

«Es gilt High Touch vor High Tech»

MARTIN BIDERMANN UND SIMON RAHN Die beiden Privatbankiers schauen auf 275 Jahre Rahn+Bodmer Co. zurück. Sie sprechen sich für persönlichen Kontakt in Zeiten des technologischen Fortschritts aus und betonen die Bedeutung von Vertrauen und Beständigkeit. Im Anlegen verfolgen sie einen defensiven Ansatz und bevorzugen Schweizer Qualitätstitel. Den Bitcoin findet man in den Portfolios hingegen nicht.



Herr Bidermann und Herr Rahn, Glückwunsch zum Jubiläum. Was sind die Gründe der Langlebigkeit?
Martin Bidermann: Wir denken in sehr langen Zeitabschnitten und fällen unsere Entscheidungen nicht von Quartal zu Quartal sondern von Jahrzehnt zu Jahrzehnt. Dabei hilft, dass wir als Personengesellschaft keine Zahlen publizieren müssen, denn so können wir konservativer buchführen und aktivieren grundsätzlich keine Investitionen.

Ist es schwieriger, in solch langen Zeitabschnitten zu denken?
Bidermann: Nein, im Gegenteil. Es gibt bei uns keine politischen Entscheidungen, die zuweilen auch impulsiv gefällt werden. Alle Entscheide werden zum Wohle der Bank getroffen, und gerade bei zukunftsgerichteten Themen wird der Ball den jungen Partnern zugespielt. Sie sind es schlussendlich, die am meisten davon betroffen sind.
Simon Rahn: Unser neues Bürogebäude ist ein gutes Beispiel. Als der Bau geplant wurde, war ich noch etwa sechs Jahre von der Partnerschaft entfernt, trotzdem wurde ich stark einbezogen. Schliesslich soll das Gebäude auch in zwanzig Jahren unseren Anforderungen gerecht werden.

«Wir können dem Bitcoin zurzeit wenig abringen und sehen den Mehrwert nicht.»
Martin Bidermann

In welchen Bereichen profitieren die älteren Partner, wie Sie, Herr Bidermann, von den jungen?
Bidermann: Ganz grundsätzlich ist es für uns einerseits wichtig zu wissen, wie die junge Generation denkt. Schliesslich müssen wir die Bank so aufstellen, dass sie auch für die Kundenschaft der Zukunft attraktiv ist. Daher ist die Sichtweise der jungen Partner sehr wertvoll. Andererseits bringen sie ihren jugendlichen Hunger und ihre Vitalität ein.

Herr Rahn, was lernen Sie von Routinieren wie Herrn Bidermann?

Abgesehen von dem Wissen, das die langjährigen Partner über unsere Kunden aufgebaut haben, ist es vor allem die gelebte Ruhe. Die ältere Generation hat schon Krisen durchlebt – wie die Finanzkrise 2008 – und gelernt, auch in schwierigen Situationen Ruhe und Zuversicht zu bewahren.

Im Private Banking braucht es vor allem Vertrauen. Wie wird es aufgebaut?
Bidermann: Das stimmt. Vertrauen ist eine sehr wichtige Komponente im Private Banking, und es entwickelt sich mit der Zeit. Zuerst wird ein Sockelvertrauen aufgebaut, das über die Jahre – dank guter Vermögensverwaltung und -beratung – stetig wächst. Dieses Vertrauen wird dann bestätigt, wenn bestehende Kunden neue Kundenschaft in die Bank einführen. Und schliesslich kulminiert es, wenn die Bank zum Willensvollstrecker auserkoren wird.
Rahn: Vertrauen wird in unserer Branche über Beständigkeit aufgebaut. Die Zuversicht, dass eine Privatbank in zehn, fünfzehn oder dreissig Jahren noch gleich aussieht und nach den gleichen Werten geführt wird, generiert eine Form von Vorhersehbarkeit, die sich in Vertrauen niederschlägt.

Aber die Welt des Private Banking hat sich über die Jahre verändert, richtig?
Bidermann: Das hat sie. Früher wurden vor allem Kundenportfolios verwaltet. Heute wird zusätzlich die Vermögensberatung in diversen Themenfeldern angeboten: Von Steuern und Nachlassregelungen über Finanzplanungen bis hin zu Liegenschaftstransaktionen ist alles dabei. Viele Kunden wollen einfach möglichst wenig Zeit für diese Themen aufwenden und delegieren dies daher an Privatbanken.

