

VP Bank – Von Profis für Profis

Intermediäre legen Wert auf erstklassigen Service, langjährige Erfahrung, moderne Infrastruktur sowie auf breites Fachwissen. Dafür steht die VP Bank – seit über 60 Jahren.



Von Tobias Wehrli, Leiter Intermediaries VP Bank Gruppe

Für Dienstleister jeglicher Art ist der Fokus auf ihre Kunden entscheidend für den Geschäftserfolg. Dies gilt selbstredend auch für Intermediäre wie unabhängige Vermögensverwalter, Treuhänder oder Rechtsanwälte, zumal sich die Bedürfnisse ihrer Kunden in einem steten Wandel befinden und die Ansprüche an Beratung, Service, Angebot und Qualität beständig steigen. Gleichzeitig steht die gesamte Finanzbranche vor fundamentalen Herausforderungen: Regulatorische Vorschriften, Marktvolatilitäten und das Tiefzinsumfeld, die Digitalisierung und der zunehmende Kostendruck sind wesentliche Einflussfaktoren für die Wertschöpfung im Intermediärgeschäft. Diese Dienstleister sind daher umso mehr auf verlässliche Partnerbanken angewiesen, die ihr Geschäftsmodell und die spezi-

fischen Bedürfnisse von Grund auf kennen und individuell ausgerichtete Lösungen anbieten können.

Wurzeln im Intermediärgeschäft

Bei der VP Bank liegt das Geschäft mit Vermögensverwaltern, Treuhändern und Rechtsanwälten gewissermassen in der DNA des Unternehmens, denn ihr Gründer, Guido Feger, agierte selbst als einer der erfolgreichsten Treuhänder Liechtensteins. Der Intermediärbereich hat seither eine strategische Bedeutung für die VP Bank und wurde als Kernkompetenz laufend ausgebaut. Mit fünf Buchungsplattformen weltweit verfügt das Institut über eine ausgezeichnete Ausgangslage und ist eine der wenigen Banken, die diesem Kundensegment ein derart hohes Gewicht verleiht. Die internationale Präsenz erleichtert aus-

serdem, bei der Beratung und Abwicklung die länderspezifischen Rahmenbedingungen direkt miteinzubeziehen und die Intermediäre zu unterstützen.

Digitalisierung gezielt nutzen

Wenn sich die Rahmenbedingungen und das Geschäftsumfeld derart massiv verändern, wie es die globale Finanzbranche seit geraumer Zeit erlebt, ist es für Anbieter und Dienstleister ein Gebot der Stunde, sich flexibel und dynamisch solch wegweisenden Entwicklungen anpassen zu können. Die Digitalisierung ist ein wahrer «game changer», ein Impuls, der die Spielregeln radikal zu verändern scheint. Plakativ gesagt: Digitalisierung ist zwar nicht alles im modernen Bankengeschäft, aber ohne Digitalisierung ist alles nichts. Erfahrungsgemäss dürften allerdings für die

meisten Intermediäre vollständig automatisierte Abläufe ohne persönliche Beratung weder verlockend noch zielführend sein. Gerade auch weil sich Banken insbesondere über die Serviceleistung differenzieren können, ist eine geschickte Verzahnung von digitalen Plattformen und persönlicher Beratung sinnvoll und erfolversprechend.

Neue Informationsplattform

ProLink

Seit Oktober 2016 bietet die VP Bank mit *ProLink* eine neue Informationsplattform an, auf welcher Intermediäre einfach und schnell die wichtigsten Informationen und Services für ihre tägliche Arbeit abrufen können. Neu werden komplexe Themen wie Fatca, Mifid oder AIA verständlich aufbereitet, und alle notwendigen Formulare sind in einfacher Form abrufbar. Neben Marktempfehlungen können sich Intermediärkunden in monatlichen Market-Update-Calls exklusiv mit Experten der VP Bank zu aktuellen Themen austauschen. Dies gilt für Marktthemen wie auch für den Bereich der Regulierungen, die im aktuellen Umfeld zunehmend wichtiger werden.

Nebst dieser umfassenden Informationsplattform stehen den Intermediären weitere erstklassige Online-Dienstleistungen zur Verfügung: Sie können beispielsweise mit einer einfachen Datenschnittstelle (Professional Data Feed) Kundendaten schnell und zuverlässig konsolidieren, wobei die Positions- und Transaktionsdaten über eine standardisierte Schnittstelle übermittelt werden. Sicherheit und Einfachheit sind grundsätzlich Kernthemen in der digitalen Zusammenarbeit. So hat ein Vermögensverwalter oder Treuhänder durch ein einzelnes, sicheres Login schnellen Zugriff auf alle fünf Buchungsplattformen der VP Bank Gruppe, was die Administration stark vereinfacht.

