MAERKI BAUMANN & CO. AG

PRIVATBANK

Journal

Agilität –
Den Wandel gestalten

Digitale Vermögenswerte –
Krypto – aber nicht mehr kryptisch!

Liebe Leserin, lieber Leser

Früher lautete die Maxime: Die Grossen schlucken die Kleinen. Dann hiess es: Die Schnellen fressen die Langsamen. Heute würde ich noch ergänzen: Die Digitalen überholen die Analogen.

So präsentiert sich, etwas salopp auf den Punkt gebracht, die Situation im Private Banking. Grösse ist in unserer Branche längst kein Erfolgsrezept mehr. Gerade kleinere Privatbanken, zu denen Maerki Baumann gehört, können sich im dynamischen Umfeld durch Agilität und Flexibilität einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil erarbeiten.

Die rasche Ausrichtung auf neue Kundenbedürfnisse, kurze Entscheidungswege, das stete Anpassen des Geschäftsmodells und die Erschliessung technologischer Innovationen von Drittfirmen ermöglichen es uns, mangelnde Skaleneffekte mehr als wettzumachen. Dass wir eine überschaubare Unternehmensgrösse haben, betrachte ich als ganz wesentlichen Vorteil.

Lesen Sie ab Seite 3, wie der Wandel in der Finanzbranche bei uns neue Kräfte freisetzt. Ab Seite 6 erfahren Sie, warum wir als eine der ersten Schweizer Privatbanken eine Krypto-Strategie entwickelt haben und wie unsere Kundschaft davon profitiert.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen.

Beste Grüsse

Dr. Stephan A. Zwahlen
CEO Maerki Baumann & Co. AG

Vertrauen verlangt nach Individualität.

Als moderne Schweizer Privatbank sind wir flexibel. Unsere Dienstleistungen sind persönlich und auf die einzelne Kundenbeziehung zugeschnitten. Der Einsatz von Drittprodukten vermindert Interessenkonflikte, schafft Glaubwürdigkeit und ermöglicht es uns, die Kundenperspektive konsequent einzunehmen. Unsere Anlagelösungen sind modular und so individuell wie unsere Kundinnen und Kunden.

Vertrauen hat Zukunft.

Den Wandel gestalten

Dank ihrer Anpassungsfähigkeit und der Bereitschaft, neue Herausforderungen anzunehmen, haben die Schweizer Banken ihre starke Stellung in der globalen Vermögensverwaltung in der Coronakrise bestätigt.

Schweizer Banken haben bei wichtigen Zukunftsthemen wie Digitalisierung und Nachhaltigkeit die Zeichen der Zeit erkannt. Auch Maerki Baumann nutzte die Pandemie, um sich für die neuen Anforderungen zu wappnen.

Schweizer Banken sind international spitze. Über ein Viertel aller weltweiten, grenzüberschreitend verwalteten Privatvermögen sind auf Schweizer Banken angelegt, mehr als auf jedem anderen Finanzplatz. Zusammen mit den Vermögen der Schweizer Kundschaft handelt es sich um die stattliche Summe von 3’700 Milliarden Franken. Vermögende Kunden aus aller Welt profitieren seit Jahrhunderten von den Vorzügen des Standorts Schweiz mit seinem stabilen politischen System, der starken Währung und der hohen Beratungsqualität.

So verdienstvoll dieser Spitzenplatz auch ist – er könnte dazu verleiten, sich bequem darin einzurichten und die Wettbewerbsvorteile leichtfertig zu verspielen. Um die führende Stellung zu verteidigen, sind grosse Anstrengungen nötig. Denn der Druck kommt von allen Seiten: Neue Wettbewerber wie innovative Fintech-Unternehmen, aber auch etablierte branchenfremde Anbieter drängen in den Markt. Immer neue regulatorische Vorgaben treiben die Kosten in die Höhe. Und die Digitalisierung verändert die Geschäftsmodelle grundlegend.

«Im vergangenen Jahrzehnt erlebten wir einen tiefgreifenden Wandel», sagt Dr. Stephan A. Zwahlen, CEO von Maerki Baumann, «aber die nächsten zehn Jahre dürften sich als noch viel einschneidender erweisen.» Nur wer sich mit einem hohen Agilitätsgrad rasch auf veränderte Kundenbedürfnisse und innovative Technologien einstelle, werde sich im Wettbewerb behaupten können.

