Warum Kundennähe wichtiger ist als Grösse

Dienstag, 24. November 2026 08:00 Von Dina Holz | Redaktorin



Agilität, Kundennähe und Vertrauen gewinnen im Wealth Management immer mehr an Bedeutung. Für Liechtenstein eröffnet sich dabei eine Chance mit langfristiger Wirkung.

«Big is beautiful» prägte lange auch die Finanzindustrie, verspricht Grösse doch Skaleneffekte, internationale Reichweite und die Mittel für neue Technologien. Ausgerechnet die Digitalisierung verändert nun aber die Voraussetzungen dieses Wettbewerbs. Damit stellt sich die Frage neu, was einen erfolgreichen Finanzplatz künftig ausmachen wird.

Leistungsfähigkeit wird zugänglicher

Über spezialisierte Partner können auch kleinere Banken moderne Infrastrukturen und leistungsfähige Anwendungen nutzen. Digitale Werkzeuge unterstützen Analysen und vereinfachen Abläufe. Grösse bleibt bei Investitionen und Kosten wichtig. Sie ist aber nicht

mehr in jedem Bereich Voraussetzung für ein konkurrenzfähiges Angebot. Werden technische Leistungen breiter verfügbar, fällt stärker ins Gewicht, wie gut eine Bank ihre Kunden versteht und auf deren Bedürfnisse eingeht. Der Kunde rückt damit – richtigerweise – noch mehr ins Zentrum.

Agilität macht den Unterschied

Für spezialisierte Finanzplätze liegt darin eine noch nie dagewesene Chance. Überschaubare Strukturen helfen, neue Bedürfnisse früh zu erkennen, Fachleute direkt einzubeziehen und Entscheidungen zügig zu treffen. Agilität zeigt sich dabei konkret, wenn eine komplexe Anfrage die richtigen Personen erreicht, Zuständigkeiten klar sind, und eine passende Lösung verlässlich umgesetzt wird. Liechtenstein bietet dafür ideale Voraussetzungen. Banken, Vermögensverwalter, Treuhänder und Rechtsberater arbeiten in einem eng vernetzten Umfeld. Gemeinsam entwickeln sie individuelle Lösungen für unternehmerische und familiäre Vermögensfragen.

Vertrauen lässt sich nicht automatisieren

Gerade Unternehmer und Unternehmerfamilien brauchen einen Partner, der diese Zusammenhänge versteht. Ein Firmenverkauf verändert mehr als ein Portfolio. Mit der Nachfolge stellen sich Fragen nach Verantwortung und den Freiräumen der nächsten Generation. Gute Beratung beginnt damit, zuzuhören und zu verstehen, was den Beteiligten wichtig ist.

Technologie kann diese Arbeit unterstützen. Die persönliche Vertrauensbeziehung kann sie jedoch nicht ersetzen. Vertrauen wächst durch Begegnungen und verlässliches Handeln, und kommt dann zum Tragen, wenn Entscheidungen schwierig werden oder Interessen auseinandergehen. Je selbstverständlicher digitale Leistungen werden, desto stärker kann die Qualität der Beziehung zur Unterscheidung beitragen.

Denken in Generationen

Für Liechtenstein ist die Begleitung von Vermögen über Generationen Anspruch und Kernkompetenz zugleich. Hinter Vermögen stehen Lebensleistungen, Familiengeschichten und Vorstellungen davon, was erhalten werden soll. Wer eine Familie langfristig begleitet, lernt diese Hintergründe kennen. Zugleich muss diese Person aber auch offen dafür bleiben, dass Kinder und Enkel eigene Ziele verfolgen. Denken in Generationen verlangt deshalb auch Beweglichkeit. Die Aufgabe besteht darin, neue Möglichkeiten zu erschliessen und dabei ein

verlässlicher Partner zu bleiben. Agilität und langfristige Beziehungen gehen dabei Hand in Hand.

International vernetzt und persönlich nah

Diese Verbindung reicht weit über Landesgrenzen hinaus. Liechtensteins Erfahrung mit grenzüberschreitenden Vermögensstrukturen ist wertvoll für Familien, deren Mitglieder in unterschiedlichen Ländern leben und wirtschaften. Die enge Verbindung zur Schweiz und die Mitgliedschaft im Europäischen Wirtschaftsraum unterstützen die globale Ausrichtung. Kunden können so spezialisierte, internationale Kompetenz mit persönlicher Betreuung und kurzen Entscheidungswegen verbinden.

Stabilität als Anker

Politische Stabilität und Rechtssicherheit bilden dafür das Fundament. Solide kapitalisierte Banken, langfristig ausgerichtete Geschäftsmodelle sowie hohe Standards bei Konformität und Integrität machen den Anspruch glaubwürdig.
Die Zukunft des Wealth Managements muss deshalb nicht den grössten Finanzplätzen gehören. Entscheidend wird, wer Technologie, internationale Kompetenz und Vertrauen überzeugend verbindet. Liechtensteins Chance liegt darin, seine Stärken konsequent weiterzuentwickeln: agil im Handeln, nah am Kunden und verlässlich über Generationen.

Simon Tribelhorn *ist Vizepräsident von Liechtenstein Finance und Geschäftsführer des Liechtensteinischen Bankenverbands (LBV). Nach seinem Studium an der Hochschule St. Gallen war er als Jurist sechs Jahre lang in der Finanzbranche tätig, zuletzt vier Jahre als Rechtskonsulent im Bereich Legal/Compliance bei einer Schweizer Bank. Seit Februar 2006 ist er für den LBV tätig, zunächst als Jurist, später als stellvertretender Geschäftsführer. Im Januar 2010 wurde er zum Geschäftsführer ernannt.*