

Wie überzeugen zugeknöpfte Privatbanken die Kundschaft?



Die Privatbank Rahn+Bodmer hat eine moderne Innenausstattung. (Bild: PD)

Privatbanken knausern oft mit Informationen über sich selbst. Kunden können die Geldhäuser aber dennoch anlocken, wie Rahn+Bodmer zeigt.

Schweizer Privatbanken geniessen weltweit einen Ruf für Diskretion, Service und Finanzkompetenz.

Doch in einer Zeit, in der Transparenz in der Finanzwelt immer wichtiger wird, stehen diese Geldhäuser vor der Herausforderung, Kunden anzuziehen, ohne dabei ihre traditionelle Zurückhaltung aufzugeben.

Langfristiges Wohlergehen

Eine der Stärken von Privatbanken liegt in der Fähigkeit, langfristige Beziehungen mit ihren Kunden aufzubauen. Anstatt kurzfristige Gewinne zu maximieren, legen Privatbanken den Fokus meist auf nachhaltige Partnerschaften.

Dies bedeutet, sich auf das langfristige Wohlergehen ihrer Kunden zu konzentrieren, was wiederum das Vertrauen stärkt.

Doch wie machen dies Schweizer Privatbanken ganz konkret?

Das Wirtschaftsnews-Portal **muula.ch** pickte die älteste Privatbank der Schweiz heraus und fragte bei Rahn+Bodmer an, den Jahresbericht zu erhalten, um sich ein Bild von dem Geldhaus machen zu können.

Weitere Infos auf Anfrage

Die Zürcher Privatbank dankte daraufhin per E-Mail für das Interesse.

Einen Jahresbericht publiziere das Kreditinstitut aber nicht, da das Unternehmen keine Bilanz und Ertragsrechnung veröffentliche, teilte Rahn+Bodmer auf die Anfrage von **muula.ch** mit.

Für weitere Fragen oder zusätzliche Informationen stünde das Geldhaus jedoch gerne zur Verfügung, hiess es höflich.

Verweis auf Treuhänder und Finma

Doch woher wissen Kunden oder potenzielle Kunden, wie solide das Bankhaus ist? Auf der Webseite finden sich ja lediglich ein paar Angaben und Kennzahlen. So verfügt das Bankhaus seit über 100 Jahren über eine Börsenzugehörigkeit in Zürich und das Eigenkapital sei grösser als 200 Millionen Franken.

Aber ohne die Risiken zu kennen, können Externe gar nicht einschätzen, ob der Wert dieser Kennzahl viel oder wenig ist.



Seit über einem Jahrhundert agiert Rahn+Bodmer in Zürich an der Börse. (Bild: PD)

Rahn+Bodmer Co. empfehle sich nicht öffentlich zur Annahme fremder Gelder und darum bestünde keine Pflicht, die Bilanz und Erfolgsrechnung zu veröffentlichen, hiess es in einem Statement der Bank.

Wie alle Bankinstitute revidiere eine externe Revision auch Rahn+Bodmer, und es sei selbstredend, dass das Geldhaus der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht Finma unterstütze, erklärte die Bank weiter.

Risikoarme Geschäftspolitik

Eine Besonderheit einer Personengesellschaft sei, dass die Eigentümer / Partner unlimitiert auch mit ihrem Privatvermögen für die Verbindlichkeiten der Bank hafteten, hiess es zudem.

Entsprechend konzentrierte sich Rahn+Bodmer auf das Anlagegeschäft, hätte eine risikoarme Geschäftspolitik und vergebte nur selektiv Grundpfand- sowie wertschriftengesicherte Kredite an die Kundschaft, beschrieb das Geldhaus sein Geschäftsmodell.

Allerdings können Kunden auch mit der pauschalen Angabe einer persönlichen Haftung der sechs Teilhaber nicht viel anfangen, weil ja nicht klar ist, wie viel da an Haftungskapital überhaupt zur Verfügung steht.

Kaum Gegenparteirisiko

Sämtliche Anlagen, welche Rahn+Bodmer für die Kundschaft tätigt, seien aber ohnehin bei einer externen Depotstelle verwahrt, gab das Geldhaus ausserdem an.

