

# Authentizität zählt

**TRADITION** *Gutes Family Banking steht heute für ein Denken in Generationen und nicht in Quartalen.*

*Martin H. Bidermann  
und Jay Bidermann*

Eine Familie ist ein komplexes Gebilde, das viele Stakeholder mit den unterschiedlichsten Interessen und Bedürfnissen vereint. Besonders spürbar sind die Unterschiede, wenn der Familie auch noch ein oder mehrere Unternehmen gehören. Was Familienmitglieder und Geschäftsinhaber langfristig zusammenhält und stärkt, sind Tradition, gemeinsame Werte und Kontinuität, aber ebenso der Wille neuen Entwicklungen gegenüber offen zu sein und Chancen zu ergreifen.

Auch die Vermögensverwaltung und die Anlagestrategie einer Familie sollten sich nach diesen Eckpfeilern ausrichten. Dabei ist es hilfreich, wenn die Bank und ihre Vertreter mit den Eigenheiten einer generationenübergreifenden Familienstruktur vertraut sind. Idealerweise spiegeln die Geschichte und die Struktur einer Bank diejenigen einer Familie. Dadurch ist sichergestellt, dass die Berater die Bedürfnisse und Anliegen ihrer Kunden aus eigener Erfahrung kennen. Die Begegnung findet auf Augenhöhe statt – von Familie zu Familie.

## **BERATUNG AUF AUGENHÖHE**

Kunden einer Privatbank, die seit Generationen durch dieselben Familien geführt wird und die viele Familien zu ihren Kunden zählt, dürfen damit rechnen, dass ihre Ansprechpartner mit ihren Anliegen vertraut sind. Im persönlichen Gespräch werden praxisnahe Szenarien beleuchtet, Erfahrungen ausgetauscht und Strategien erarbeitet. Eine nachhaltige Auslegeordnung berücksichtigt immer auch die nächste Generation, denn zu den Dienstleistungen für eine Familie gehört ein Denken in Generationen und nicht in Quartalen.

Die Substanzerhaltung und das langfristige Vermehren des Familienvermögens haben oberste Priorität. Deshalb gilt es, bei Investitionsentscheidungen alle Risiken anhand der individuellen Bedürfnisse sorgfältig abzuwägen. Es ist absolut zentral, dass dabei die Kundschaft und ihre Werthaltung im Vordergrund stehen und nicht die Interessen der Bank. Vertrauensbildende Signale sind, wenn die Bank auf eigene Produkte wie Anlagefonds verzichtet oder zumindest Interessenkonflikte offenlegt. Zur Beratung auf Augenhöhe gehört auch, dass die Kunden das Geschäftsmodell der Unternehmen, in denen sie investiert sind, verstehen. Unter solchen Voraussetzungen können sie auch in Krisenzeiten gelassen bleiben, denn sie wissen, dass ihre Investitionen kurzzeitige Verwerfungen überdauern, weil sie langfristig durchdacht sind.

Nachhaltigkeit ist nicht erst seit der jüngeren Vergangenheit integraler Teil einer Familienbank. Die Stabilität im Unternehmen selbst gehört ebenso dazu wie das sorgfältige Auswählen von Qualitätsunternehmen zu Investitionszwecken. Generationen-Banking bedeutet, nicht in Börsenentwicklungen zu investieren, sondern in zukunftsfähige Qualitätsunternehmen.

Diese zeichnen sich dadurch aus, dass sie wirtschaftlich gut aufgestellt und solide finanziert sind. Genauso wichtig ist eine nachhaltige Entwicklung des Unternehmens stehen. So ist der Umgang mit Ressourcen für eine Firma genauso zu beurteilen wie soziale Aspekte der Produktion, an Standorten und bei den eigenen Mitarbeitern.

## **GEFESTIGTES PORTFOLIO**

Gerade eine Familienbank, die über Generationen verschiedenste Zyklen, Krisen und Veränderungen erlebt hat, kann in der Beurteilung und der Auswahl von Investments aus der Erfahrung einen Mehrwert bringen. So ergibt sich ein widerstandsfähiges, gegen Reputationschäden und wirtschaftliche Krisen gefestigtes Portfolio, das über kommende Generationen Bestand haben wird.

Die klassische Vermögensverwaltung und die Anlageberatung sind die Kernkompetenzen einer Privatbank. Zu einer umfassenden Beratung für Familien gehören aber auch individuelle Vorsorgelösungen, eine umsichtige Nachlassplanung und Unterstützung bei Steuerthemen. Weitere Bereiche sind die Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen, Hypotheken und andere Finanzierungsbedürfnisse. Ein wichtiger Aspekt sind auch philanthropische Anliegen. Gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen, ist für viele Familien eine Selbstverständlichkeit. Kann der Finanzberater diese Bereiche nicht gesamtheitlich selbst abdecken, so dürfen Kunden einer Familienbank erwarten, dass sie über ein Netzwerk von Spezialisten für alle Bedürfnisse verfügt.

Man mag nun fragen, ob in Zeiten von künstlicher Intelligenz persönliche Gespräche und Netzwerke überhaupt noch relevant sind. Klar ist: Digitale Angebote spielen eine wichtige Rolle. Sie sollten überall dort zum Einsatz kommen, wo sie Mehrwert schaffen oder eine Zeitersparnis bringen. Doch kein Algorithmus wird das wiederkehrende Gespräch und über Jahrzehnte entstandene Beziehungen ersetzen können. Standardisierte Produkte haben mit Familien-Banking nichts zu tun.

*Martin H. Bidermann, Partner,  
dritte Generation, Jay Bidermann,  
Kundenberater, vierte Generation,  
Rahn+Bodmer Co.*