

Wie Privatbanken in der Krise profitieren

SCHWEIZ Die Coronazeit ist nicht einfach, doch die Privatbanken in der Schweiz treiben ihre Digitalisierung voran und gewinnen sogar noch Kunden hinzu.

CARLA PALM

Echte Privatbanken gibt es nur noch fünf in der Schweiz: Baumann & Cie, Bordier & Cie, E. Gutzwiller & Cie, Rahn+Bodmer Co. sowie Reichmuth & Co. Ihre Gesellschafter haften uneingeschränkt mit ihrem Privatvermögen und setzen daher auf konservative Geschäftsmodelle und Anlagestile. Das hat sie bisher sicher durch die Coronazeit geführt, einige haben Marktanteile gewonnen. Doch ihr Dasein ist auch trister geworden. Kundentermine, die im Private Banking die Basis des Geschäfts sind, durften im Lockdown weder in Genf, Zürich, Basel oder Luzern wahrgenommen werden.

«Das war schon eine grosse Umstellung. Aber mit einem intensiven telefonischen Kontakt konnten wir unsere Kunden nicht zuletzt in den turbulenten Tagen des Börsencrashes gut begleiten. Vereinzelt haben sogar Gefallen an den regelmässigen Online-Meetings gefunden», wie Christian Rahn, Partner von Rahn+Bodmer in Zürich berichtet. Er und seine Kundenberater mussten auch Gespräche mit Stiftungs- und Verwaltungsräten über die Kamera am Computer führen.

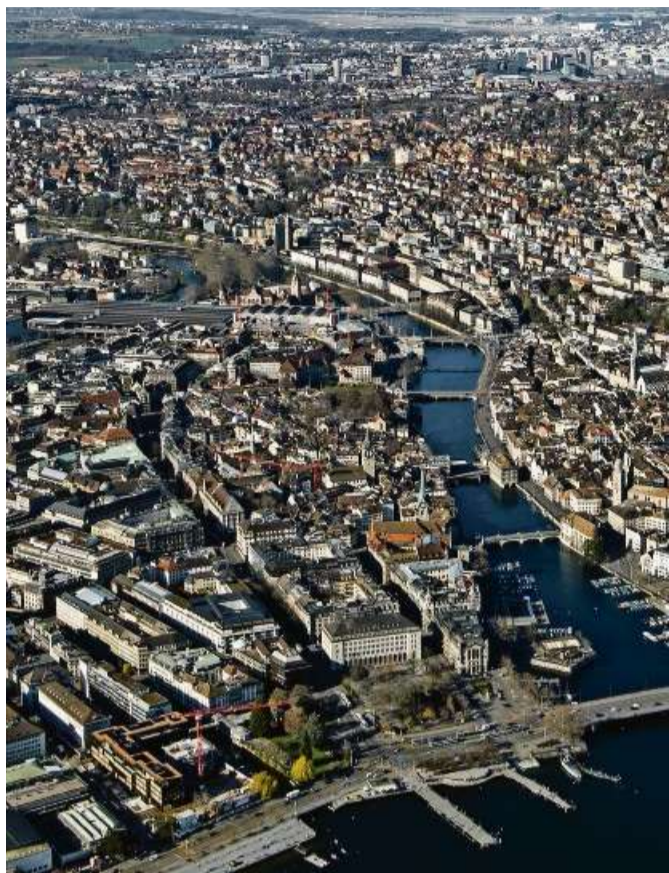
«Dieser Austausch sowie die Kommunikation der Mitarbeitenden vor Ort mit jenen im Home Office hat unsere Digitalisierung enorm vorangetrieben, und ich denke, dieser Prozess wird sich auch in Zukunft weiterentwickeln», sagt Rahn. Geschäftsreisen würden daher wohl künftig weniger werden. Rahn+Bodmer hatte gut 75% der Belegschaft in den Monaten März und April im Home Office. Rahn und seine vier Mitgesellschafter waren in den Büros anwesend. Wirkliche Notfälle gab es nicht. Die Kunden haben trotz Börsencrash nicht

«Wir bewegen uns in einer wachsenden Nische und gewinnen Marktanteile.»

