

«Unsere Partner erhalten keine Boni»

Simon Rahn von der ältesten Privatbank der Schweiz – Rahn+Bodmer Co. – erklärt, warum die Führung des Finanzinstituts keine Sondervergütungen bekommt, weshalb die UBS für ihre Staatsgarantie eine «Versicherungsprämie» entrichten sollte und wie sich das Ende des Bankgeheimnisses auf sein Geschäft auswirkte.

Marcel Odermatt

Der Bankenplatz durchlebt seit Jahrzehnten turbulente Zeiten. Bankfusionen, das Ende des Bankgeheimnisses und der Zusammenbruch der Credit Suisse haben die Branche durchgeschüttelt und keinen Stein auf dem anderen gelassen.

Eine Konstante gibt es aber. Seit 275 Jahren erbringt die Privatbank Rahn+Bodmer Co. ihre Finanzdienstleistungen und ist damit die älteste Privatbank der Schweiz. Ob der Siebenjährige Krieg, die Französische Revolution, die Weltwirtschaftskrise, die beiden Weltkriege, die Ölkrise und jüngere Verwerfungen an den Finanzmärkten: Diese Bank hat alle Stürme überstanden und gelernt, in grösseren Zeiträumen zu denken.

Das Finanzinstitut unterscheidet sich dadurch von anderen Banken, dass die Partner mit ihrem gesamten Privatvermögen für das Unternehmen haften. Im Moment verwaltet Rahn+Bodmer Co. Gelder in der Höhe von rund 16,5 Milliarden Franken. Der Anspruch ist, alle Guthaben der Kunden innert Tagesfrist auszahlen zu können. Dafür sorgt auch das Eigenkapital von über 200 Millionen Franken. Die Kommanditgesellschaft beschäftigt rund 200 Mitarbeitende.

Dieses Jahr feiert die Bank ihr 275-jähriges Bestehen, ein Jubiläum, das alle 25 Jahre begangen wird. Simon Rahn empfängt die *Weltwoche* in den Räumlichkeiten der Bank an der Münstergasse 2 im Zürcher Oberdorf, just neben dem Grossmünster, zum Gespräch.

Weltwoche: Herr Rahn, wie viel Geld muss ich bei Ihnen anlegen, damit ich ein Kunde von Rahn+Bodmer Co. werden kann?

Simon Rahn: Dies ist eine meiner Lieblingsfragen, da der Mythos, dass dies mindestens fünf bis zehn Millionen Franken sein müssten, noch weitverbreitet ist.

Weltwoche: Und was ist die Realität?

Rahn: Wir haben keine starre Grenze. Ein anlagefähiges Vermögen von einer halben Million Franken ist eine gute Richtgrösse. Darunter ist eine Zusammenarbeit ebenfalls möglich, wenn mittel- bis langfristig weitere Mittelzuflüsse in Aussicht stehen. Wir denken in Generatio-

nen und nicht in Quartalen. Das Konto meiner dreimonatigen Tochter beläuft sich auf rund 10 000 Franken. Sie ist bereits Kundin unserer Bank. (*Lacht*).

Weltwoche: Ihre Bank hat 275 Jahre Erfahrung: Wie kann man ein Vermögen erfolgreich aufbauen?

Rahn: In den vergangenen 275 Jahren wurde noch kein Patentrezept für den Vermögensaufbau gefunden. Daher ist es ratsam, zunächst zu sparen, das Ersparte anschliessend diversifiziert am Aktienmarkt zu investieren und schliesslich haushälterisch mit dem wachsenden Vermögen umzugehen. Unser Partner Christian Bidermann beschreibt dies treffend mit dem Beispiel: Wenn die Kuh erst einmal erworben werden konnte, sollte man, wenn überhaupt, von der Milch leben können und nicht die Kuh schlachten müssen.

Weltwoche: Was sollte man unter allen Umständen unterlassen?

Rahn: Ein treffendes Bild ergibt sich aus der kürzlichen Osterzeit: nicht alle Eier in denselben Korb legen.

Weltwoche: Im Moment gibt es an der Börse grosse Turbulenzen. Wie sollen sich Anleger verhalten?

