

DEVISEN

Steigflug des Frankens geht weiter

ZÜRICH - Der Franken hat gestern Mittwoch im Devisenhandel erneut an Wert gewonnen. Auch der Euro konnte sich nach den jüngsten Aussagen der US-Notenbank Fed zur Geldpolitik etwas von seinen Verlusten der vergangenen Wochen erholen. Bis gegen 16 Uhr sank der Dollar auf 1.2743 (1.2824) Franken. Der Euro konnte gegenüber der US-Währung auf 1.2159 (1.2084) Dollar zulegen. Zuvor hatte die Europäische Zentralbank (EZB) den Referenzkurs auf 1.2126 (1.2061) Dollar festgesetzt. Zum Schweizer Franken gab die Gemeinschaftswährung allerdings auf 1.5485 (1.5495) Fr. nach. «Nach dem Fed-Statement sind die Zinsspekulationen in den Hintergrund und die strukturellen Probleme des Dollar wieder in den Vordergrund gerückt», sagte ein Händler gegenüber Reuters. Andere Börsianer bezeichneten den Kursanstieg des Euro als technische Reaktion auf den Verlust von rund acht US-Cent im Vergleich zum Rekordhoch vom Februar. (sda)

LLB FINANZINFORMATIONEN

Table with exchange rates for various currencies (EUR, USD, GBP, CAD, JPY) and their current values.

Aktuelle Devisenkurse, Telefon 236 86 90

Table with gold and silver prices in CHF and USD.

Table with interest rates for CHF, EUR, GBP, and USD at 3, 6, and 12 months.

Table with interest rates for various bank deposits (2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 years).

Table with net asset values for various LLB investment funds.

Table with net asset values for various LLB equity funds.

Table with net asset values for various LLB mixed and other funds.

Börsenhandel bis 22.00 Uhr, Tel: 236 93 00 ab 17.00 Uhr

LLB Liechtensteinische Landesbank Aktiengesellschaft logo and address information.

LLB Private Banking

Anlageberatung und Vermögensverwaltung



Dr. oec. publ. Boris Wistawel ist Leiter der Abteilung Private Anleger 1 der Liecht. Landesbank AG.

VAUZ - Der Individualität des Kunden wird im Private Banking Rechnung getragen, indem massgeschneiderte Problemlösungen angeboten werden. Der Servicegrad und die Qualität der Dienstleistung ist aussergewöhnlich hoch. Darunter fallen umfassende und weit reichende, mitunter sehr spezielle Dienstleistungen.

Die Beziehung zwischen dem Kunden und ihrem Berater ist langfristig ausgerichtet, sehr persönlich und basiert auf Diskretion und Vertrauen. Um das Beziehungselement zu betonen, wird der Berater als «Relationship Manager» bezeichnet. Der Relationship Manager ist in allen Fragen Ansprechpartner für den Kunden. Je nach Anliegen des Kunden werden Spezialisten wie Steuer- und Versicherungsexperten beigezogen. Eines der wichtigsten Kriterien bei der Bankwahl des Kunden ist die Vertrauenswürdigkeit (Reputation). Diese Tatsache kommt auch bei Befragungen von Bankkunden klar zum Ausdruck. Bankdienstleistungen sind Vertrauensgeschäfte und «People's Business». Bildlich gesehen ist das Vertrauen innerhalb einer Kooperation dasselbe wie das Schmiermittel für die Maschine. Viel weniger Reibungsverluste treten auf. Das Vertrauen gewinnt der Kunde in erster Linie durch seinen Relationship Manager, der die Schlüsselfigur im Private Banking ist. In Studien wurde empirisch nachgewiesen, dass der persönliche Kontakt für die

aktiven betreiben eine intensive und kritische Sammlung sowie Auswertung von Information, weil sie das Know-how dafür besitzen und dadurch effizient sind. Die Entscheidungsvorbereitung ist demzufolge mit tiefen Transaktionskosten verbunden. Im Gegensatz dazu bereiten die informationspassiven Kunden ihre Investitionen mit nur wenig eigens recherchierter Information vor, weil dies zu hohe Kosten verursachen würde. Sie verlassen sich lieber auf den Rat von Experten. Dieselbe Unterscheidung wird mit den Bezeichnungen «Self-Directed»-Kunden bzw. «Advice-Directed»-Kunden zum Ausdruck gebracht. Die Transaktionskostensparnisse der Informationspassiven durch die Beratung der Bank können die höheren Gebühren im Vergleich zum Internetbanking ohne Beratung überkompensieren. Gemäss einer Studie aus dem Jahre 1995 möchten 88 % der Kunden nicht auf eine Beratung verzichten. Zahlen aus dem Jahre 2002 sind mit ca. 2/3 der Kunden deutlich tiefer. Der Grund dafür ist, dass das Internet heute sehr viel «Real-Time»-Information, zu der früher nur die Banken Zugang gehabt haben, bietet. Aus dem hohen Anteil der Kunden, die sich beraten lassen, kann geschlossen werden, dass viele Kunden zu wenig ausgebildet sind und somit hohe Transaktionskosten im Hinblick auf Entscheidungen bez. ihrer Vermögensverwaltung haben.

den des Relationship Managers bei den Entscheiden des Kunden in Bezug auf seine Vermögensanlage wird als Anlageberatung bezeichnet. Anlageberatung innerhalb einer Bank beinhaltet die Bereitstellung von Information und das Aussprechen von Empfehlungen an den Kunden, der sich mit einer Anlageentscheidung konfrontiert sieht. Die definitiven Entscheide treffen die Kunden selber. Dies wird unter Berücksichtigung von Zielen, Risikoeinstellung und persönlichen Lebensumständen des Kunden vollzogen.

Die Vermögensverwaltung ist ein Bankprodukt und das Grundmerkmal ist die Unterzeichnung eines schriftlichen Vertrages, in welchem der Bank die Verwaltungsvollmacht erteilt wird. Innerhalb vereinbarter Schranken (Restriktionen wie z.B. definierter Dispositionsbereich des Aktienanteils) kann die Bank frei im Interesse des Kunden verfügen. Der Begriff Portfolio Management wird unterschiedlich verwendet, kann aber in vielen Fällen als Synonym zum Begriff Vermögensverwaltung betrachtet werden. Die Anlageempfehlungen kommen vom Research und bilden die Basis der Anlageentscheide. Die Analysten dieser Einheit der Bank liefern Prognosen mittels Primär- bzw. Sekundärforschung. Heute führen ausschliesslich analytische und hoch professionelle Prozesse zu Transaktionen in der Vermögensverwaltung. Unsere Relationship Manager informieren Sie gerne über die Dienstleistungen und Produkte im LLB Private Banking.

AKTIEN SCHWEIZ - 5. MAI

Large table of stock market data for Switzerland, including indices, individual stocks, and their prices and changes.

REUTERS logo and text: The Business of Information. Kursquelle Aktien Schweiz. Kurs ohne Gewähr.