrer kompetenten Mitarbeiter. Mit ihrem besonnenen Marktauftritt hebt sich Maerki Baumann von ihren Mitbewerbern ab und gewinnt damit Sympathien bei Vermögenden, welche die feine zurückhaltende Art schätzen.

Das anspruchsvolle Marktumfeld hat auch Maerki Baumann gezwungen, vorhandene Potenziale zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung zu realisieren. Die Privatbank ist aber dabei ihren hohen Ansprüchen hinsichtlich Dienstleistungsqualität stets treu geblieben. Die sehr solide Eigenkapitalbasis von Maerki Baumann (die Bank verfügt über mehr als das Doppelte der regulatorisch geforderten Eigenmittel) ermöglicht die Fortführung des kundenorientierten Ge-

schäftsmodells in Unabhängigkeit. Zusammen mit der langfristigen Orientierung der Eigentümer schafft dies beste Voraussetzungen für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung. Denn als nicht-börsennotiertes Familienunternehmen braucht Maerki Baumann keine Risiken zur Generierung

übertriebener Renditen einzugehen. Mit dem Verzicht auf eigene Produkte unterstreicht die Bank, dass sie es mit der Kundenorientierung ernst meint.

Die innere Intelligenz des Bankhauses wird nicht nur bei der Strukturierung des Vermögens deutlich, sondern ist schon im Beratungsgespräch spürbar. Der Kunde wird ernst genommen und

fühlt sich geborgen. Der Kundenberater nimmt sich ausgiebig Zeit, um mit dem Kunden ein nachhaltiges Anlagekonzept zu entwickeln und dieses bei Bedarf an die veränderten Bedürfnisse anzupassen. Alle möglichen Risiken und zukünftigen Entscheidungspunkte werden in einer erfreulichen Dialogarbeit konstruktiv diskutiert und berücksichtigt. Am Ende wird nicht nur der Vermögensverwaltungsvertrag offen durchgearbeitet, sondern – und das ist ein weiterer Qualitätsnachweis – auch das klare Reporting. Die Bedeutung der Transparenz bei Maerki Baumann spiegelt sich schliesslich auch in den speziell für deutsche Steuerzahler angelegten Ertragnisaufstellungen wieder. Darüber freut sich dann sogar das Finanzamt. □



Informationen zum Unternehmen

Die Privatbank Maerki Baumann & Co. AG mit Sitz in Zürich und Geschäftsstelle in Lugano wurde 1932 gegründet. Sie konzentriert sich seit Generationen auf ihre Kernkompetenzen in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Gegenüber den Wettbewerbern differenziert sich Maerki Baumann als nicht-börsennotiertes Familienunternehmen, das keine unangemessenen Risiken zur Generierung übertriebener Renditen einzugehen braucht. Die auf Unabhängigkeit und Sicherheit bedachte Anlagephilosophie zeigt sich etwa im Verzicht auf eigene Produkte und in der sehr soliden Eigenkapitalbasis. Maerki Baumann verwaltet derzeit rund 5.5 Milliarden Euro an Kundenvermögen.

Elite Report extra: Herr Dr. Zwahlen, während Ihre Konkurrenz Trübsal bläst, strahlen Sie Zuversicht aus. Freuen Sie sich auf die Zukunft?

Dr. Stephan A. Zwahlen: Auf jeden Fall. Zwar bedeuten facettenreichere Kundenbedürfnisse und zunehmende Regulierungsintensität eine grosse unternehmerische Herausforderung. Doch unsere überschaubare Grösse verleiht uns die nötige Agilität, um rasch und pragmatisch auf veränderte Kundenerwartungen beziehungsweise neue Rahmenbedingungen reagieren zu können. Der intensive Wettbewerb zwischen den Banken und Vermögensverwaltern erfordert mehr denn je, sich gegenüber dem Kunden mit Leistung, Qualität und persönlichem Engagement zu profilieren. Angesichts unserer grossen Kundennähe, direkter Entscheidungswege sowie flexibler Anlagelösungen sehen wir für unsere Privatbank vielversprechende Zukunftsperspektiven.



Dr. Stephan A. Zwahlen,
stellvertretender Vorsitzender der
Geschäftsleitung, Maerki Baumann & Co. AG

Zugang zu diesem bewährten Spezialistennetzwerk.

