

## Private Client Bank Weshalb sich GKB beteiligt

Ein ungleiches Paar: Auf der einen Seite die schwergewichtig im Zinsdifferenzgeschäft aktive Graubündner Kantonalbank (**GKB**), auf der anderen Seite die Private Client Bank in Zürich, die sich auf sehr reiche Privatkunden mit komplexen Anlagebedürfnissen konzentriert. Im Januar hat die **GKB** bekannt gegeben, sich mit einem Viertel am Aktienkapital der Private Client Bank zu beteiligen. Im Gegenzug kauft diese einen 50%-Anteil an der Kantonalbanktochter Bellerive. Wo lagen die Gründe für die Transaktionen?

«Die beiden Banken haben seit langem geschäftliche Beziehungen», erklärt Matthias Eppenberger, Chief Executive Officer (CEO) der Private Client Bank, in einem Gespräch. Die Kantonalbank agiert für verschiedene Kunden des Vermögensverwalters als Depotstelle. Zweitens kooperiert man im Research und in der Ausarbeitung von Anlagestrategien. Die Private Client Bank bezieht viele Dienstleistungen von Dritten. In der Selektion von Produkten (Best-in-class-Ansatz), der Depotführung, der Informatik und in rechtlichen Belangen wird mit Partnern zusammengearbeitet. «Die Private Client Bank ist eine Koordinationsstelle für Know-how», präzisiert Eppenberger.

Über die von ihr verwalteten Vermögen gibt sie keine Auskunft. Ihre Kunden sind so genannte Family offices. Sie «verwaltet» im engeren Sinn nicht Gelder, sondern konsolidiert und strukturiert Vermögenswerte. Um glaubwürdig zu sein, entwickelt sie keine eigenen Produkte und verzichtet auf Retrozessionen. Die Kunden – zu je einem Drittel Schweizer, ausländische Kunden und ausländische Kunden mit Wohnsitz Schweiz – entrichten eine fixe und eine performanceabhängige Gebühr. Im Aktienbereich beschränkt sich die Bank auf einige wenige Titel (Strategic equities). «Wir konzentrieren uns auf langfristige, strategische Anlagen und nehmen vom kurzfristigen Trading-Ansatz Abstand», betont Eppenberger. Eine langjährige Empfehlung ist beispielsweise UBS, deren CEO Peter Wuffli dem Institut schon einmal mit einem Referat an einem Kundenanlass «gedankt» hat.

Das Zusammenrücken der Private Client Bank und der Graubündner KB hat personelle Konsequenzen. Neu hat **GKB**-Chef Alois Vinzens Einsitz in den prominent bestückten Verwaltungsrat der Private Client Bank genommen. Ihm gehören ausser dem Gründungspartner Robert Scherer (Präsident), Privatbankier Konrad Hummler und der schwerreiche Karl-Heinz Kipp an, der gleichzeitig Kundenvertreter ist. Umgekehrt haben Eppenberger und Scherer je einen Sitz im VR der Privatbank Bellerive erhalten. Über den Wert der Transaktionen haben die beiden Parteien Stillschweigen vereinbart. Die Beteiligung an der Private Client Bank dürfte aber mehr gekostet haben als die an der Privatbank Bellerive. Die **GKB** erwartet von der Zusammenarbeit zusätzliches Know-how, mehr Depotvolumen (Custody), Kosteneinsparungen und den Turnaround der Bank Bellerive, deren neuer CEO ein ehemaliger Manager der Private Client Bank ist.