Nicht nur die Kundenansprüche haben sich geändert, auch die Technologie schreitet rasch voran.
Rahn: Als Privatbank sind wir kein First Mover, wenn es um die neuesten, fast schon radikalen technischen Veränderungen geht. Vielmehr wird beobachtet, wie sich eine Technologie entwickelt, und es wird fortlaufend evaluiert, ob und inwiefern sie implementiert werden soll.
Bidermann: Schliesslich geht es bei der Anwendung von Technologie in einer Privatbank darum, dass die eigenen Mitarbeiter möglichst effizient arbeiten können. In der Kundenbeziehung jedoch gilt nach wie vor High Touch vor High Tech – der persönliche Kontakt hat Priorität.

In den vergangenen Jahren kamen sogenannte digitale Privatbanken auf den Markt, die genau in die entgegengesetzte Richtung argumentieren.
Bidermann: Wir begrüssen diese Entwicklung, denn es gibt sicherlich Menschen, die sich davon angesprochen fühlen und von dieser Dienstleistung profitieren. Aber die klassischen Privatbanken verlieren unserer Erfahrung nach dadurch keine Kunden.

Rahn: Sobald das Vermögen der Kundschaft grösser wird und eine gewisse Schwelle übertrifft, wächst auch das Bedürfnis nach persönlichem Kontakt. Dann wird die Dienstleistungspalette einer einfacheren digitalen Privatbank meist zu eng, und die Kunden wechseln zu einer klassischen Privatbank.

«Schlussendlich korreliert Rendite auch immer mit Risiko, und unsere Kunden wollen kein volles Risiko.»
Simon Rahn

Das gilt auch für die jüngere Kundengeneration?
Rahn: Spannenderweise gibt es einige Umfragen, die zeigen, dass meine Generation zwar digitale Unterstützung durchaus wünscht, aber trotz allem weiterhin ein starkes Bedürfnis nach persönlichem Kontakt aufweist. Wir sind zwar mit Technologie aufgewachsen, trotzdem vertrauen wir gerade bei grösseren Geldbeträgen nach wie vor eher Menschen als Maschinen.

Wo unterscheiden sich junge Kunden von älteren?
Rahn: Ich glaube, dass sich insbesondere das Tempo verändert hat. Die jüngere Generation ist mit dem Smartphone und der Digitalisierung aufgewachsen und ist sich gewohnt, dass Informationen rund um die Uhr und in ungläublicher Menge abrufbar sind. Junge Kunden sind daher in der Regel besser informiert. Sie stellen mehr kritische Fragen als die Generation vor ihnen.
Bidermann: Einige meiner Kunden sind über die Zeit auch etwas älter geworden. Was dabei auffällt, ist, dass die Kundengespräche sich mit steigendem Alter zunehmend um das Leben selbst drehen und weniger über die Performance des Depots gesprochen wird.

Nicht nur die Kunden verändern sich, sondern auch das Konkurrenzumfeld.
Bidermann: Absolut, die Konkurrenz auf dem Platz hat sich stark verändert. Es hat eine Konsolidierung von Privatbanken stattgefunden.
Rahn: Vor einem Jahrhundert gab es noch rund achtzig unbeschränkt haftende Privatbankiers in Familienbesitz. Heute ist es noch eine Handvoll.

Ist der Bankenplatz Schweiz unter Druck?
Bidermann: Ja, das ist er. Wahrscheinlich ist er auch weniger wichtig als noch vor einigen Jahrzehnten. Die Schweiz hat einige wichtige internationale Exponenten verloren, und die Tendenz zeigt weiterhin eher nach unten.

Betrifft diese Entwicklung auch Sie als Privatbank?
Rahn: Nicht direkt, obschon auch eine Schweizer Privatbank darunter leidet, wenn die Reputation des Bankenplatzes Schweiz bröckelt. Gedient hat es sicher niemandem, was in den vergangenen zwanzig Jahren geschehen ist.

Was hat denn immer die Stärke des Schweizer Bankenplatzes ausgemacht?
Bidermann: Ganz klar die politische Stabilität, die starke Währung, die Berechenbarkeit des Landes und nicht zuletzt die gute Ausbildung des Fachpersonals. An all diesen Faktoren hat sich nichts verändert.

Böse Zungen würden behaupten, die Stärke lag vor allem am Bankgeheimnis.
Bidermann: Das Bankgeheimnis im Sinne von Privatsphäre und Datenschutz gibt es immer noch. Nur gibt es kein Geheimnis mehr vor den ausländischen Steuerbehörden. Das hat sicher dazu beigetragen, dass die Schweiz international an Boden verloren hat. Diese Entwicklung gilt es im Grossen und Ganzen aber als positiv zu bewerten. Es musste kommen, und es kam überraschend spät.

