

Berner Kantonalbank

Gesamtsieger und 1. Rang Banken regional

Die Berater der Berner Kantonalbank überzeugten mit ihrer kompetenten Lockerheit. Insbesondere der Portfolio Manager Marc Jegerlehner hinterliess einen guten Eindruck. Zudem wurde dem Wunsch der Kundin nach dem Kauf einer Wohnimmobilie viel Aufmerksamkeit geschenkt.

Ehrliche Sieger

Ein Kunstgriff, ein gewagter Schachzug, aber kein Porno: Im **siebten Private-Banking-Rating** gewinnt die Berner Kantonalbank zum zweiten Mal in Folge, knapp vor der Neuen Aargauer Bank.

HARRY BÜSSER TEXT / PAOLO DUTTO FOTOS



Die Berater der Berner Kantonalbank wirkten locker, gut aufeinander abgestimmt und hatten das Zeitmanagement im Griff.



Martin Allenbach, Vermögensberater, Sandra Bracak, Privatkundenbetreuerin, und Marc Jegerlehner, Abteilungsleiter Portfolio Management Privatkunden bei der Berner Kantonalbank (v.l.).

Seine Stimme holpert beim Wort Pornografie. Es hört sich an, als ob der Berater der Neuen Aargauer Bank selber vom Begriff in seiner Präsentation überrascht würde und unsicher wäre, wie er ihn betonen solle. Das Thema ist knifflig, denn seine potenzielle Kundin hat Anlagen in Verbindung mit der Pornoindustrie ausgeschlossen.

Dieser kleine Ausschnitt aus dem Finale des siebten Private-Banking-Ratings von BILANZ zeigt, dass im Private

Banking eben nicht nur Zahlen wie Kosten und Rendite eine Rolle spielen, sondern auch Werthaltungen und Empfindlichkeiten. Übrigens: Die Berater der zwei weiteren Finalisten, der Berner Kantonalbank und der Bank Vontobel, fanden den Ton für das Wort Pornografie auch nicht – aber im Unterschied zu den Aargauern liessen sie das Thema in ihren Präsentationen gänzlich aus.

Bevor sie überhaupt ins Finale kamen, mussten die Berater der drei Banken schon ausgezeichnete Leistungen erbringen und einige Hürden überspringen

(siehe «Der Test» auf Seite 72). Die Selektion des Finanzinstituts mit dem besten Private Banking nimmt mehrere Monate in Anspruch. Am Anfang steht ein Brief, den Stefan Bolliger von Bolliger Treuhand in Dietikon an 85 Banken in der Schweiz versendet. Dort schreibt er, dass eine Kundin von ihm auf der Suche nach einer neuen Bankbeziehung sei, da der Berater bei ihrer bisherigen Bank pensioniert wurde. Mit ihm hatte sie eine sehr vertrauensvolle Beziehung.

Die Kundin, auf welcher der Fall beruht, ist echt. Sie will anonym bleiben, ►

DER TEST

Fünf Hürden zum Sieg

Banken bemühen sich um eine vermögende Kundin. Sie wissen bis kurz vor Schluss nicht, dass die BILANZ-Jury ihre Bemühungen analysiert.

Zum siebten Mal hat BILANZ mit einer ausgefeilten Methodik die Leistungen im Private Banking getestet. Drei Institute wurden im Finale zur Präsentation vor der Jury und der echten Kundin eingeladen, auf deren Profil der Fall basiert. Die Berater wurden erst kurz vor der Präsentation eingeweiht, dass es sich um das Private-Banking-Rating von BILANZ handelt. Der aufwendige Test zog sich über mehrere Monate hin.

1. Die Anfrage: Zunächst wählte die unabhängige Jury 85 Banken aus. Diese wurden im Namen von Stefan Bolliger von der Firma Bolliger Treuhand in Dietikon um einen Anlagevorschlag für eine seiner Kundinnen gebeten. Deren Profil und Wünsche wurden den Banken dabei beschrieben.

