

Schweizer Private Banking

Frühling 2020

Gerade noch haben wohlhabende Kunden mit ihren Privatbankiers im Restaurant Kronenhalle in Zürich unter Gemälden zeitgenössischer Maler von Georges Braque bis Marc Chagall fröhlich scherzend gespeist und über ihre immensen Börsengewinne des letzten Jahres diskutiert - und jetzt ist nicht nur dieses Restaurant geschlossen, sondern auch alle anderen fabelhaften Speiselokale im ganzen Land. Alles kulturelle Leben wie das grossartige Zürcher Opernhaus und viele andere Orte haben aufgehört zu existieren. Derselbe Alptraum rund um den Globus.

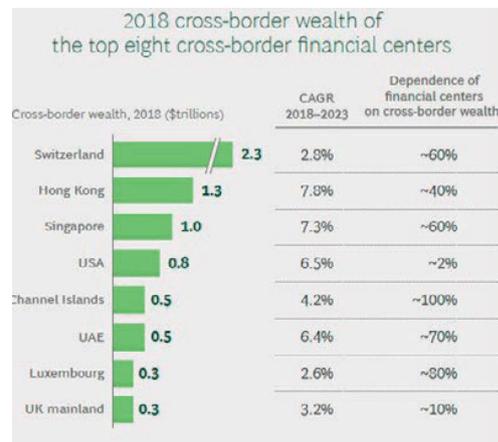
Was ebenfalls ein jähes Ende gefunden hat, ist die ewig anhaltende Hausse an den Weltbörsen. Furcht überkam die Gier. Alle Kundenbesprechungen wurden abgesagt und auf Telefon- oder Videokonferenzen umgestellt, die bemerkenswert gut funktionieren. Die Zeiten sind definitiv vorbei, in denen derjenige befördert wurde, der das Büro zuletzt verlassen hat. Jetzt sind echte Leistung und Kundenorientierung gefragt.

Welche Erfahrungen macht die Vermögensverwaltungsbranche derzeit?

Regulatorisch sind Kunden entweder als Depotkunde, Beratungskunde oder Vermögensverwaltungskunde eingestuft. Letztere wurden darüber informiert, was sie in solchen Situationen zu erwarten haben. Sie haben sich mit ihrem Berater auf das Risikoprofil geeinigt. Die Situation ist unter Kontrolle und ruhig. Die Beratungskunden waren in diesen Tagen im Rausch. Sie handelten viel, sie sprachen ständig mit ihren Vermögensverwaltungsberatern. Es wurde viel Geld verdient, es ging viel Geld verloren. Auch Depotkunden, die selbständig ohne Beratung entscheiden, taten dasselbe, aber nach ihrer eigenen Einschätzung.

Was wird sich in diesen Zeiten ändern?

Ich denke, viele Entscheidungsträger werden verstehen, dass es tatsächlich effektiv und effizient ist, von zu Hause aus zu arbeiten. Es wird jetzt auch erkannt, wer tatsächlich einen Beitrag leistet und wer nicht. Das bedeutet, dass einige Leute entlassen werden, was den Sozialstaat zusätzlich belastet. Es bedeutet aber auch, dass in Zukunft mehr Wert auf Leistung gelegt wird. Leistung am Arbeitsplatz oder von zuhause aus, Leistung für den Kunden, Leistung für die Industrie.



Quelle: Boston Consulting Group, Global Wealth Report 2019

Die jüngsten Zahlen des Schweizer Bankenplatzes zeigen, dass das Land nach wie vor der führende Finanzplatz für grenzüberschreitende Vermögen ist. Warum ist dies so? Weil er von allen relevanten Agenturen das beste -AAA- Rating genießt und in der Lage ist, Talente aus der ganzen Welt anzuziehen, um die Kundenerfahrung im Bankgeschäft zu unterstützen.

Im Gegensatz zu den Nachbarländern verfügt die Schweiz über Reserven. Vergleicht man die Verschuldung in Prozent des BIP, so liegt die Schweiz bei 37%, Deutschland bei 85%, Grossbritannien bei 93%, Frankreich bei 98% und die EU bei 87%. Japan mit 223%, Singapur mit 114% und - China mit 17%.

Wie geht es jetzt weiter?

Ich glaube, dass die Schweiz dank ihrer relativ strikten Politik ihre führende Position auf dem globalen Vermögensverwaltungsgeschäft verteidigen kann. Ich glaube auch, dass der Wert der realen Leistung von Kunden anerkannt wird. Und ich glaube, dass die schiere Menge an talentierten Menschen aus allen Nationen, die in der Schweiz versammelt sind, dazu beitragen wird, die Schweiz erfolgreich aus der Krise zu führen. Die Schweiz wird vereint und stark am Ende dieses Cauchemars stehen. Der Sommer steht vor der Tür.

Ariel Sergio Goekmen-Davidoff

 **Swiss private banking – Spring 2020**

Just were wealthy clients dining joking with their private bankers in the richly decorated restaurant Kronenhalle in Zürich under paintings of contemporary painters from Georges Braque to Marc Chagall and discussing their immense winnings of last year – and now not only this restaurant is closed but also all the other fabulous dining places all-over the country. All cultural life like at the great Zurich opera house and other places ceased to exist. Like this, the same nightmare around the globe.

What has also come to an abrupt end is the forever lasting bull trend at the world's stock exchanges. Fear took over Greed. Client meetings are all cancelled and switched to telephone or video conferences, which work remarkably well. The times are definitely gone where the one was promoted who left the office last. Now real performance and client focus is in demand, all hollow ornamented arabesques are gutted and gone.

What does the wealth management industry experience currently?

According to Swiss regulations, you are either classified as a custody client, an advisory client or a portfolio management client. The latter were briefed what to expect. With their advisor they agreed on the risk profile, and they understand what their portfolio does. The situation is under control and calm. Advisory clients were frenzy these days. They transacted a lot, they spoke to their wealth management advisors continuously. Much money was made, much money was lost. Custody clients who decide without advice also did the same thing, but according to their own opinion.

What will change in these days?

I think, many a decision maker will acknowledge that working from home is actually effective and efficient. This is a game changer. This also means, that decision makers will see, who is actually contributing and who is not. This means a couple of people will be laid off, adding to the burden of the social state. But it also means that in future more focus will be put on performance. Performance at the work place, performance for the client, performance for the industry.

The latest figures of the Swiss banking centre show that the country still is the leading financial centre for cross-border assets. Why is this so? Because it enjoys a –AAA- Rating by all relevant agencies and is able to attract talent from all-over the globe to support the client experience in banking.

Contrary to neighbouring countries, Switzerland has got reserves. Comparing debt as a percentage of GDP, Switzerland stands at 37%, Germany at 85%, UK at 93%, France at 98% the EU at 87%. Japan at 223%, Singapore at 114% and – China at 17%.

Where do we go from here?

I believe that Switzerland will be able to defend its leading position in the global wealth management market thanks to its relatively austere policy. I believe that the value of real performance is recognized by wealth owners universally. I believe the sheer amount of talented people from all nations assembled here will help to propel Switzerland out of the crisis successfully. Switzerland will stand united and strong at the end of this cauchemar. Summer is coming!