«Junge Kunden sind in der Regel besser informiert. Sie stellen mehr kritische Fragen als die Generation vor ihnen.»
Simon Rahn

Wussten Sie früher, wie hoch der Anteil an unversicherten Konten und Depots war?
Bidermann: Wir konnten es anhand von Kundengesprächen erahnen.

Apropos Depots: Sie bevorzugen den defensiven Schweizer Aktienmarkt. Weshalb?
Bidermann: Wir hatten schon immer einen Home Bias. Es ist unser Heimmarkt, und wir haben hier

eine ruhige Hand. Zudem wollen wir stets in Franken übergewichtet sein. So wählen wir hauptsächlich qualitative Schweizer Einzelaktien und ergänzen die Portfolios unter anderem – wo sinnvoll – mit Drittfonds oder ETF. Zudem raten wir zu physischem Gold. Es ist wichtig, dass das Gold physisch vorhanden ist, sollte man es einmal brauchen.

Sind die Kunden mit der eher defensiven Anlageausrichtung einverstanden?
Bidermann: Ja, denn das Pendel schlägt über die Jahre immer hin und her. Letztes Jahr war kein gutes Jahr für den Schweizer Aktienmarkt, dieses Jahr sieht es nach den Aussagen von Donald Trump so aus, als würde es wieder ein sehr volatiles werden. In anderen Worten: Mal ist die Performance etwas schlechter, mal etwas besser.
Rahn: Schlussendlich korreliert Rendite auch immer mit Risiko, und unsere Kunden wollen kein volles Risiko.

«Kundengespräche drehen sich mit steigendem Alter zunehmend um das Leben und weniger um die Performance des Depots.»
Martin Bidermann

Bitcoin findet man also in Kundenportfolios nicht?
Bidermann: Nein. Wir können dem Bitcoin zurzeit wenig abgewinnen und sehen den Mehrwert nicht. Das heisst aber nicht, dass wir der Blockchain-Technologie gegenüber negativ eingestellt sind.

Andere Schweizer Privatbanken weibeln teils stark für Investments in Bitcoin.

Rahn: Das ist schon nur aus regulatorischen Gründen kompliziert und für uns noch kein Thema. Schliesslich müssen beim Bitcoin – genau wie bei allen anderen Vermögenswerten – die Herkunft sowie der wirtschaftliche Berechtigte eindeutig festgestellt und Schwarzgeld bzw. Geldwäscherei ausgeschlossen werden können. Dafür muss man sich spezialisieren, denn das bedarf umfangreicher Abklärungen. Wie zu Beginn gesagt, wir denken sehr langfristig. Und ob sich dies langfristig wirklich lohnt, wird sich erst noch herausstellen.
Bidermann: Schliesslich muss jede Bank für sich abwägen, in welchen Bereichen sie am ehesten zu neuen Kunden kommt. Unser Fokus liegt hier klar auf traditionellen Schweizer Kunden, unter denen wir konstant mehrere hundert Millionen Franken Neugelder pro Jahr akquirieren konnten.

Interview: Damien Martin

ZU DEN PERSONEN

Martin Bidermann (Bild links) vertritt die dritte Generation der Familie Bidermann im Kreis der Partner. Er absolvierte ein Handelsdiplom und arbeitete danach als Wertschriftenhändler, bevor er in die Bank eintrat. In seiner Freizeit trifft man ihn auf Berg- und Skitouren an. Zudem ist er ehrenamtliches Mitglied des Stiftungsrats der Non-Profit-Organisation Right to Play.

Simon Rahn (rechts) ist angehender Partner und wird die Familie Rahn ab 2026 in der fünften Generation vertreten. Er ist seit 2019 im Finanzwesen tätig und ist – wie sein Vater – gelernter Jurist. Nach dem Abschluss des Studiums arbeitete er in verschiedenen Finanzinstituten, bevor er 2024 definitiv zu Rahn+Bodmer Co. stiess. In seiner Freizeit findet man Rahn auf dem Tennisplatz.

Anzeige

Wo Ihre finanziellen Ziele den Ton angeben.

Ihre ganz persönlichen Vorstellungen verdienen eine individuelle Beratung. Erleben Sie ein Private Banking, bei dem ausschliesslich Ihre Ziele im Mittelpunkt stehen.

EFG Private Banking

ZÜRICH GENÈVE LUGANO CHIASSO Gstaad LAUSANNE LOCARNO ST. MORITZ VADUZ | EFG.COM