2. Die Vorselektion: Die Banken konnten schriftlich Rückfragen zur Kundin stellen, was zu einem regen E-Mail-Verkehr führte – Hunderte von Mails wurden ausgetauscht. Aus den resultierenden Anlagevorschlägen wählte die Jury die 18 besten aus.

3. Die Analyse: Die 18 Vorschläge wurden durch das Institut für Vermögensaufbau (IVA) in München anhand von rund 60 Kriterien analysiert. Punkte gab es unter anderem für die Darstellung der Marktlage, die Vermögensaufteilung, die Produktwahl, das Risikoprofil, die Risikoaufklärung und die Kostentransparenz.

4. Auszeichnung: Auf Basis dieser Analyse selektierte die Jury unter Leitung von Professor Thorsten Hens die auszeichnungswürdigen Banken und die besten der vier

Kategorien Banken national und regional sowie Privatbanken und Auslandbanken.

5. Kundenpräsentation: Im Namen von Stefan Bolliger wurden die Berner Kantonalbank (BEKB), die Bank Vontobel und die Neue Aargauer Bank (NAB) zur Präsentation eingeladen. BEKB und NAB kamen zum Zug, weil sie die beiden besten Anlagevorschläge unterbreitet hatten und ihre Chancen auf den Gesamtsieg am grössten waren. Die Bank Vontobel reichte ebenfalls einen ausgezeichneten Anlagevorschlag ein und wurde als Vertreterin der Kategorie Privatbanken eingeladen.

Was der Test kann: Der Test beurteilt den Beratungsprozess und die Anlagevorschläge der Banken. Analysiert wird nach neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Der Test ist auch eine Dienstleistung für die Banken, die von einer unabhängigen Instanz Feedback erhalten, was sich positiv auf ihre Qualität im Private Banking auswirkt.

Kunde und Mittelsmann gesucht: Für das nächste Rating suchen wir einen Treuhänder, Steuerberater oder Fachmann aus einem ähnlichen Gebiet, der als Mittler garantiert, dass BILANZ im Hintergrund bleibt. Als Vorteil für ihn bietet dies Publizität und viele Erfahrungen. Zugleich sind wir auf der Suche nach einem echten Kunden. Er – gerne auch eine Sie – sollte so vermögend sein, dass er sich für Private-Banking-Dienstleistungen qualifiziert. Der Vorteil für den Kunden: die kostenlose Beratung durch eine hochkarätige Jury.

Interessenten melden sich beim Autor: harry.buesser@bilanz.ch

NAB

2. Rang Banken regional

Die Berater der Neuen Aargauer Bank waren bemerkenswert bemüht, allen Wünschen der Kundin gerecht zu werden.

Das resultierende Portfolio war – vielleicht gerade deswegen – wissenschaftlich nicht optimal. Zudem waren die Angaben der Bank zu den Kosten verwirrtlich.

► weshalb BILANZ ihren Namen nicht nennt. Was die angeschriebenen Banken aber nicht wissen, ist, dass ihre Bemühungen um die Kundin von einer hochkarätigen BILANZ-Jury verfolgt und analysiert werden (siehe «Die Jury» auf Seite 74).

Wichtig ist der Kundin, so steht es weiter im Schreiben an die Finanzinstitute, dass ihre neue Bank nicht in Probleme mit den USA verwickelt ist. Zudem sei ihr die Lohnpolitik einiger Banken unsympathisch, da sie die Berater dazu verführe, den Kunden etwas «aufzuschwatzen», damit ihr Bonus höher ausfalle. Sie besitzt Immobilien im Wert von rund

«Der Fall war im Prinzip nicht lösbar», sagt das Jurymitglied Andreas Beck.

zehn Millionen Franken und bestreitet ihren Lebensunterhalt mit den Mieteinnahmen daraus.

