

## Liebe Anleger

Geldgeschäfte sind Vertrauensgeschäfte. Vertrauen aufzubauen, ist das Wichtigste (und vermutlich Schwierigste) für einen **Anlageberater**.

Und wer einen Vermögensverwalter sucht, schaut nicht in den Gelben Seiten nach, sondern fragt im Bekanntenkreis nach einer guten Empfehlung. Neuerdings kann derjenige, der mehr als 100000 Franken zum Verwalten zu vergeben hat, auch online auf die Suche nach einem neuen Berater oder einer neuen Beraterin gehen. Unter **www.switzerbank.com** stellen sich die Kundenberater von bislang **zehn Banken und Vermögensverwaltern** vor. Aber nicht bloss mit Foto und Werdegang – nein, mit einem ganz besonderen Videoclip, in dem die Berater offen und sehr authentisch von sich erzählen. Was für sie wichtig ist im Leben, was sie glücklich macht, was sie gerne in ihrer Freizeit tun. Die Gefahr, dass so etwas lächerlich wirkt, ist im Allgemeinen sehr hoch. Bei switzerbank.com verhindert dies jedoch die professionelle Machart der kleinen Videoclips. Ob das allerdings potenzielle Kunden davon überzeugt, ihr Vermögen in die Hände eines neuen Beraters zu geben, ist eine andere Frage. Die Gründer von switzerbank.com, Daniel Isler und Werner Mattes, wollen jedenfalls, dass ihre Seite zum «neuen Homegate des Private Banking» wird.