Die Kundenanlagen seien entsprechend nicht Bilanz-aktiv, und es entstünde somit kein mögliches Gegenparteirisiko mit der Privatbank, so die Verantwortlichen weiter.

Einzig die liquiden Mittel, welche auf dem Kontokorrent gehalten würden, hätten ein «per se» ein Gegenparteirisiko mit dem entsprechenden Bankinstitut.

Milliarden an Kundengeldern

Rahn+Bodmer betreut laut dem Statement zu über 70 Prozent Kundschaft, welche in der Schweiz domiziliert sei.

Das Geldhaus habe mit über 200 Millionen Franken ein sehr hohes Eigenkapital, welches die Anforderungen der Aufsichtsbehörde bei weitem übersteige.

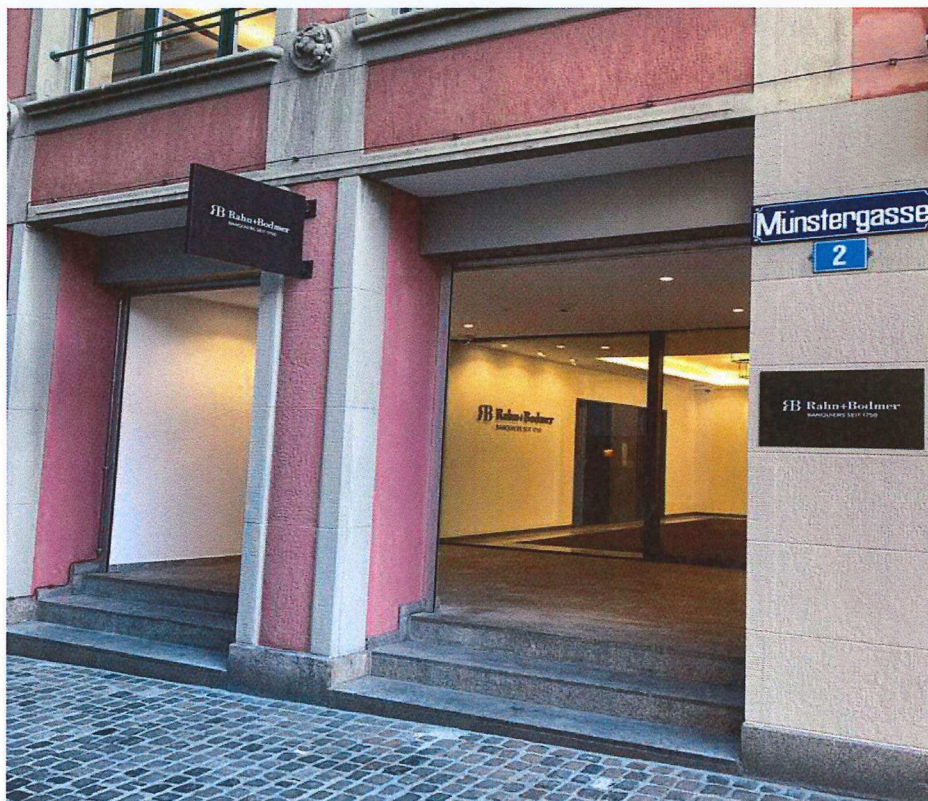


Bild: PD

Die Bank verwaltete aktuell rund 15 Milliarden Franken an Kundengeldern, was verdeutlicht, dass doch ein grosses Vertrauen bei der Kundschaft besteht.

Modernes Design

Last, but not least, sei Rahn+Bodmer Co. bereits im Jahr 1750 gegründet worden und sei damit die älteste, aktive Privatbank in der Schweiz, so das Geldhaus stolz.

Und wer auf das moderne Design der Büroausstattung für die rund 200 Mitarbeiter schaut, mit der sich etwa die Architektur- und Handwerksfirmen im Internet rühmen, sieht auch, dass das Geldhaus alles andere als verstaubt ist.

Die Herausforderung für Schweizer Privatbanken liegt darin, all diese Vorteile der traditionellen Werte zu bewahren, während sie sich den neuen Realitäten einer transparenteren Finanzwelt stellen.

Mit den Argumenten, dass die Privatbank die Wertschriften nicht selbst verwahrt und auch sonst nur wenig Risiken eingeht, ist für eine Vertrauensbildung bei der Kundschaft offenbar schon viel getan.

26.11.2023/kut.