Zudem hat sie vier Millionen Franken in Anleihen der Eidgenossenschaft investiert, die nächstes Jahr auslaufen und neu investiert werden müssen. Dafür erwartet sie Anlagevorschläge, deren Rendite mindestens ihre Vermögenssteuern und die Bankgebühren decken. Es ist ihr wichtig, ihr geerbtes Vermögen zu bewahren und an ihre Kinder weiterzuerben.

Aktieninvestitionen steht sie grundsätzlich negativ gegenüber. Ihr schwebt vor, die eine Hälfte liquide zu halten und die andere in Obligationen von sehr hoher



Christoph Stöckli (l.), Senior Portfolio Consultant, und Andreas Zürcher, Leiter Private Banking Baden, von der Neuen Aargauer Bank.

Bonität (mit Rating AA oder höher) in Schweizer Franken zu investieren. Auch Direktinvestitionen in Wohnimmobilien kommen für sie in Frage. Entsprechende Angebote würde sie gerne evaluieren. Sie erwartet einen Anlagevorschlag mit Aufstellung der Kosten und der Sollrendite.

«Der Fall war im Prinzip nicht lösbar», sagt Andreas Beck, BILANZ-Jurymitglied und Chef des Instituts für Vermögensaufbau in München. Dabei war der Ausschluss von Anlagen in Verbindung mit

der Pornoindustrie noch das kleinste Problem. Aber er erhöhte den Aufwand für die Selektion von geeigneten Anlagen. Ein Bankmitarbeiter musste die Anlagen mindestens am Schluss noch einmal durchgehen und auf Verbindungen mit der Pornoindustrie überprüfen, was knifflige Fragen aufwerfen konnte: etwa ob eine Investition in den Medienkonzern ProSiebenSat1 noch erlaubt sei, obwohl dessen Sender spätnachts pornografische Inhalte bewerben.

Viele Nachfragen der Banken drehten sich aber eher um den Wunsch der Kundin nach einer Bank, die keine Probleme mit den USA hat. Einige gaben offen zu, dass sie Probleme hätten, und fragten, ob sie trotzdem in Frage kämen.

Bonität vs. Rendite. Dies bejahte Bolliger jeweils. Aber da das Thema der Kundin wichtig war, sollten die Banken diesbezüglich trotzdem transparent sein. Viele Banken, etwa die Berner Kantonal- ►



Mit Sandro Meichtry (l.) hatten die Aargauer ein Mitglied der Geschäftsleitung der Neuen Aargauer Bank mit dabei.



Die Jury bei der Arbeit: Harry Büsser, Christian Dreyer (oben v.l.); René Weibel, Thorsten Hens (Mitte v.l.); Kurt Haug und Rudolf Strahm (unten v.l.).

DIE JURY

Hochkarätige Juroren

Sieben Experten in der Jury beurteilen die Leistungen der Private Banker und sorgen für Qualität.

Andreas Beck (nicht im Bild), Leiter des Instituts für Vermögensaufbau (IVA) in München. Die Firma hat sich auf die Qualitätssicherung im Banking spezialisiert und prüft auch die Portfolios von Schweizer Banken.

Harry Büsser, Leiter der Finanzredaktion von BILANZ.

Christian Dreyer, Geschäftsführer der Schweizer CFA Society, der führenden Vereinigung von Anlageprofis mit dem international renommierten Abschluss als CFA Charterholder. Seine Organisation setzt sich unter anderem stark für ethische Standards in der Finanzbranche ein.

Kurt Haug, Inhaber der unabhängigen Vermögensverwaltung Haug & Partner.

Thorsten Hens, Jurypräsident, Direktor des Instituts für Banking und Finance an der Universität Zürich und wissenschaftlicher Beirat des IVA. Auf Anfrage bietet er den Banken Erklärungen zum Rating an – wegen der hohen Nachfrage im letzten Jahr ist das neu kostenpflichtig.

René Weibel, Mitinhaber des unabhängigen Finanz- und Versicherungsunternehmens Weibel Hess & Partner.

