

## Medienmitteilung

# Per Klick zum passenden Vermögensverwalter

## Switzerland.com: Neues und einziges Suchportal mit Videoportraits von Private Banking Kundenberatern

Eine neue Dienstleistung bringt Bewegung in den Markt der Privatbanken und Vermögensverwalter: Das Internetportal Switzerland.com bietet ein einzigartiges Schaufenster mit Kundenberaterinnen und -beratern des Schweizer Private Bankings an. Die Plattform unterstützt vermögende Privatkunden im In- und Ausland bei der Suche und Vorauswahl einer auf ihre Persönlichkeit zugeschnittenen Beratungsperson. Anfang November 2007 wurde das Portal mit Video-Porträts von 10 Banken und Vermögensverwaltungsfirmen aufgeschaltet. Bald schon soll das Portal mehrere 100 Porträts enthalten.

### Das «Homegate» des Private Bankings?

Bei einer Beziehung zwischen dem Kunden und seinem Berater ist meistens die zwischenmenschliche Ebene für den Erfolg entscheidend. Der Grossteil der Privatbanken und Vermögensverwalter bezeichnet deshalb die «persönliche» Kundenbeziehung als einen ihrer wichtigsten Werte. Erstaunlicherweise wird jedoch in der Finanzbranche dem Neukunden der Berater immer noch diskussionslos von der Institution zugewiesen. «Diese Bevormundung entspricht nicht mehr dem Kundenbedürfnis», meint Daniel Isler, Gründungspartner von Switzerland.com. «Wieso soll der Kunde bei der Auswahl seiner Ansprechperson nicht von Anfang an mitbestimmen können?» Potenzielle Kunden aus dem In- und Ausland finden nun ein transparentes Angebot an Kundenberatern von Schweizer Privatbanken und Vermögensverwaltern.

### Der Kunde wählt seinen Berater selbst aus

Switzerland.com bietet ein einzigartiges Schaufenster mit Private Banking Kundenberatern und unabhängigen Vermögensverwaltern an. Diese sind alle entweder der eidgenössischen Bankenkommision (EBK) unterstellt oder Mitglied einer der Kontroll- und Selbstregulierungsorganisationen im Vermögensverwaltungsbereich der Schweiz und Liechtenstein (VSV, VQF, PolyReg oder FMA). Mit Hilfe dieses Portals kann der Kunde eine aktive Rolle bei der Auswahl der Berater-Persönlichkeit einnehmen und seine Wahl gezielter auf die geeigneten Relationship Manager ausrichten.

### Sympathie-basiertes Matchmaking

«Selbstverständlich wird auch in Zukunft die Reputation einer Institution im Evaluationsprozess eine wichtige Rolle spielen», mein Daniel Isler. «Die entscheidende Frage aber ist, ob in der Bank eine Beraterin oder ein Berater zu finden ist, die meiner Person und meinen Vorstellungen entspricht». So lassen sich auf Switzerland.com zu jeder Beratungsperson fachliche Informationen, Kompetenz, Ländererfahrung oder Sprachkenntnisse nachlesen. Switzerland.com geht aber noch

weiter: Persönliche Informationen wie etwa Alter, Nationalität oder Hobbies des Kundenberaters, sowie professionell produzierte Fotos und Video-Interviews liefern dem Kunden zusätzliche, wertvolle Anhaltspunkte für ein Sympathie-basiertes Matchmaking. Für die diskrete Finanzwelt bietet das neue Portal eine ungewohnte Transparenz. Und gerade deshalb birgt Switzerbank.com ein grosses Potenzial für die Zukunft.

### **Banken profitieren von diesem Kundenakquisitions-Instrument**

Privatbanken und unabhängige Vermögensverwalter profitieren mit Switzerbank.com von einer innovativen, auf die so genannten HNWI-Kunden (High Networth Individuals) ausgerichteten Akquisitionsplattform. Viele Finanzinstitute haben heute eine überalterte Kundenstruktur und sind deshalb auf der Suche nach jüngeren Kunden. Genau diese neue Generation zu erreichen ist aber eines der Hauptprobleme der Banken. Zahlreiche Studien belegen, dass jüngere Zielgruppen in Finanz-Angelegenheiten eine selbstbestimmtere Rolle einnehmen wollen und eine hohe Internet-Affinität besitzen. «Wir begegnen diesen Menschen genau dort, wo sie sich auch für andere Kauf- oder Investitionsentscheide informieren – nämlich im Internet. Und wir bieten ihnen mit Switzerbank.com die Transparenz, die sie sich gewohnt sind», erklärt Daniel Isler folgerichtig.

### **Viel versprechendes Geschäftsmodell einer erfolgsgewohnten Mannschaft**

Switzerbank.com konzentriert sich auf die Vermittlung der Kundenbeziehung. Der Abschluss und die Abwicklung des Mandats bleiben nach wie vor Aufgabe des Vermögensverwalters. Retrozessionen oder ähnliche Provisionen von Bankenseite gibt es bei Switzerbank.com nicht. Die Präsenz auf dem Internetportal wird mittels einer Jahrespauschale abgegolten. «Unsere Hauptaufgabe wird sein, die Plattform weiter zu entwickeln und im In- und Ausland als das Schaufenster des Schweizer Privatbankenplatzes zu etablieren», meint Gründungspartner Daniel Isler. Dies soll vor allem auch durch den zielgruppengerechten Ausbau der Inhalte, sowie gezielte Marketing- und Promotionsaktionen vollzogen werden.

Der 45-jährige Ingenieur gründete 1998 die Fargate AG, Zürich, die heute mit 150 Stützpunkten in 40 Ländern das grösste, private Exportagentennetzwerk der Schweiz ist. Für die IT-Kompetenz von Switzerbank.com und die technische Umsetzung des Internetportals ist Gründungspartner Werner Mattes (50) verantwortlich. Mattes hat sich mit seinem Unternehmen lcontel AG seit 1986 erfolgreich als Software Engineering Spezialist unter anderem für Banken und Finanzgesellschaften positioniert.

### **Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:**

Daniel Isler, Managing Partner  
daniel.isler@switzerbank.com  
M +41 79 459 45 03

Switzerbase AG  
Switzerbank.com  
Stockerstrasse 46  
CH-8002 Zürich

www.switzerbank.com  
T +41 44 288 99 66  
F +41 44 288 99 88