Die Coronakrise hat bei den Banken gewaltige Kräfte freigesetzt. Viele nutzten die Pandemie, um die Abläufe und Dienstleistungen stärker digital auszurichten. Kundengespräche finden vermehrt über digitale Kanäle anstatt in der gediegenen Bankatmosphäre statt.

Auch Maerki Baumann investierte im Coronajahr weiter in den Ausbau ihrer IT-Infrastruktur, etwa in die Etablierung der Online-Identifikation, die Lancierung einer Mobile-Banking-App oder die Entwicklung eines Video-Konferenzsystems.

Die Schweizer Banken sind in Bezug auf die Digitalisierung grundsätzlich gut aufgestellt und machten sogar im Coronajahr gegenüber neuen Wettbewerbern Boden gut. Dies zeigt eine aktuelle Studie, die das Swiss Finance Institute (SFI) zum Digitalisierungsstatus von Banken in der Schweiz und Europa erstellt hat. Geht es um die Strategieentwicklung, sind Schweizer Banken sogar führend, wobei sie in der Umsetzung zu marktreifen Angeboten laut den Autoren der Studie noch zulegen müssen.

Künstliche Intelligenz und Robotik ergänzen den persönlichen Kundenkontakt

«Die nächsten zehn Jahre dürften noch viel einschneidender werden.»

Gerade bei der Verlagerung von Kundenkontakten in die digitalen Kanäle ist speziell für Privatbanken wie Maerki Baumann viel Fingerspitzengefühl geboten. Algorithmen können den persönlichen Austausch nicht gänzlich ersetzen, Werte wie Sicherheit und Vertrauen lassen sich kaum per Mausklick vermitteln. «Zur Bildung des Vertrauens ist der persönliche Kontakt zwischen Kunde und Berater von Zeit zu Zeit zwingend», betont Stephan Zwahlen.

Die permanente Anpassung der Dienstleistungen, Strukturen und Abläufe ist ein Gebot der Stunde. Auch mit Blick auf jüngere Kundengenerationen hat Maerki Baumann als eine der ersten Schweizer Privatbanken eine umfassende Krypto-Strategie entwickelt, mit dem Ziel, die erste Adresse für Finanzdienstleistungen in der Krypto-Community zu werden. Auch Privatkunden, die sich für alternative Anlagemöglichkeiten interessieren, können davon profitieren. «Wir sind überzeugt, dass digitale Vermögenswerte künftig fester Bestandteil einer professionellen Anlageberatung und Vermögensverwaltung werden», sagt Stephan Zwahlen.

Finanzplatz Schweiz: Schweizer Banken sind führend in der Strategieentwicklung

Neben der Nachfrage nach digitalen Vermögenswerten steigt auch das Interesse an nachhaltigen Anlagelösungen. Im Zuge von Klimadebatte und Umweltschutz wollen die Anlegerinnen und Anleger ihr Geld gewinnbringend investieren und dabei auch noch Gutes tun. Viele Banken haben ihr Dienstleistungsangebot unter Berücksichtigung nachhaltiger Kriterien ausgebaut, so auch Maerki Baumann: Die Bank ist eine Zusammenarbeit mit der Globalance Bank eingegangen, einer Pionierin in der nachhaltigen Vermögensverwaltung. Welche Bedeutung nachhaltige Anlagen bereits erreicht haben, zeigt eine eindrückliche Zahl: Auf Schweizer Banken sind Gelder im Umfang von 1’200 Milliarden Franken nachhaltig angelegt – und das Wachstum ist ungebrochen.

Lesen Sie mehr im aktuellen Finanzthema «Zukunft des Private Bankings: Das Beste aus der alten und neuen Welt.»

«Wir entscheiden rascher als andere»

Dr. Stephan A. Zwahlen über Kundennähe, Kooperationen mit Partnern und das schwankende Image der Bankbranche.

Herr Zwahlen, wie hat die Coronapandemie das Private Banking geprägt? Im ersten Lockdown erlebten wir einen Schub der Digitalisierung. Im zweiten Lockdown stand die Bedeutung des persönlichen Kontakts im Vordergrund. Kunden und Mitarbeitende vermissten offenkundig den persönlichen Austausch. Dies zeigte uns die Bedeutung unseres hybriden Betreuungsmodells, bei dem digitale Potenziale bestmöglich genutzt werden und gleichzeitig der persönliche Kontakt gepflegt wird.