Rudolf Strahm, Ökonom und Politiker, ehemaliger Nationalrat und Preisüberwacher.

Vontobel

1. Rang Privatbanken

Ein ausgezeichnete Anlagevorschlag. Allerdings mit einem Kunstgriff, welcher bei der Jury einen zu einfachen Eindruck hinterliess – er basierte rein auf Vergangenheitsdaten. Zudem waren die Kosten nicht ganz transparent, weil sie nicht detailliert genug aufgezeigt wurden.

► bank, argumentierten, dass US-Kunden einen verschwindend kleinen Anteil am Gesamtgeschäft ausmachten. Eine weitere Argumentationslinie war, wie von der Bank Vontobel, dass US-Privatkunden in eine separate Tochtergesellschaft ausgegliedert worden seien.

Das grösste Problem im vorliegenden Fall war aber, im Tiefzinsumfeld mit Investitionen in Anleihen von sehr hoher Bonität in Schweizer Franken auf eine Rendite zu kommen, die den Anforderungen der Kundin genügt.

Aus den Angaben im Schreiben von Bolliger haben die besten Banken berechnet, dass auf dem Vermögen der Kundin etwa 100 000 Franken Steuern zu bezahlen sind. So hoch ist also das Einkommen, das unter Berücksichtigung der Wünsche der Kundin erwirtschaftet werden müsste. «Das ist schlicht unmöglich», sagt Jurymitglied Kurt Haug vom Zürcher Vermögensverwalter Haug & Partner dazu.

An ihrer Präsentation zeigt die Zürcher Bank Vontobel, dass mit 50 Prozent Liquidität und 50 Prozent Obligationen mit sehr hoher Bonität noch eine Mikrorendite von 0,04 Prozent pro Jahr möglich wäre, woraus sich für die Kundin Einnahmen von nur 1600 Franken pro Jahr ergäben.

Basierend auf Daten aus der Vergangenheit führt die Privatbank dann aus, dass der jährliche Maximalverlust für ein solches Portfolio bei fünf Prozent liege. Anschliessend kommt ein Kunstgriff: Es wird ein neues Portfolio generiert, das ebenfalls einen Maximalverlust von fünf Prozent aufweisen soll, aber einen deutlich höheren Ertrag von 120 000 Franken aus Zinsen und Dividenden.

Im neuen Portfolio werden nur noch acht Prozent liquide gehalten. 65 Prozent sind in Obligationen investiert, zum



Daniel Brüesch, Head PB Investment Office, und Irène Rütter, Kundenberaterin, von der Bank Vontobel.

grossen Teil mit deutlich tieferer Bonität als von der Kundin gewünscht. Zudem wurden 27 Prozent des Vermögens in Aktien investiert.

Einen Teil des Vermögens in Dividendentitel zu investieren, wurde den Banken erlaubt, wenn sie nachfragten. Trotzdem war das Urteil der Jury zum Kunstgriff der Bank Vontobel einstimmig: Die Argumentation sei zu einfach und basiere rein auf historischen Daten. «Das von Vontobel vorgeschlagene Port-

folio hatte schon nach wenigen Wochen, als wir es analysierten, mehr als fünf Prozent verloren», erklärt Beck.

Überlange Duration. Im Fazit zur Bank Vontobel fanden die Jury und die Kundin die Präsentation eher steif. Zudem seien die Kosten von den Beratern nicht transparent und detailliert genug dargestellt worden, wie Jurymitglied Rudolf Strahm, ehemaliger Nationalrat und Preisüberwacher, bemängelt.

Beim Obligationenportfolio der Bank wird die sehr lange Duration (ein Mass für die durchschnittliche Laufzeit der Anleihen) von rund neun Jahren kritisiert. Zwar gilt: je länger die Duration, desto höher die Rendite auf Verfall. Aber sich im Tiefzinsumfeld so lange zu binden, könnte sich im Nachhinein rächen, wenn die Zinsen anziehen.