Rahn: Im Idealfall sollten sie entspannt sein, da sie nur jenes Vermögen in Aktien investiert haben, auf welches sie in den nächsten Jahren nicht angewiesen sind. Somit sollten sie eine allfällige Korrektur unbeschadet überstehen können. Spekulativ orientierte Anlegerinnen und Anleger können derzeit ihr Glück versuchen.

Weltwoche: Nehmen wir an, Sie hätten 100 000 Franken zur Verfügung. Wie würden Sie das Geld investieren?

Rahn: Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Wäre es mir möglich, auf diese 100 000 Franken in den nächsten fünf bis sieben Jahren zu verzichten, würde ich in ein diversi-

«Man sollte von der Milch leben können – und nicht die Kuh schlachten müssen.»

fiziertes Portfolio aus Schweizer, europäischen und amerikanischen Titeln investieren. Es ist anzumerken, dass der Schweizer Börsenindex SPI im ersten Quartal 2025 die drittbeste Performance der letzten siebzehn Jahre erzielte. Langfristige Anlagestrategien haben sich in der Vergangenheit als erfolgreich erwiesen, wenn man die Entwicklungen der Aktienmärkte der vergangenen Jahrzehnte betrachtet.

Weltwoche: Vermarktet Rahn+Bodmer Co. auch eigene Vermögensprodukte?

Rahn: Nein, Rahn+Bodmer Co. bietet keine eigenen Fonds oder Produkte an. Das hat für die Kundschaft den Vorteil, dass wir unabhängig in ihrem besten Interesse agieren können und keine versteckten Gebühren verrechnen. Wir beziehen auch keine Einnahmen von Drittorganisationen.

Weltwoche: Rahn+Bodmer Co. verwaltet Kundenvermögen in der Höhe von über 16,5 Milliarden Franken. Wie stark hat Ihre Bank vom Kollaps der Credit Suisse profitieren können?

Rahn: Teilweise haben sich Neukundinnen und Neukunden uns zugewandt oder die bestehende Kundschaft hat ihr Vermögen bei uns aufgestockt. Abgesehen davon konnten wir nicht übermässig profitieren, insbesondere aus

Generation fünf übernimmt

Simon Rahn ist Jurist und arbeitete nach dem Studium in verschiedenen Finanzinstituten. 2024 stieg er in fünfter Generation seiner Familie in die Bank ein. Ab Anfang des kommenden Jahres wird der 33-Jährige unbeschränkt haftender Partner von Rahn+Bodmer Co. werden und seinen Vater Christian Rahn, der seit 1990 Teilhaber der Bank ist, ablösen. Seit drei Monaten hat der passionierte Tennisspieler eine Tochter. Er lebt mit seiner (noch) Verlobten in einer Wohnung in Zürich Fluntern. (WW)



«Das CS-Debakel war ein Super-GAU für unsere Branche»: Bankier Rahn.

drei Gründen: Erstens benötigen viele, die gewechselt haben, eine Bank mit vergleichbarem Dienstleistungsangebot. Mit der Breite des CS-Angebots können wir nicht mithalten. Zweitens haben sich viele Kundinnen und Kunden bis dato noch nicht entschieden zu wechseln. Und drittens bin ich überzeugt, dass uns viele Personen noch nicht kennen und daher zu einer anderen, ihnen bekannten Bank gewechselt haben.

Weltwoche: Welche Vorteile haben Privatbanken gegenüber den anderen Finanzinstituten?

Rahn: Vorab eine Präzisierung: Der Begriff «Privatbank» definiert Banken, die nicht teilstaatlich oder genossenschaftlich gehalten werden. Ein klassisches Beispiel ist eine Aktiengesellschaft. Eine Unterkategorie der Privatbanken sind Privatbankiers, die die Rechtsform einer Personengesellschaft haben und unbeschränkt haftende Teilhaber aufweisen. Davon gibt es in der Schweiz nur noch wenige – in Zürich ist Rahn+Bodmer Co. die letzte dieser Banken. Aufgrund der un-

Grösste Risiken: «Der schwindende Rückhalt in der Bevölkerung und in der Politik sowie die Regulierung.»

beschränkten Haftung agieren wir stets verantwortungsvoll mit einem langfristigen Horizont, da wir die Bank an die nächste Generation übergeben möchten. Genau das wünscht sich auch unsere Kundschaft: eine stabile, langfristige, unabhängige und verantwortungsvolle Bankbeziehung.