Welches sind die grössten Herausforderungen, die durch die Digitalisierung entstehen? Die Integration neuer technologischer Möglichkeiten wie die künstliche Intelligenz, Robotik oder Blockchain-Technologie ist eine zentrale Herausforderung. Sie haben das Potenzial, die Branchenlogik fundamental zu verändern. Ich bin eher skeptisch, dass die grossen technologischen Innovationen in den Banken entstehen werden. Neue Anbieter aus dem Fintech-Bereich haben da wohl bessere Chancen.

Was bedeutet das für Maerki Baumann? Wir haben nicht den Anspruch, alles selber zu machen, sondern wählen den Weg über Kooperationen, die eine Win-Win-Situation versprechen. Während wir über die nötige Erfahrung und Stabilität verfügen, um das Vertrauen der Kunden zu gewinnen, können uns Fintech-Unternehmen teils sehr attraktive technologische Lösungen liefern. Über solche Kooperationen können wir unserer Kundschaft Zugang zu innovativen Technologien und zusätzlichen Anlagelösungen verschaffen.

Hat Ihre Bank die kritische Grösse? Die überschaubare Unternehmensgrösse von Maerki Baumann werte ich nicht als Problem, sondern als entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Hochstandardisierte Abläufe lagern wir an spezialisierte Partnerunternehmen aus. Wir sind nahe an der Kundschaft, orientieren uns an deren Interessen und entscheiden rascher als viele Konkurrenten. Zudem können wir uns auch in Bereichen profilieren, in denen grössere Mitbewerber Mühe bekunden, etwa im Segment der Nebenwerte.

Wie ist Maerki Baumann in dem Strukturwandel positioniert? Maerki Baumann ist für die Zukunft bestens positioniert. Wir verfügen über die nötige Erfahrung mit Kooperationen, haben mit der Familie Syz ein stabiles, langfristig orientiertes Aktionariat, verfügen über sehr engagierte Mitarbeitende und eine veränderungsfreudige Unternehmenskultur. Wir bieten hoch individuelle Lösungen und können auch komplexe Fragestellungen innert nützlicher Frist bearbeiten. Davon profitieren unsere Kundinnen und Kunden.

Der Ruf der Finanzbranche ist nicht ungetrübt. Wie nehmen Sie die Stimmung wahr? Ich hatte nie das Gefühl, dass unsere Branche besonders populär wäre. Dies hängt wohl mit diversen Skandalen und Exzessen zusammen. Die Rolle der Schweizer Bank bei der effizienten Umsetzung der Coronakreditprogramme hat hier sicher etwas geholfen. Leider werden oft alle Banken in einen Topf geworfen. Es gibt aber in der Schweiz viele kleinere Banken, die ihr Handwerk verstehen und sich unaufgeregt in den Dienst ihrer Kundschaft stellen.

Erfahren Sie mehr im Video-Interview mit Dr. Stephan A. Zwahlen

Dr. Stephan A. Zwahlen
CEO Maerki Baumann & Co. AG

Krypto – aber nicht mehr kryptisch!

Die Krypto-Strategie von Maerki Baumann tritt in die nächste Phase: Neu bietet die Bank auch Anlageberatung für digitale Vermögenswerte an.

Kundinnen und Kunden von Maerki Baumann zeigen ein zunehmendes Interesse an Krypto-Währungen. Immer öfter werden die Beraterinnen und Berater nach Einschätzungen gefragt: Was sind Krypto-Währungen überhaupt, halten Krypto-Währungen, was sie versprechen? Wie erhalte ich Zugang zu ihnen? Stehen die jüngsten Marktverwerfungen einer Investition entgegen? Diese und ähnliche Fragen zeigen, wie hoch der Bedarf nach verlässlichen Informationen und Beratung rund um die aufstrebende Anlageklasse ist.

Maerki Baumann hat als eine der ersten Schweizer Privatbanken das Potenzial von Krypto-Währungen erkannt und Dienstleistungen rund um digitale Vermögenswerte entwickelt. Zunächst hat sie ein Angebot für Blockchain- und Krypto-Unternehmen etabliert und dieses später durch den Handel und die Verwahrung von digitalen Vermögenswerten ergänzt. Nun wird das Angebot durch eine umfassende Anlageberatung für digitale Vermögenswerte komplettiert. Damit ist Maerki Baumann in der einzigartigen Lage, traditionelle und digitale Vermögenswerte integriert zu berücksichtigen – und so das Beste aus der alten und neuen Welt zu kombinieren.