Das Gleiche lässt sich über das Obligationenportfolio sagen, das die Berater der Neuen Aargauer Bank (NAB) zusam- ▶



Die Berater der Bank Vontobel empfand die Jury als etwas steif, und ein auf historischen Daten beruhender Kunstgriff missfiel.

Die Sieger

Die Gesamtsiegerin und die Sieger in den einzelnen Kategorien. Nicht alle Sieger in ihrer Kategorie befand die Jury als auszeichnungswürdig.

Gesamtsieger	Banken regional	Banken national	Auslandbanken	Privatbanken
Berner Kantonalbank	1 Berner Kantonalbank	1 VZ Vermögens-Zentrum	1 BHF Bank	1 Vontobel
	2 Neue Aargauer Bank	2 Zürcher Kantonalbank	2 BNP Paribas	2 Reichmuth

AUSGEZEICHNETE SIEGER

Die besten Banken

Acht Banken befand die Jury als auszeichnungswürdig. In der Kategorie Auslandbanken keine.

Es war ein schwieriger Fall. Die Banken taten sich äusserst schwer damit, einen Anlagevorschlag zu erarbeiten, der den Wünschen der Kundin gerecht wird. Deren sehr sicherheitsorientierte Haltung verunmöglichte es, die gewünschte Zielrendite zu erreichen.

Zwei Vorschläge. Die besten Finanzinstitute zeigten dies der Kundin detailliert auf und stellten ein Anlageportfolio zusammen, das zwar der sicherheitsorientierten Haltung entspricht, die Zielrendite allerdings nicht erreicht. Anschliessend wurde von den Banken ein zweites Portfolio präsentiert, das die Zielrendite eher zu erreichen vermag, aber von der Sicherheitsorientierung abweicht.

Die Berner Kantonalbank, die Gesamtsiegerin, wählte noch einen anderen Weg, indem sie sehr viel Liquidität empfahl, um flexibel zu bleiben, allenfalls für den Kauf einer Wohnimmobilie zu Renditezwecken.

Vier Regionalbanken. Insgesamt befand die Jury acht Banken als auszeichnungswürdig. Während es in der Kategorie Regionalbanken vier Auszeichnungen gab, konnte die Jury in der Kategorie Auslandbanken keine Auszeichnungen vergeben. Die BHF Bank und die BNP Paribas gehörten zwar zu den besten 18 aller 85 angefragten Banken, aber sie wurden von der Jury nicht als auszeichnungswürdig beurteilt. Immerhin sind sie die Besten in ihrer Kategorie.

Drei Privatbanken. Auch in der Kategorie Banken national schaffte gemäss der Jury nur das VZ VermögensZentrum eine auszeichnungswürdige Leistung. Die Zürcher Kantonalbank ist zwar unter den 18 besten Instituten und wurde Zweite in ihrer Kategorie, aber die Jury befand ihre Leistung nicht als auszeichnungswürdig. In der Kategorie Privatbanken wiederum vergab die Jury an insgesamt drei Banken eine Auszeichnung.

Die Ausgezeichneten

Von 85 angefragten Banken schafften es 18 Anlagevorschläge durch die Vorselektion. Diese wurden einer noch vertiefteren Analyse unterzogen. Die Jury würdigte die Leistungen von folgenden Instituten als «ausgezeichnet»:

Banken regional	Banken national	Auslandbanken	Privatbanken
Berner Kantonalbank Neue Aargauer Bank Bank Linth Valiant Bank	VZ VermögensZentrum	Keine auszeichnungswürdig	Vontobel Reichmuth Julius Bär

► mengestellt haben. Sie schlugen in ihrer Präsentation sogar eine Duration von etwas mehr als zehn Jahren vor. So sei eine Rendite auf Verfall von 0,32 Prozent möglich.