Wie würden Sie Ihre Kultur als Privatbank bester Schweizer Art beschreiben?

Dr. Stephan A. Zwahlen: Dank des Verzichts auf eine Börsennotierung sind wir in erster Linie unseren Kunden verpflichtet. Rechenschaftspflichtig sind wir nicht einem anonymen Publikumsaktionär oder der Analystengemeinde,

unsere Dienstleistungen abgegolten werden. Dies jedoch nicht um jeden Preis – und schon gar nicht zum Schaden unseres Kunden. Eine Vertrauensbasis mit dem Kunden verlangt nach einem offenen und fairen Umgang. Darunter verstehen wir volle Transparenz hinsichtlich der von uns erbrachten Wertschöpfung sowie der vom Kunden zu tragenden Kosten. Dementsprechend verstehen wir uns nicht als Vertriebsorganisation mit einseitiger Renditeorientierung, sondern als aufrichtigen und verantwortungsvollen Dienstleister.

Warum ist Ihre Privatbank an deutschen Vermögen interessiert?

Dr. Stephan A. Zwahlen: Das Geschäft mit deutscher Kundschaft hat bei Maerki Baumann seit Jahrzehnten Tradition. Es stellt – neben dem Schweizer Geschäft, welches rund Zweidrittel der verwalteten Kundenvermögen ausmacht – den wichtigsten Ertragspfeiler unserer Bank dar. Wir sind mit den anlageseitigen, rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten in Deutschland bestens vertraut und pflegen ausgezeichnete Kontakte. Schon seit Jahren zählt übrigens die professionelle Verwaltung deklarerter deutscher Kundenvermögen zu unseren Kernkompetenzen. Die Zufriedenheit unserer Kunden bestärkt uns darin, am Geschäft mit deutscher Kundschaft überzeugt festzuhalten und ist gleichzeitig die schönste Bestätigung für unsere Arbeit.

Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

»Wir sind in erster Linie unseren Kunden verpflichtet«

Kämpfen Sie im gegenwärtigen Umfeld nicht mit dem Problem der kritischen Grösse?

Dr. Stephan A. Zwahlen: Die zunehmende Komplexität in der Kundenbetreuung fordert uns als kleineres Institut zweifelsohne. So schlägt sich etwa die Umsetzung regulatorischer Anforderungen oft in höheren Fixkosten nieder. Im Interesse unserer Kundinnen und Kunden beschränken wir uns allerdings seit Jahren auf Teile der Wertschöpfungskette, mit denen wir einen eigenen Mehrwert schaffen. Dazu zählt in erster Linie die Erbringung umfassender Dienstleistungen in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung. In anlageverwandten Bereichen wie Vorsorge, Recht oder Steuern arbeiten wir mit erstklassigen Fachleuten zusammen. Gerne verschaffen wir bei Bedarf auch unseren Kunden

sondern einzig unserem langfristig orientierten Eigentümer. Dieses hohe Mass an Unabhängigkeit erlaubt es uns, von gewissen Geschäftspraktiken bewusst abzusehen und Interessenkonflikte zu vermeiden. So orientieren wir unsere Anlagetätigkeit an der Leitmaxime «Sicherheit vor Rendite» und verzichten auf das Angebot eigener Produkte. Stattdessen konzentrieren wir uns auf die professionelle Selektion geeigneter Finanzprodukte im Markt, welche wir für unsere Kunden zu individuellen Anlagelösungen zusammenführen.

Die beschriebene Kultur ist doch eigentlich bedroht; denn überall wird über Gebühren und andere Quellen der eigene Profit zu steigern gesucht.

Dr. Stephan A. Zwahlen: Selbstverständlich trachten auch wir nach einer angemessenen Eigenkapitalrendite, mit der

**Maerki Baumann & Co. AG –
Privatbank**

**Hauptsitz Zürich
Dreikönigstrasse 6
CH-8002 Zürich
Tel. +41 (0) 44 / 286 25 25**

**Geschäftsstelle Lugano
Contrada di Sassello 2
CH-6900 Lugano
Tel. +41 (0) 91 / 922 26 21**

**info@maerki-baumann.ch
www.maerki-baumann.ch**