GRÉGOIRE BORDIER

Geschäftsführender Teilhaber Bordier & Cie

im schlechtesten Moment Aktien verkauft. «Unsere Kunden wissen durch unsere regelmässigen Beratungsgespräche, dass es Rückschläge an den Börsen geben kann. Entsprechend haben wir die Portfolios konservativ ausgerichtet.» Die Analysten von Rahn+Bodmer gehen nun weiter da-



Die Schweiz verfügt mit Zürich (links) und Genf (rechts) über zwei starke Private-Banking-Standorte. Basel und Luzern holen auf.

von aus, dass es mittelfristig wieder zu erhöhter Volatilität an den Finanzmärkten kommen kann. 70% der Kunden kommen aus der Schweiz, entsprechend wird ausgeprägter in hiesige Aktien investiert.

Home Office hat sich bewährt

Die Privatbank Bordier & Cie ist international ausgerichtet. Bordier hat Büros in Singapur, Uruguay, Frankreich, Grossbritannien sowie auf den Turks- und Caicosinseln. Die Mitarbeiter stellten rasch auf Home Office um, die vier Partner arbeiten in der Bank am Hauptsitz in Genf. «Wir sind technisch mittlerweile so weit, dass wir das Home Office als festen Bestandteil in unsere Arbeitsverträge aufnehmen werden», sagt der geschäftsführende Teilhaber Grégoire Bordier.

Auch seine Kunden blieben ruhig und änderten ihre Portfolios nicht. Es gab zwar einige, die Teile ihres Vermögens umschichteten, um es in ihre operativen Geschäftsaktivitäten zu investieren. Doch Bordier konnte während der Coronazeit

weltweit eine Reihe von Kontoneueröffnungen registrieren. Besonders in der Schweiz und in Singapur. Die Schweiz profitierte von Kunden, die von Grossbanken abwanderten, und in Singapur waren es Kunden aus Hongkong, die nach einer sicheren Alternative suchten. «Das ist ganz typisch für eine Krise. Bei starken Marktbewegungen gewinnen Privatbanken immer an Neugeschäft dazu. Die Kunden suchen die Sicherheit, und das ist genau unsere Stärke», so Bordier. Bisher habe Bordier & Cie in Krisen wie etwa 2000 und 2008 immer grosse Fortschritte gemacht. Diesmal könnte es wieder so weit sein. «Wir bewegen uns in einer wachsenden Nische und gewinnen Marktanteile.»

Ähnlich selbstbewusst gibt sich auch Reichmuth & Co. Die Bank aus Luzern ist mit Gründungsdatum 1996 das Kücken unter den Schweizer Privatbanken. Remy Reichmuth, einer von drei unbeschränkt haftenden Gesellschaftern, berichtet, dass vor allem Kunden aus Deutschland und Österreich während der Coronazeit anklopften. «Im März und April hatten wir eine Reihe

von Kontoneueröffnungen sowie Neugeldzufluss. Es wird also ein erfreuliches Quartal für uns werden», so Reichmuth.

Auch in der Schweiz gab es Kunden, die von ihren Beratern bei den Grossbanken enttäuscht waren. Davon profitierte Reichmuth & Co jetzt. Die tatsächlichen Kontoneueröffnungen, bei denen beglaubigte

«Wir liegen operativ deutlich über dem Vorjahr.»

DANIEL RÜEDI

Teilhaber und Vorsitzender der Geschäftsleitung Baumann & Cie

Dokumente persönlich vorgelegt werden mussten, wurden dann zwar in den Mai verschoben, als Kundentreffen wieder möglich wurden. Die Schweizerische Finanzmarktaufsicht hatte für die Coronazeit extra für diese Fälle neue Richtlinien erarbeitet. Eine wesentliche Erkenntnis für Reichmuth ist daher: «Wir können vie-

les digital machen, aber eben nicht alles.» Seine bestehenden Kunden beschreibt er als krisenerprobt. Zur Beruhigung wurde den Portfolios in der ersten Phase der Krise im März etwas mehr Gold beigegeben und die Absicherungsinstrumente erhöht. Als die Erholung an den Börsen einsetzte, hätten aber viele Kunden mit zuvor hohen Cash-Beständen die Opportunitäten genutzt und wieder in Aktien investiert. Momentan raten die Analysten von Reichmuth zum Engagement in Schweizer Nebenwerte, wie Bossard und Interroll sowie Sika und Straumann.