Insgesamt sollen bei der NAB aber nur 38 Prozent des investierbaren Vermögens in Obligationen angelegt werden. 13 Prozent werden in Aktien mit einer durchschnittlichen Dividendenrendite von 3,8 Prozent investiert. Zudem werden – wie gewünscht – zwei Millionen Franken liquide gehalten, die Hälfte des zu investierenden Vermögens. Dabei wird eine halbe Million Franken auf einem MyNAB-Sparkonto parkiert, das mit 0,75 Prozent verzinst wird. Das ist der maximale Betrag, der auf dem Konto zu diesem Zinssatz angelegt werden kann. 1,5 Millionen Franken fliessen auf ein MyNAB-Privatkonto, das immerhin noch mit 0,15 Prozent verzinst wird.

Mehr Risiko, mehr Erfolg. Insgesamt erreichen die Aargauer mit diesem Portfolio für die Kundin jährlich Einnahmen von 41 000 Franken. Um auf die gewünschten Einnahmen von 100 000 Franken zu kommen, zeigen die Berater zwei Alternativen auf: Bei der ersten soll die Aktienquote von 13 auf 75 Prozent erhöht werden. Die zweite, von den Beratern bevorzugte Variante würde bedingen, auch in Obligationen mit tieferen Bonitäten zu investieren und die Aktienquote gleichzeitig auf 40 Prozent zu erhöhen. So würden für die Kundin Einnahmen von rund 126 000 Franken pro Jahr generiert, was einer Portfoliorendite von 3,14 Prozent entspricht.

Nach der Präsentation der NAB interessierte sich die Jury als Erstes für das hoch verzinste MyNAB-Konto. Dabei stellte sich heraus, dass es nur in Zusammenhang mit einem Dienstleistungspaket erhältlich ist, dem sogenannten Platinpaket, und 1000 Franken pro Jahr kostet. Dort seien dann verschiedene Leistungen drin, etwa auch Kreditkartengebühren. Mindestens 200 000 Franken müsse ein Kunde bringen, damit sich das lohne, so die Auskunft der Berater der NAB. Der hohe Zins ist zudem nicht auf ewig garantiert, sondern kann halbjährlich angepasst werden.

Nach diesen Ausführungen war die Begeisterung der Jury für das Konto mit dem hohen Zins merklich geschwunden. Ausserdem beurteilt die Jury die Aufstel-

lung der Kosten als nicht völlig transparent. Die Jury fand es verwirrend, dass die Gebühr bzw. der Kostensatz von 0,22 Prozent gar nicht alles beinhaltet, sondern praktisch nur der Depotgebühr entspricht. Pro Börsentransaktion fallen etwa 150 Franken Zusatzkosten an. Insgesamt würden im ersten Jahr 12500 Franken Kosten anfallen. Darin sind dann auch die Transaktionskosten für den Kauf der 47 Titel im Portfolio enthalten. Im zweiten Jahr würde es günstiger, rund 6000 Franken plus allfällige weitere Transaktionskosten.

Jurymitglied René Weibel vom Vermögensverwalter Weibel Hess & Partner in Stans bemerkte zudem, dass der Kundin ein Papier zugesendet wurde, laut dem sie per Unterschrift auf Provisionen (sogenannte Retrozessionen) für den Verkauf von Finanzprodukten verzichten sollte. «Dabei ist es heute bankübliche Praxis, dass die Retrozessionen der Kundin gehören», so Weibel. Immerhin waren im Anlagevorschlag der NAB keine Finanzprodukte mit Retrozessionen enthalten. Dafür aber die etwas hohe Zahl von 47 Einzeltiteln. «Auch mit weniger Titeln wäre das Portfolio genügend diversifiziert, es würden aber weniger Transaktionskosten anfallen», so Haug.

Die Kundin fand es sympathisch, dass sich die Berater der NAB bei der Präsentation auch hinsetzten, ihr missfiel, dass sie das Zeitlimit nicht einhielten.