Erstklassige, persönliche Beratung

In der Zusammenarbeit mit Intermediären verfolgt die VP Bank den Boutique-Ansatz und setzt für ihre Positionierung im Markt auf eine gezielte Differenzierung im Angebot. Dabei garantiert der Grundsatz der offenen Architektur eine unabhängige Beratung, und als Nicht-Produkt-Haus ist die Bank frei von mög-

Die VP Bank Gruppe: Das Wichtigste in Kürze

Die VP Bank AG wurde 1956 gegründet und gehört mit 800 Mitarbeitenden per Mitte 2016 (teilzeitbereinigt 735) zu den grössten Banken Liechtensteins. Heute ist sie an den Standorten Vaduz, Zürich, Luxemburg, Tortola auf den British Virgin Islands, Singapur, Hongkong und Moskau vertreten. Die VP Bank Gruppe bietet massgeschneiderte Vermögensverwaltung und Anlageberatung für Privatpersonen und Intermediäre. Aufgrund der gelebten offenen Architektur profitieren die Kunden von einer unabhängigen Beratung: In die Empfehlungen einbezogen werden sowohl Produkte und Dienstleistungen führender Finanzinstitute als auch bankeigene Investmentlösungen. Die VP Bank ist an der Schweizer Börse SIX kotiert und hat von Standard & Poor's ein «A-»-Rating erhalten. Die Bank verfügt über eine solide Bilanz und Eigenmittelausstattung. Ihre Ankeraktionäre sind langfristig ausgerichtet und garantieren dadurch Kontinuität, Unabhängigkeit sowie Nachhaltigkeit.

VP Bank AG · Aeulestrasse 6 · 9490 Vaduz · Liechtenstein
Tel. 00423 235 66 55 · info.li@vpbank.com · www.vpbank.com

lichen Interessenkonflikten. Kunden erhalten so Best-in-Class-Anlageinstrumente und innovative Lösungen, nicht zuletzt dank der Zusammenarbeit mit renommierten Partnern weltweit.

Unabhängige Vermögensberater, die vor allem Wert auf professionellen Service und eine rasche Umsetzung legen, profitieren von umfangreichem Expertenwissen und der Erfahrung der langjährigen Kundenberater und deren Assistentinnen und Assistenten in der Abwicklung sämtlicher Bankgeschäfte. Treuhänder und Rechtsanwälte schätzen eine Bank mit langjähriger Erfahrung, verlässlichen Kundenberatern, professionellen Dienstleistungen sowie effizienten, passenden Betreuungsmodellen.

Mit dem *Key Account Management* bietet die VP Bank einen umfassenden Beratungsansatz für Treuhänder und Vermögensverwalter, mit welchem die gewünschten Dienstleistungen massgeschneidert angeboten werden. Neue, auf die einzelnen Kundensegmente ausgerichtete Paketlösungen ermöglichen ein auf Bedürfnis und Wachstumspotenzial angepasstes Offering.

Zusätzlich wurde das Angebot für Intermediäre um ein *Active Advisory Team* ergänzt. Engagierte Investment Consultants stehen proaktiv mit Services wie kurz- und mittelfristigen Anlageempfehlungen, Portfolio-Consulting oder Switch-Empfehlungen zur Verfügung.

Die VP Bank investiert fortwährend in die persönliche Beziehungspflege, die Beratungsqualität und vor allem auch in die Digitalisierung, welche den Intermediär im «daily business» massgeblich unterstützen soll. Um die Zusammenarbeit spürbar zu vereinfachen, wurde die Preisgestaltung für ausgewählte Kunden optimiert. Dies erfolgte ebenfalls mit dem Ziel, Intermediäre wo immer möglich zu entlasten, so dass sich diese vollends ihren eigenen Kunden widmen können.

Die VP Bank zählt das Intermediär-geschäft zu ihren Kernkompetenzen, ist modern aufgestellt und entwickelt sich laufend weiter – um so für anspruchsvolle Intermediäre und in der Folge davon auch für deren Kunden ein erstklassiger Bankpartner zu sein.

tobias.wehrli@vpbank.com

