

# UMFASSENDE FINANZPLANUNG BEI EINER PRIVATBANK

Die Privatbanken in der Schweiz werden häufig als reine Vermögensverwalterinnen wahrgenommen. Die Geschäftsbeziehungen zwischen Kunden und Kundenberatung sind langjährig.

VON JÖRG SPÄNI



**JÖRG SPÄNI**  
ist Finanzplaner CFP  
bei der Bank Julius Bär

Die Familien sind teilweise über Generationen mit der Bank verbunden, man kennt sich gut. Dreh- und Angelpunkt in der gesamten Beziehung sind die Kundenberater. Zentral geführte Call Center, die als Eingangskanal und Unterstützung dienen, sind verpönt und gibt es bei Privatbanken kaum. Es herrschen ideale Voraussetzungen für die Dienstleistungen der umfassenden Finanzplanung in den unterschiedlichen Lebensphasen.

Die meisten Häuser pflegen demnach eine schlagfertige und professionelle Finanzplanungsorganisation. Viele Privatbanken verfügen zudem über ein durchwegs kompetitives Kreditgeschäft. Die Spezialisten der umfassenden Finanzplanung sind in die Bereiche Finanzplanung, Erbschaftsberatung, Steuerberatung und Vermögensstruktur eingeteilt. Organisatorisch sind diese Teams entweder direkt in der Linie, also im entsprechenden Markt, oder zentralisiert in einer Stabsorgani-

sation angesiedelt. Damit die Spezialisten fachlich auf dem neuesten Stand sind, stehen unterstützend interne Stellen wie Rechtsabteilung, Marketing oder eine eigene Fachführung zur Seite.

#### Rundum-Service

Viele Kundenbeziehungen sind nicht nur mit der Schweiz verbunden, sondern häufig auch international verknüpft. Die Lebensumstände und die Geschäftsbereiche der Familien ändern sich stetig. Genau hier profitieren die Kunden von den zusätzlichen Dienstleistungen der Finanzplaner bei Privatbanken. Diese decken nämlich nicht nur ihren Heimmarkt ab, sondern suchen und bieten Lösungen – bereichsübergreifend und international. Im Vergleich zur klassischen Finanzplanung erweitern sich die abzudeckenden Themenfelder für die Finanzplaner deshalb um ein Vielfaches. In Fachgebieten wie der Nachfolge, Stiftungen, der Family-Office-Betreuung, Immobilientransaktionen oder Vermögensstrukturierungen müssen sie zusätzlich fit sein. Dieser Rundum-Service, der sehr nahe Kontakt mit den Kunden in der Vermögensverwaltung und der regelmässige Austausch mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung pflegen die Kontinuität der Geschäftsbeziehung.

Die Privatbanken sind allerdings oft zu klein, um die Fülle von möglichen Bedürfnissen und Anfragen via interne Finanzplanung selber bedienen zu können. Je grösser das Institut ist, desto mehr Dienstleistungen werden

intern erbracht. Viele Privatbanken verfügen zusätzlich über ein breit abgestütztes Netzwerk von externen Partnern. Das Partnernetzwerk reicht von Anwälten und Treuhändern über Liegenschaftsspezialisten bis hin zu gemeinnützigen Institutionen.

#### Einsatz auf Abruf

Die Finanzplaner sind keine Bankkundenberater im eigentlichen Sinn. Sie führen kein eigenes Kundenbuch. Diese organisatorische Gliederung ist mitunter der wohl grösste Unterschied zur selbstständigen Finanzplanerzunft. Diese steht im ständigen Kontakt mit ihren Kunden. Die Finanzplaner und alle anderen Spezialisten bei Privatbanken werden bei Bedarf durch die Kundenberater aufgeboden. Selbstredend, dass hier ein guter und enger Kontakt zwischen beiden Parteien bestehen muss. Ist das Mandat erledigt, betreut der Kundenberater die Kunden alleine weiter. Die Spezialisten der umfassenden Finanzplanung ziehen sich zurück. Sie schliessen die Beratung ab und verrechnen den Kundenberatern oder dem Kunden direkt das Honorar.

Die Leistungen der Spezialisten der umfassenden Finanzplanung werden unter anderem an den verrechenbaren Honoraren gemessen. Die Incentivierung und die Höhe bzw. Art der zu erreichenden Ziele werden einmal jährlich festgelegt. Die Mitbestimmungsmöglichkeiten sind je nach Institut unterschiedlich. Das primäre Ziel der umfassenden Finanzberatung sollte allerdings

nicht in der Generierung von Honorarerträgen oder sonstigen «Volumenzielen» liegen, sondern in der unabhängigen und professionellen Beratung.

Die nächsten Schritte und Aufgaben aus dem Beratungsmandat werden in einer Agenda erfasst. Die Agenda steht dem Kundenberater und den Kunden zur Verfügung. Wird ein nächster Schritt, eine Aufgabe fällig, kontaktiert die Finanzplanung die Kundenberater und diese wiederum die Kunden. Auf den ersten Blick scheint dieser Einsatz auf Abruf für die Spezialisten umständlich. Sie müssen sich jedes Mal aufs Neue in die aktuelle Situation des Kunden einarbeiten. Auf der anderen Seite stellt gerade diese neuerliche Herangehensweise dem Kunden eine unabhängige und professionelle Beratung sicher. Die Bank wiederum bindet die Kunden mit dem Einbezug verschiedener Spezialisten näher an das eigene Institut.

In Zeiten, in denen sich die Finanzbranche mit dem digitalen und regulatorischen Wandel beschäftigt, ist es umso wichtiger, die Kunden und deren Bedürfnisse nicht zu vergessen. Wenn die Privatbanken die Zeichen der Zeit richtig lesen und vorausschauend handeln, können sie mit Hilfe der umfassenden Finanzplanung neue und moderne Beratungsstandards im Schweizer Private Banking setzen.