zur UBP verirrt hätten. Darauf angesprochen, lächelt Künzi nur vielsagend. Fest steht: Die Amerikaner setzen üblicherweise auf Understatement, am Hauptsitz in New York hat Goldman Sachs außen bewusst keine Firmenschilder. In Zürich jetzt schon.

Künzi ist die Nähe zu Goldman angeblich recht, Konkurrenz belebt das Geschäft. Das explosive Wachstum der DZ Privatbank Schweiz lässt ihn dagegen kalt, die spielt in einer tieferen Liga. UBP peilt Hochvermögende mit „Net Worth" von 50 Millionen Franken und mehr an. Dafür bietet Künzi mehr als schnöde Geldanlage aus dem Baukasten: „Wenn Sie zu uns kommen, haben Sie Zugang zu unserem Beziehungsnetz." UBP sehe sich auch als Lebensbegleiter: „Wir helfen Ihnen in der Schweiz." Das gehe von Immobilien über Kunst bis hin zur Gesundheitsversorgung. „Wir wissen, wer der richtige Arzt ist, und können sicherstellen, dass Sie rasch zu ihm kommen." So etwas gehöre im Spitzenbereich dazu, auch wenn man es natürlich niemals in eine Broschüre schreiben würde.

Der ultimative sichere Hafen

In seinem Chefbüro mit unverstelltem Seeblick steht Künzis ganzer Stolz: ein Miniatursegelschiff aus Gold, das ihm eine reiche Familie aus Kuwait als Dank für seine Dienste geschenkt habe. Der Privatbankier ist sichtlich gerührt – ein solches Präsent sei in diesem Kulturkreis die größtmögliche Ehrenbezeugung. Und wie läuft es mit den Kunden aus Deutschland? „Wir arbeiten auch mit deutschen Family-Offices zusammen, für uns ist es sicher innerhalb von Europa der wichtigste Markt." Das „Deutschlandbuch" wachse, und UBP wolle dieses Geschäft personell verstärken.

Allerdings sagt Künzi auch: „Europa insgesamt ist maximal gleichauf mit Middle East."



Schweizermacherin: **Heike Reinhart** ist gut vernetzt

Superreiche aus anderen Ländern sind auf dem Vormarsch. Das bestätigt **Heike Reinhart**. Sie hat sich als Sprachlehrerin und Culture-Coach für finanzstarke internationale Unternehmer, Expats und Investoren das Label „Schweizermacherin" verpasst, hilft auch bei Behördengängen und mit Beziehungen zu Entscheidern auf dem Weg zur Staatsbürgerschaft. Es stimme schon: „Die Deutschen kommen", sagt sie. Aber der Andrang aus anderen Regionen sei noch viel größer. Reinhart stammt aus Süddeutschland, lebt aber seit vielen Jahren in der Schweiz. Beim Treffen in Zürich ist sie gerade von Client-Meetings bei der Art Basel zurück. Noch nie seien der Nahe und Mittlere Osten bei der Kunstmesse so präsent gewesen.

Der Irankrieg hat konkurrierende Wealth-Hubs wie Dubai zurückgeworfen, die Schweiz dagegen konnte ihre Reputation als ultimativer sicherer Hafen ein weiteres Mal festigen. Ihr High-Net-Worth-Sektor strotzt vor Kraft: Der Swiss Single Family Office Association (SFOA) zufolge ist das Volumen der von exklusiven Familienbüros betreuten Vermögen in den zwei Jahren bis Ende 2025 um circa 30 Prozent auf rund 785 Milliarden Franken (rund 845 Milliarden Euro) gestiegen. Das entspricht mehr als 90 Prozent der jährlichen Wirtschaftsleistung des Landes.

Aber auch die Eidgenossen sind vor gesellschaftlichen Umverteilungsplänen nicht gefeit. Eine Erbschaftsteuerinitiative der Jungsozialisten scheiterte vor rund einem Jahr klar, hat Banker wie Reichmuth dennoch beunruhigt: „Das wäre das Ende der Attraktivität gewesen." SFOA-Manager **Felix Oeschger** ist heute noch alarmiert: „Wir haben die abschreckende Wirkung massiv gespürt", sagt er. 53 Prozent der Family-Offices seines Verbands erklärten damals in einer Umfrage, sie erwögen einen Wegzug.

Verführerisch niedrige lokale Steuersätze gibt es ohnehin nur in den abgelegenen Regionen der Zentralschweiz. Die für Zuwanderer attraktiven Zentren wie Zürich oder Genf sind auch in puncto Abgaben Spitze. „Die Schweiz ist eigentlich ein Hochsteuerland", urteilt ein Steuerjurist. Investoren bezahlen ihren Eintritt in den wirtschaftlichen Schutzraum teuer: Geldanlagen in Frankenpapieren bieten kaum Zinsen; die Gesetze des Anleihenmarkts gelten auch hier: niedriges Risiko, niedrige Rendite.

Einen kleinen Haken hat sogar Reichmuths Notfallkoffer: Er ist nur ein Marketinggag aus Pappe. Die harten Assets darin sind Imitate aus Schweizer Schokolade. Das birgt mitunter ganz eigene Risiken: Beim Besuch in der feinen Zentrale der Privatbankiers herrschen fast 30 Grad Außentemperatur, drinnen droht das finanzielle Überlebenspaket dahinzuschmelzen.

Eine Klimaanlage gibt es im historischen Luzerner Prachtbau nicht, der Denkmalschutz verbietet das. Tradition hat ihren Preis.

Hannes Breustedt

„EUROPA IST MAXIMAL GLEICHAUF MIT MIDDLE EAST."

UBP-Bankier Künzi zum Neugeschäft mit reichen Kunden

Foto: PR