Am besten fühlte sich die Kundin aber von den Beratern der Berner Kantonalbank (BEKB) wahrgenommen. In ihrer Präsentation erwähnen sie, dass in der Lohnpolitik der Bank bestimmt sei, dass die höchste Gesamtvergütung maximal das Zwanzigfache der tiefsten betragen dürfe. Zudem verzichten sie auf Retrozes-

sionen. Das US-Geschäft betrage nur 0,1 Prozent des gesamten Depotvermögens. Sie erwarten daraus keine Belastungen.

Nach diesen Ausführungen folgt ein gewagter Schachzug: Noch vor Einführung der Negativzinsen durch die Nationalbank hätten die BEKB-Berater ein Portfolio mit Bonds vorgeschlagen. Jetzt mache dies aber keinen Sinn mehr, denn die erwartete Rendite aus diesem Portfolio würde im laufenden Jahr -0,5 Prozent betragen. Sie schlagen deshalb vor, den Obligationenteil auf null zu reduzieren.

Die BEKB-Berater informierten zum Teil sogar gegen die Interessen ihrer Bank.

Sie wollen 25 Prozent in Aktien investieren und 75 Prozent liquide halten. Für Letzteres schlagen sie ein Kontokorrent bei der BEKB vor, das mit null Prozent verzinst wird. Sie empfehlen, nicht den gesamten Betrag bei der BEKB zu parkieren, sondern, um das Gegenparteierrisiko zu minimieren, auch andere Banken zu berücksichtigen.

Die Kosten dieses Anlagevorschlages werden genau aufgelistet und summieren sich auf 8700 Franken. Zudem wird dargelegt, dass mit dem Anlagevorschlag nur 0,9 Prozent Rendite erwirtschaftet werden können, was weit unter der Zielrendite der Kundin von 2,5 Prozent liege. Man

könne zwar die Aktienquote erhöhen, so die Berner, aber das sei nicht im Sinne der sehr sicherheitsorientierten Kundin.

Die hohe Liquidität von drei Millionen Franken biete auch Flexibilität für den Kauf einer Wohnimmobilie. Um das Thema abzudecken, ist Sandra Bracac an der Präsentation dabei, die bei der BEKB auf die Finanzierung von Liegenschaften spezialisiert ist. Sie macht transparent, dass sie nur rund um Bern echte Expertise bieten könne, und stellt kurz einige Kaufobjekte aus dem Gebiet vor.

Ehrlichkeit obsiegt. Diese gefallen der Jury zwar nicht sehr, weil sie – zumindest auf den ersten Blick – einen renovationsbedürftigen Eindruck machen. Zudem scheint der Jury die von der BEKB prognostizierte Nettorendite der Immobilien von 3,5 Prozent eher zu hoch.

Gefallen hat der Jury aber, dass die Berner nicht mit Fachausdrücken um sich warfen, die Präsentationszeit gut aufteilten, nicht weit ausholten sowie ehrlich und transparent informierten. Teilweise sogar gegen die Interessen der Bank, mit dem Vorschlag, das Geld der Kundin auch auf Konten bei anderen Banken zu platzieren. «Es war kein Verkauf, sondern es wurden realistische Lösungen präsentiert», sagt Weibel.

Dem stimmt die Kundin zu: «Wenn nur 0,9 Prozent Rendite möglich sind, ist mir lieber, man sagt mir das klar, als dass mir Sand in die Augen gestreut wird.»

In der Schlussanalyse wird es eng, denn einige Jurymitglieder stimmen zunächst für die NAB als Gesamtsiegerin. Aber die Ehrlichkeit der Berner setzt sich am Schluss durch, auch wenn sie mit ihrem Portfolio die Wunschrendite der Kundin bei weitem nicht erreichten. ■



Rege Diskussionen nach den Präsentationen: die Juroren René Weibel, Harry Büsser, Kurt Haug, Thorsten Hens und Rudolf Strahm (v.l.).