Kunderaterinnen und Kundenberater erarbeiten im Rahmen der Anlageberatung mit Unterstützung ausgewiesener Spezialisten attraktive Anlageempfehlungen, die dem Kontext eines diversifizierten Portfolios Rechnung tragen.

Da die dynamische Krypto-Welt für viele eine Herausforderung darstellt, sind wir von Maerki Baumann gerne bereit, Wissen zu vermitteln, Unsicherheiten auszuräumen und über die Chancen und Risiken der neuen Anlageklasse zu diskutieren. Ziel ist es, dass sich jede Kundin und jeder Kunde eine fundierte Meinung über den Einsatz von digitalen Vermögenswerten bzw. Krypto-Währungen bilden und so die Anlageentscheidungen informiert treffen kann.

Unser Angebot

Lernen Sie unsere Dienstleistungen für Privatkunden kennen – damit Krypto nicht kryptisch bleibt:

- Handel von Krypto-Währungen wie Bitcoin, Ethereum oder Litecoin sowie Umtausch in alle gängigen Fiat-Währungen wie Schweizer Franken, Euro oder Pfund Sterling
- Handel von sogenannten Token im gängigen ERC-20-Standard
- Handel von Fonds und strukturierten Produkten mit Krypto-Währungen als Basiswerte
- Schnelle und zuverlässige Auftragsabwicklung zum bestmöglichen Preis
- Verwahrung von digitalen Vermögenswerten nach höchsten Sicherheitsstandards im persönlichen «Wallet»
- Verwaltung und Verwahrung von digitalen und traditionellen Vermögenswerten in einer integrierten Gesamtlösung
- Höchste Beratungsqualität entlang der Richtlinien des Schweizer Finanzdienstleistungsgesetzes (FIDLEG) sowie der Finanzmarktrichtlinie der Europäischen Union (MiFID)
- Persönlicher Austausch mit ausgewiesenen, erfahrenen Krypto-Spezialisten
- Individuelle Kurzschulungen gemäss individuellen Bedürfnissen

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Treten Sie mit uns in Kontakt. Wir freuen uns, Sie mit unserer Expertise zu unterstützen.

Erfahren Sie mehr:
Digitale Vermögenswerte –
alles aus einer Hand

Marcel Spalinger,
Mitglied der Direktion,
Leiter Krypto Desk

Bitte beachten Sie, dass wir die in dieser Broschüre genannten Krypto-Dienstleistungen aufgrund der deutschen Regulierung für unsere Kundinnen und Kunden mit Domizil Deutschland aktuell nur eingeschränkt erbringen können. Wir bieten hier im Krypto-Bereich den Handel, die Verwahrung sowie die Anlageberatung für Zertifikate, Fonds und strukturierte Produkte an, welche die digitalen Vermögenswerte abbilden.

1. BILANZ
Privatbanken
Private-Banking-Rating
2021

Wir sagen Danke!

Hohe Qualität und Konstanz in der Kundenbetreuung – dies zeichnet uns aus. Wir sagen Danke für die grossartige Anerkennung unserer Leistungen, die auf der ehrlichen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unserer geschätzten Kundschaft basieren.

Wir sind bestrebt, unseren Fokus auf die individuellen Bedürfnisse und Wünsche unserer Kundinnen und Kunden sowie auf die nachhaltige Entwicklung ihres Vermögens zu legen. Denn Vertrauen ist das Fundament einer langjährigen Partnerschaft.

Vertrauen hat Zukunft. Dafür stehen wir ein.

WICHTIGE RECHTLICHE HINWEISE: Diese Publikation dient ausschliesslich Informations- und Marketingzwecken. Sie stellt keine Anlageberatung oder individuell-konkrete Anlageempfehlung dar. Sie ist kein Verkaufsprospekt und enthält weder eine Aufforderung noch ein Angebot oder eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Anlageinstrumenten, Anlagedienstleistungen oder zur Vornahme sonstiger Transaktionen. Maerki Baumann & Co. AG erbringt keine Rechts- oder Steuerberatung und empfiehlt dem Anleger, bezüglich der Eignung von solchen Anlagen eine unabhängige Rechts- oder Steuerberatung einzuholen, da die steuerliche Behandlung von den persönlichen Verhältnissen des Kunden abhängt und stetigen Änderungen unterworfen sein kann.

Redaktionsschluss: 31. Mai 2021
Maerki Baumann & Co. AG | Dreikönigstrasse 6 | 8002 Zürich
T +41 44 286 25 25 | info@maerki-baumann.ch