Haftungsfall tritt nicht ein

«Unsere Nische ist gefragter denn je», sagt auch der Teilhaber und Vorsitzende der Geschäftsleitung, Daniel Rüedi von Baumann & Cie in Basel. Die ersten fünf Monate des laufenden Geschäftsjahres seien sehr erfolgreich gewesen. «Wir liegen operativ deutlich über dem Vorjahr.» Rüedi führt die steigende Nachfrage auf die Nähe zu den Kunden zurück sowie auf die gute Erreichbarkeit der Berater während der Krise aus dem Home Office. Die Bankführung blieb, wie bei allen anderen Privatbanken, in den Büros, was ein positives Zeichen war.

Gemäss Rüedi habe sich auch die neue Ausrichtung der Vermögensverwaltung in der Coronazeit bewährt. Denn bereits im vergangenen Jahr hatten die Spezialisten von Baumann entschieden, auf eine taktische Allokation zu verzichten und die Positionierung auf langfristig attraktive Anlageformen, die von strukturellen Trends profitieren, auszurichten. Dazu gehört auch ein konsequenter Ausschluss von Investitionen in Unternehmen, die einen Grossteil ihres Umsatzes mit fossilen Brennstoffen erzielen. Gemieden werden zudem Automobilhersteller und die dazugehörige Zulieferindustrie sowie Banken.

Rüedi hatte jedenfalls keine schlaflosen Nächte, weder für die Kunden, noch wegen der eigenen Bank. Denn der Haftungsfall ist durch die Coronapandemie und den Absturz an den Märkten bei den Schweizer Privatbanken nicht eingetreten. Alle sind gut kapitalisiert. Bei Baumann & Cie beträgt das Eigenkapital 127 Mio. Fr., der Jahresgewinn lag zuletzt bei 17 Mio. Fr. Rahn+Bodmer verfügt über mehr als 200 Mio. Fr. Eigenmittel, was einer Tier-1-Quote von 20% entspricht. Reichmuth & Co kommt mit ebenfalls über 200 Mio. Fr. Eigenmittel auf eine Tier-1-Quote von 32%.

Baumann & Cie

MITARBEITER

61

ANZAHL KUNDEN

k.A.

MINDESTANLAGE

Bewusster Verzicht auf ein Minimum.

STRATEGIE IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG

Fokussierung auf den langfristigen realen Vermögenszuwachs. Favorisierung von Sachwerten, insbesondere Aktien und Schweizer Wohnimmobilien. Bewusster Verzicht auf eine taktische Allokation.

ASSETS UNDER MANAGEMENT

k.A.

NACHHALTIGE ÄNDERUNGEN IN DER CORONAZEIT

Noch mehr für die Kunden da sein. Erreichbarkeit und Verlässlichkeit. Schnelle und flexible Umstellung ins Home Office.

EMPFEHLUNGEN

Technologie (Inficon, Logitech, SoftwareOne, VAT, Infineon, SAP, Nasdaq 100 ETF), Pharma (Novartis, Roche), Pharmazulieferer (Lonza, Siegfried), Medizintechnik (Straumann, Bellevue BB Adamant Medtech & Services Fund) und Asien (Blackrock China A-Share Opportunities Fund und SPDR MSCI EM Asia UCITS ETF), Unternehmen von hoher Qualität (Forbo, Geberit).

Reichmuth & Co

MITARBEITER

ca. 100

ANZAHL KUNDEN

ca. 5000

MINDESTANLAGE

Keine

STRATEGIE IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG

Szenario- und Wert(e)-orientiert

ASSETS UNDER MANAGEMENT

ca. 10,5 Mrd. Fr.

