

Im Januar 2006 eröffnete Julius Bär die Niederlassung in Stuttgart, um den Kunden der Bank eine persönliche Betreuung in der Region bieten zu können. Nach etwas mehr als zweieinhalb Jahren hat sich der Vermögensverwalter in Stuttgart nicht nur etabliert, sondern auch sehr gut für weiteres Wachstum positioniert.

*Björn Seemann
Generalbevollmächtigter
Leiter der Niederlassung*

Julius Bär in Stuttgart – eine Erfolgsgeschichte

Die Bilanz von Julius Bär nach gerade mal knapp drei Jahren am Standort Stuttgart kann sich sehen lassen. Das von Niederlassungsleiter Björn Seemann geführte Team im „Weißen Haus“ in der Königstraße 43 B hat sich zu einer festen Größe in Baden-Württemberg entwickelt und wird bereits zu den ersten drei Adressen gezählt, wenn es um die Vermögensverwaltung für Privatkunden geht.

„Zu diesem Erfolg haben mehrere Faktoren beigetragen, die im Zusammenspiel eine individuelle und erfolgreiche Beratung unserer Kunden sicherstellt“, erläutert Seemann. So konzentriert sich die Geschäftsstrategie der Julius Bär Gruppe ganz auf die umfassende Anlageberatung und Vermögensverwaltung für anspruchsvolle Privatkunden und institutionelle Anleger.

Der größte reine Vermögensverwalter der Schweiz kann dabei auf eine lange und erfolgreiche Tradition verweisen, die bis in das 19. Jahrhundert zurückreicht. Es gibt kein kommerzielles Kreditgeschäft, darüber hinaus hat die Bank auch nicht die „Mode“ mitgemacht, ein Investment Banking aufzubauen. „Die Fokussierung auf die Kernaktivitäten der Vermögensverwaltung hat sich besonders in der Finanzkrise in den letzten zwölf Monaten bewährt“, führt Seemann aus. Julius Bär ist nicht von der vom amerikanischen Immobilienmarkt ausgegangenen Krise betroffen, da die Bank nicht in diesem Bereich investiert hatte. So kann die Bank heute ihre Wachstumsstrategie ohne Einschränkungen weiter verfolgen und bleibt auf Erfolgskurs. Die Mitarbeiter können sich also wie bisher voll und ganz auf die Beratung und Betreuung ihrer Kunden konzentrieren und werden nicht durch Änderungen in der Geschäftsstrategie, die von der Kreditkrise erzwungen wurden, abgelenkt. Mit weltweit mehr als 4.200 Mitarbeitern verwaltet die Julius Bär Gruppe zurzeit Vermögen von über 360 Milliarden Schweizer Franken.

Private Banking-Dienstleistungen von Julius Bär umfassen mehr als nur reine Kapitalanlagen

In der ganzheitlichen Vermögensberatung wird das Gesamtvermögen des Kunden betrachtet und langfristige Finanzpläne nach den individuellen Bedürfnissen sowie dem gewünschten Risikoniveau des Kunden aufgestellt. Dies schließt die

Beratung bei der Steuer- und Nachlassplanung ein, um die Weitergabe von Vermögen und den Fortbestand von Unternehmen zu sichern. Bei all diesen Fragestellungen ist oftmals internationales Expertenwissen erforderlich, das von der Julius Bär Gruppe bereitgestellt wird.

Julius Bär ist heute weltweit in mehr als 30 Standorten in Europa, Nord- und Lateinamerika sowie Asien vertreten und somit gewohnt, in internationalen Dimensionen zu denken und zu beraten. Allein über 160 Portfoliomanager, Research-Analysten und Anlagestrategen mit durchschnittlich mehr als zehn Jahren Berufserfahrung zeichnen für das umfangreiche und diversifizierte Angebot von Anlageprodukten verantwortlich. Diese Kapitalmarktexperten werden ergänzt durch zahlreiche Finanzexperten für besondere Fragestellungen.

Persönliches Engagement für die Kundenanliegen

Die Stuttgarter Kundenbetreuer sind der andere wichtige Erfolgsfaktor. Das kompetente und sehr erfahrene Team arbeitet seit vielen Jahren zusammen und lebt die Julius Bär Kultur des persönlichen Engagements für die Kundenanliegen, des gegenseitigen Vertrauens und der Diskretion. „Unsere Betreuer haben sich die Kundenzufriedenheit als oberstes Ziel gesetzt“, erklärt Seemann. „Wenn ein Kunde mit unserem Service und unserer Beratung zufrieden ist, wird er uns weiterempfehlen. Die zahlreichen Empfehlungen bis heute bestätigen unseren Betreuungsansatz und erfüllen uns mit Stolz.“

Kundenzufriedenheit wird freilich nicht allein durch gute Anlageergebnisse erreicht, sondern umfasst mehr. Der Kundenberater muss sich intensiv mit den Anlagebedürfnissen seines Kunden auseinandersetzen, er muss sich Zeit nehmen und zuhören können, um dem Kunden einen maßgeschneiderten Anlagevorschlag nach der eingehenden Analyse des Anlagewünsche und des Risiko-

profils unterbreiten zu können. Weiteres Plus: Die Kundenbetreuer sind bei ihren Anlagevorschlägen nicht an Julius Bär-Produkte gebunden, sondern wählen die Produkte am Markt aus, die am besten für das Kundenportfolio geeignet sind.

Gesellschaftliche Aktivitäten als Teil der Unternehmenskultur

Die Niederlassung Stuttgart hat des Weiteren mit Erfolg zahlreiche Verbindungen zur Gesellschaft, Kultur und Sport in der Region geknüpft. Für geladene Gäste werden regelmäßig Veranstaltungen im Rahmen der Reihe „Bär am Abend“ mit interessanten Themen angeboten. „Mit den gesellschaftlichen Aktivitäten wollen wir mit unseren Kunden auch bei Themenbereichen im Kontakt bleiben, die über den bankfachlichen Teil hinausgehen. Dies ist ganz im Sinne unserer Unternehmenskultur, die den Kunden als Partner betrachtet“, erläutert Seemann.

So war dem Niederlassungsleiter vor allem auch die jüngste Veranstaltung „Bär am Abend“ im September mit Pater Anselm Grün als Gastredner zum Thema „Führen mit Werten“ persönlich ganz besonders wichtig. „Nur die Unternehmen mit einem starken Wertesystem werden langfristig am Markt bestehen können. Dies hat die Geschichte erfolgreicher Unternehmen bewiesen. Julius Bär hat eine lange Tradition, starke Wurzeln, innovative und engagierte Mitarbeiter und eine starke gelebte Wertekultur. Wir wollen unseren Weg weitergehen und blicken sehr positiv und motiviert in die Zukunft“.



Die Niederlassung von Julius Bär in den oberen Etagen des „Weißen Hauses“ in der Königstraße 43B in Stuttgart