Weltwoche: Boni sind sowohl bei vielen Banken als auch in der Öffentlichkeit ein viel diskutiertes Thema. Wie geht Rahn+Bodmer Co. in dieser Angelegenheit vor?

Rahn: Unsere fünf Partner erhalten keine Boni. Sie sind Teilhaber unserer Bank. Boni gibt es in unserer Bank nur für die Mitarbeitenden. Und das auch nur, wenn die Bank einen Gewinn erzielen konnte.

Weltwoche: In der Schweiz gibt es nur noch fünf Privatbanken – im Jahr 2000 waren es noch siebzehn. Wie erklären Sie sich diesen Rückgang?

Rahn: Die Mehrzahl der Fusionen oder Umwandlungen in eine Aktiengesellschaft erfolgte aus Gründen der Unternehmensnachfolge. Fehlt eine familieninterne Nachfolgeregelung, erweist sich der Verkauf an eine andere Bank oder die Fortführung in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft häufig als die einfachste Lösung. Es ist schlichtweg so: Hätte der Generationenwechsel bei uns weder in der Familie Rahn, Bodmer noch Bidermann funktioniert, wären wir heute vermutlich ebenfalls keine Personengesellschaft mehr.



Denken in Generationen: Open-Space-Büros von Rahn+Bodmer.

Weltwoche: Privatbanken gelten als verschwiegen. Jetzt versuchen Sie, aktiver zu kommunizieren. «Tue Gutes und sprich darüber», schreiben Sie in den sozialen Medien. Warum dieser Sinneswandel?

Rahn: Ich würde sagen, das ist weniger ein Sinneswandel als vielmehr ein Zeitenwandel. In der Vergangenheit war Diskretion ein Bestandteil unseres Geschäftsmodells und von unserer Kundschaft gewünscht. Seit über einem Jahrzehnt verfolgt Rahn+Bodmer Co. eine Strategie der erhöhten Sichtbarkeit. Diese Entwicklung möchte ich gerne intensivieren. Denn wie Sie bereits angesprochen haben, leisten wir einen wertvollen Beitrag für unsere Kundschaft, unsere Mitarbeitenden und die Gesellschaft. Über diese Leistungen sollten wir aktiv kommunizieren.

Weltwoche: Nach dem Unfall und dem Ausscheiden einer Ihrer Partner aus der Bank im Jahr 2023 kam Kritik auf, Rahn+Bodmer Co. würde nicht offen genug kommunizieren. Warum waren Sie damals so zurückhaltend?

Rahn: Dazu muss man wissen: Rahn+Bodmer Co. ist eine Drei-Familien-Bank. Die Familien Rahn, Bodmer und Bidermann sind seit 1951 gemeinsam Teilhaber der Bank. Den Ausfall von André Bodmer konnten wir daher gut managen, indem wir seine Aufgaben auf die anderen Partner und unsere Kundenberaterinnen und Kundenberater verteilten. Aufgrund seines gesundheitsbedingten Ausfalls war lange nicht sicher, ob André Bodmer zurückkehren kann. Es ist nachvollziehbar, dass die Bank daher mit einer Kommunikation wartete. Als im Januar 2024 klar wurde, dass er nicht als aktiver Teilhaber zurückkehren wird, aber finanziell beteiligt bleibt, hat die Bank dies öffentlich bekannt gegeben.

Weltwoche: Die Kundenbedürfnisse haben sich in den letzten Jahren massiv gewandelt. Wie gehen Sie darauf ein?

Rahn: Im Retailbanking ist eine Veränderung der Kundenbedürfnisse unbestreitbar. Auch in der Vermögensverwaltung und -beratung, wie wir sie praktizieren, hat die Digitalisierung Einzug gehalten. Dennoch suchen unsere Kundin-

nen und Kunden weiterhin primär den direkten Kontakt zu unseren Mitarbeitenden – den «high touch» – und nur unterstützend das Hightech, also die Digitalisierung.

Weltwoche: Sie sind bereits die fünfte Generation in der Bank. Was machen Sie anders als Ihre Vorgänger?

Rahn: Nicht viel. Ich sehe mich als Zahnrad innerhalb der Mehrfamilienpartnerschaft und unserer Geschäftsleitung. Aber sicherlich ist mein Zahnrad etwas technologisch affiner, vertrauter mit den sozialen Medien und jünger im Aussehen als das vorherige Zahnrad – mein Vater Christian Rahn.