NACHHALTIGE ÄNDERUNGEN IN DER CORONAZEIT

Corona hat einige Trends verstärkt und beschleunigt: weniger Reisen, mehr Online-Meetings, (noch) mehr E-Commerce.

EMPFEHLUNGEN

Qualitätsaktien mit Fokus auf solide Bilanzen, auch in zyklischen Sektoren (bspw. Walt Disney, Diageo, Booking, Royal Dutch). Unternehmen, die von Home-Office profitieren im Bereich Software, Gaming oder E-commerce (bspw. Microsoft, Citrix, Tencent, Sony, Alibaba). Im Aktienkurs zurückgebliebene Schweizer Nebenwerte in zukunftsträchtigen Geschäftsfeldern. Alternative Anlagen: Chancen im Kreditbereich (distressed) für den zu erwartenden Ausfallzyklus (u. a. USA) und Gold.

Rahn+Bodmer Co.

MITARBEITER

195

ANZAHL KUNDEN

k.A.

MINDESTANLAGE

Keine; individuelle, aktive, diversifizierte Anlagestrategie ab 350 000 Fr.

STRATEGIE IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG

Bereits vor der Covid-19-Krise eher defensiv positioniert. Annahme von mittelfristig erhöhter Volatilität an den Finanzmärkten. Daher untergewichtet in Aktien und Zukauf von eher defensiveren Werten aus den Sektoren Pharma, IT und Bedarfsgüter. Dabei Titel mit hoher Dividende bevorzugt, die durch ein stabiles Geschäftsfeld und hohen freien Cashflow auch zukünftig gesichert ist.

ASSETS UNDER MANAGEMENT

12,5 Mrd. Fr.

NACHHALTIGE ÄNDERUNGEN IN DER CORONAZEIT

Schneller Schritte in der Digitalisierung vorgenommen. Schub aus der Coronazeit für zukünftige Entwicklung mitnehmen.

EMPFEHLUNGEN

Roche, Lonza, Sika, Dätwyler, Huber+Suhner, Nestlé.

Bordier & Cie

MITARBEITER

266 in der Gruppe, davon 167 Mitarbeiter in der Schweiz.

ANZAHL KUNDEN

4560

MINDESTANLAGE

500 000 Fr.

STRATEGIE IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG

Direkte Investitionen in Aktien und Obligationen in der Schweiz und im Ausland. In Anlagekategorien und geografische Standorte, bei denen keine internen Kompetenzen vorhanden sind, wird jedoch über eine völlig offene Architektur in Anlagefonds von Konkurrenten investiert.

ASSETS UNDER MANAGEMENT

13,3 Mrd. Fr. per 31.5.20.

NACHHALTIGE ÄNDERUNGEN IN DER CORONAZEIT

Digitalisierung, Home Office, weniger Reiseaktivitäten.

EMPFEHLUNGEN

Aktienempfehlungen für mehr als 45 Titel.

Gutzwiller & Cie

MITARBEITER

k.A.

ANZAHL KUNDEN

k.A.

MINDESTANLAGE

k.A.

STRATEGIE IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG

Gesamtheitliches Anlagekonzept mit Produkten hoher Qualität. Kunden wählen aus drei Zusammenarbeitsvarianten aus: Vermögensverwaltungsauftrag, Beratung oder Ausführung. Langfristigkeit und Minimierung von Risiken.

ASSETS UNDER MANAGEMENT

k.A.

NACHHALTIGE ÄNDERUNGEN IN DER CORONAZEIT

k.A.

EMPFEHLUNGEN

In einer aktuellen Finanzanalyse wird angesichts der Covid-19-Pandemie zur Vorsicht geraten. Die Angst, Marktentwicklungen zu verpassen, könne gefährlich sein.

Quelle: Unternehmensangaben/Homepage. Die Partner der Bank E. Gutzwiller & Cie standen für Auskünfte zu diesem Artikel bis Redaktionsschluss leider nicht zur Verfügung.