Weltwoche: Seit 2014 gibt es das Bankgeheimnis nicht mehr, die Banken geben gegenüber ausländischen Steuerbehörden Auskunft – der sogenannte Informationsaustausch. Wie hat sich diese historische Zäsur auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Rahn: Relativ stark. Vor der Finanzkrise und der Abschaffung des Bankgeheimnisses gegenüber ausländischen Steuerbehörden betreute Rahn+Bodmer Co. etwa 50 Prozent ausländische und 50 Prozent inländische Kundinnen und Kunden. Nach einer rund fünfzehnjährigen Transitionsphase entfallen nun etwas mehr als 70 Prozent der Kundschaft auf den inländischen Bereich und etwas weniger als 30 Prozent auf den ausländischen. Diese Tendenz setzt sich fort – unter anderem aufgrund der Regulierung bei der grenzüberschreitenden Erbringung von Finanzdienstleistungen.

Weltwoche: Die politische Linke möchte jetzt, dass das Bankgeheimnis auch im Inland fällt. Was würde das für Ihre Bank bedeuten?

Rahn: Dies wäre für die Privatsphäre der Schweizer Bevölkerung bedauerlich, weil sie dann noch gläserner werden würde. Für uns hätte es geschäftlich jedoch kaum Relevanz. Ein erhebliches Problem für die Gesellschaft wäre hingegen die Annahme der Erbschaftsteuerinitiative der Juso. Diese Initiative hat bereits erheblichen Schaden angerichtet, der sich bei einer Annahme exponentiell vergrössern würde.

Weltwoche: Was meinen Sie damit?

Rahn: Der bereits entstandene Schaden ist die noch immer bestehende Rechtsunsicherheit, die dazu führt, dass verschiedene potenziell gute Steuerzahler aus anderen Ländern sich nicht in der Schweiz niederlassen. Bei Annahme der Initiative würden womöglich zusätzlich noch viele vermögende Personen die Schweiz verlassen. Grössere KMU könnten ihre Eigenständigkeit nicht mehr beibehalten, weil die Steuerlast eine Nachfolgeregelung verunmöglicht.

Weltwoche: Der Bankenplatz Schweiz steht seit Jahrzehnten unter Druck. Was hat der Reputation am meisten geschadet?

Rahn: Ich sehe drei Punkte: erstens die übermässigen, für die Öffentlichkeit intransparenten Bonuszahlungen. Zweitens die Verantwortungslosigkeit vieler Verwaltungsräte und Bankmanager. Drittens die starke Regulierung im Bankensektor.

Weltwoche: Worauf sprechen Sie hier an?

Rahn: Ich möchte lieber nicht in die unzähligen Beispiele von Boni, Missmanagement und Regulationen eintauchen. Das würde nur Ihre Leser und mich selbst frustrieren.

Weltwoche: Welche Trümpfe können die hiesigen Banken noch ausspielen?

Rahn: Auch hier liegen drei klare Vorteile vor: die vergleichsweise gute politische Stabilität im internationalen Vergleich, der Schweizer Franken als starke Währung und nicht zuletzt die hochwertige Ausbildung des Bankpersonals.

Weltwoche: Einen wohl irreparablen Schaden fügte das CS-Debakel dem Image der Banken zu. Wie konnte dieser Super-GAU passieren?

Rahn: Ich bin mit Ihrer Analyse einverstanden. Das CS-Debakel war ein Super-GAU für unsere Branche. Ich würde dies folgendermassen formulieren: Es glich einer Reihe stetig grösser werdender Dominosteine, die über viele Jahre kontinuierlich umfielen. Interne und externe Beobachter vernahmten die Vorgänge, intervenierten jedoch erst, als die Steine nicht mehr aufzuhalten waren. Bevor der letzte Stein, der Konkurs, fiel, griffen der Bund und die UBS als Stütze ein.

Weltwoche: Im Moment wird gefordert, die UBS müsse ihr Eigenkapital aufstocken. Könnte damit das Risiko dieser systemrelevanten Bank für die Öffentlichkeit verkleinert werden?

Rahn: Nein. In einer derart grossen Vertrauenskrise wäre ein unmöglich hohes Eigenkapital erforderlich, und selbst dann wäre dies

noch unzureichend. Diese Diskussion ist zwar gutgemeint und nachvollziehbar, zielt aber ins Leere. Meiner Ansicht nach wäre eine Abgeltung der tatsächlich bestehenden impliziten Staatsgarantie die einzige sinnvolle Diskussionsgrundlage.

Weltwoche: Wie könnte eine solche Abgeltung aussehen?

Rahn: Eine Möglichkeit wäre, dass die UBS für ihre implizite Staatsgarantie dem Staat eine Art zusätzlicher «Versicherungsprämie» entrichten müsste, um den Staat und damit implizit auch die Bevölkerung für das Risiko, das sie tragen müssen, abzugelten.

Weltwoche: Der Zürcher Finanzplatz spielt für den Wohlstand der Schweiz eine wichtige Rolle. Was ist heute das grösste Risiko für die Banken?

Rahn: Der schwindende Rückhalt sowohl in der Bevölkerung als auch in der Politik sowie die zunehmende Regulierung, die alle Banken betrifft.

Weltwoche: Was erwarten Sie von der Politik? Wie könnte sie die Rahmenbedingungen für Ihre Branche verbessern?

Rahn: Ein besseres Verständnis für die unterschiedlichen Banktypen in der Schweiz ist wichtig. Rahn+Bodmer Co. kann und darf nicht mit einer grossen Universalbank oder einer Kantonalbank gleichgesetzt werden. Als 275 Jahre altes Familienunternehmen streben wir auch in den nächsten 275 Jahren den bestmöglichen Service für unsere Kundinnen und Kunden an. Alle politischen Massnahmen, die dies ermöglichen und erleichtern, sind uns eine grosse Hilfe.

Weltwoche: Zürich wird seit den neunziger Jahren von einer linken Mehrheit regiert. Wie nehmen Sie das Klima in der grössten Stadt des Landes wahr?

Rahn: Dies ist zweifellos ein kontroverses Thema. Grundsätzlich unterstütze ich alle Massnahmen, die der Zürcher Wirtschaft zugutekommen. Dazu zählt beispielsweise die «Steuervorlage 17», über die demnächst abgestimmt wird. Diese Reform wäre vorteilhaft für den Wirtschaftsstandort Zürich. Ich appelliere an Sie, Ihre Stimme abzugeben.

Weltwoche: Wenn Sie einen Blick in die Zukunft wagen. Wie sehen Zürich und sein Bankenplatz in 25 Jahren aus?

Rahn: In Zürich fahren noch Autos und das politische Pendel kehrte in Richtung Kompromiss zurück. Der Bankenplatz wird weitere Rückschläge verdaut haben, ist aber noch immer eine wichtige Stütze für die Zürcher und Schweizer Wirtschaft. Unsere Bank wird sich von einer kleineren mittelgrossen zu einer mittelgrossen Privatbank entwickelt haben mit demselben Versprechen gegenüber unserer Kundschaft wie heute: Wir sind länger für Sie da als jede andere Bank – wertstiftend und verantwortungsvoll.

Fakten statt Meinungen

Präsentiert vom Institut für Schweizer Wirtschaftspolitik IWP

«77 Prozent der Personen, die 2009 für ein Studium in die Schweiz gekommen waren, sind inzwischen wieder ausgewandert.»

Quelle: SEM, 2024

«In der Schweiz liegt der staatliche Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Aktivität (erweiterte Staatsquote) bei 42 Prozent.»

Quelle: EFV, 2023

«Seit 1848 wurden in der Schweiz 75 Prozent der obligatorischen Referenden angenommen.»

Quelle: BFS, 2022

«Von 1960 bis 2020 sind die Kosten des Gesundheitswesens gemessen an der gesamten Wirtschaftsleistung der Eidgenossenschaft von 4,5 Prozent auf 11,8 Prozent gestiegen.»

Quelle: BFS, 2022

«Der Anteil der Gesundheitsausgaben am Budget der Kantone ist seit 1995 um 50 Prozent gewachsen.»

Quelle: Eurostat, 2023

FORESIGHT PARTNER
EMBRACE PERSONAL GROWTH

Global Coaching & Leadership Advisory



Your Personal Values,
Principles And Beliefs
Are The Best Leading
Compass For Growth



T: +41 21 311 22 77 | info@foresight-partner.com

WWW.FORESIGHT-PARTNER.COM