

Valartis auf Expansionskurs im Private Banking

Valartis war in der Öffentlichkeit bis anhin vor allem für ihr Investment Banking und Asset Management bekannt. Nun baut die Schweizer Bank das Private Banking in Zürich und Genf und mit der Tochter in Wien massiv aus. PRIVATE im Gespräch mit René Hermann, Private-Banking-Chef von Valartis in Zürich.



Interview mit René Hermann
Head Valartis Private Banking Zürich

PRIVATE: Herr Hermann: Wie kommt es, dass Valartis gerade im heutigen garstigen Umfeld für die Vermögensverwaltung vermehrt auf Private Banking setzt?

René Hermann: In der Vergangenheit stammten die Erträge der Valartis Gruppe zu einem grossen Teil aus dem Investment Banking und dem Asset Management. Die Gruppe verfolgt aber schon seit längerem eine Strategie, die darauf abzielt, die Ertragsvolatilität, die im Investment Banking und im Asset Management naturgemäss gegeben ist, zu verringern. Mit der Expansion des Private Banking lässt sich die Ertragskraft der Gruppe breiter abstützen und die Volatilität verringern.

PRIVATE: Ein Volatilitätsabbau kann aber kaum der einzige Grund für den Ausbau des Private Banking sein.

Hermann: Nein, ein weiterer Grund liegt darin, dass sich die Bedürfnisse und Anforderungen von institutionellen und vermögenden privaten Investoren in den letzten Jahren immer mehr annähern. Valartis betreut seit jeher eine bedeutende Anzahl institutioneller Investoren. Von diesem in der institutio-

nellen Vermögensverwaltung gewonnenen Know-how sollen auch Privatanleger profitieren.

PRIVATE: Es geht also um einen Know-how-Transfer vom institutionellen zum Privatkundengeschäft?

Hermann: Das wäre eine etwas verkürzte Betrachtungsweise. Valartis betreut auch seit vielen Jahren zahlreiche private Kunden; wir starten mit unseren Private-Banking-Aktivitäten also nicht bei null. Die privaten Kunden haben seit jeher von unserem institutionellen Know-how profitiert. Nun sollen unsere Privatkunden noch intensiver und umfassender betreut werden als in der Vergangenheit.

PRIVATE: Und warum gerade jetzt?

Hermann: Wir sind der Meinung, dass die gegenwärtige Krise nicht nur Gefahren, sondern vor allem auch Chancen bietet. Als unternehmerisch denkende Banker sehen wir im gegenwärtigen Finanzmarktumfeld viele Opportunities, um langfristig lukrative Anlagemöglichkeiten zu identifizieren und wahrzunehmen. Zudem bieten wir eine interessante Plattform für unternehmerisch denkende Anlageberater. Die Vergangenheit lehrt uns, dass die grössten Krisen immer auch die grössten Chancen geboten haben – und dass diejenigen, die den Mut hatten, auch einmal gegen den Strom der Unentschlossenen und Ängstlichen zu schwimmen, am meisten profitierten.

PRIVATE: Wie wichtig ist der Standort bzw. die Marke Schweiz für Ihre Geschäftstätigkeit?

Hermann: Ganz zentral. Wir bekennen uns uneingeschränkt zu den Grundwerten des Schweizer Private Banking und zu all dem, was die Marke Schweiz für eine Bank repräsentiert: Vertraulichkeit und Diskretion, persönliche und individuelle Zusammenarbeit mit den Kunden, umsichtige Asset Allocation, sorgfältiges Risikomanagement, Sicherheit. Der Begriff «Schweizer Bank» zählt

auch heute noch, im Ausland noch mehr als in der Schweiz. Deshalb sind und bleiben wir als Schweizer Bank unserem Heimmarkt verbunden, auch wenn wir unser Glück manchmal jenseits der Grenzen suchen und finden.

PRIVATE: Sie sprechen damit indirekt auch Ihre neue Tochtergesellschaft in Österreich an. Wie gross ist der Stellenwert der Valartis Bank (Austria) AG?

Hermann: Die Übernahme der Anglo Irish Bank (Austria) AG, die wir in Valartis Bank (Austria) AG umgetauft haben, bedeutete einen Meilenstein für unser Private Banking. Zum einen, weil die 1890 gegründete Bank bereits heute mit gut 100 Mitarbeitern rund 4'000 Kunden betreut und, zusammen mit der Valartis Asset Management (Austria) Kapitalanlagegesellschaft mbH, rund 1,6 Mrd. Franken Kundengelder und Fonds verwaltet. Zum anderen erleichtert uns der Sitz in Wien den Ausbau unserer Private-Banking- und anderer Aktivitäten in Mittel- und Osteuropa.

PRIVATE: Was für andere Aktivitäten meinen Sie?

Hermann: Die Valartis Gruppe ist mit der Valartis Europe AG bereits seit längerem mit 25 Mitarbeitern in Wien und Zürich im Corporate-Finance- und M&A-Bereich aktiv. Von der Zusammenarbeit der beiden Einheiten erwarten wir wertvolle Synergien für uns und unsere Kunden. Gerade in Mittel- und Osteuropa haben viele unserer Kunden einen unternehmerischen Werdegang hinter sich. Diesen Kunden kann die Valartis Gruppe professionelle Dienstleistungen anbieten.

PRIVATE: Kommen wir zurück zum Private Banking: Wie würden Sie Ihre Geschäftsphilosophie umschreiben?

Hermann: Wir verstehen uns als Vermögensberater für Kunden mit einem Bedarf an unabhängigen und umfassenden Finanzdienstleistungen. Unsere Kompetenzen im Asset Management, Real Estate und Corporate Finance un-

terstützen den umfassenden Beratungsansatz. Aus Respekt vor den Errungen-schaften unserer Kunden und dem, was sie finanziell erreicht haben, fokussieren wir stark auf Risikokontrolle und Kapitalerhaltung, auch bei risikofreudigeren Kunden. Als typisch schweizerische Bank liegt uns besonders viel an der Sicherheit unserer Kundenvermögen.

PRIVATE: Und ein paar Worte zum Anlageprozess?

Hermann: Aus Erfahrung konzentrieren wir uns in der Vermögensverwaltung schwergewichtig auf die strategische und taktische Asset Allocation, das wichtigste Element im Anlageprozess. Dabei bauen wir auf das Konzept der Diversifikation. So diversifizieren wir über verschiedene traditionelle und alternative Assetklassen hinweg. Investitionen tätigen wir mit einem Core-Satellite-Ansatz sowohl in Produkte von Drittanbietern als auch selektiv in Einzelwerte und performancestarke Nischenprodukte.

PRIVATE: Sie verfolgen also eine offene Produktarchitektur?

Hermann: Ja, ganz klar. Das sollte in der heutigen Zeit eigentlich für jede Bank eine Selbstverständlichkeit sein. Wir suchen für unsere Kunden die für sie jeweils am besten geeigneten Produkte und stellen so bei Verwaltungsmandaten ein massgeschneidertes Portfolio zusammen oder beraten die Kunden bei Beratungsmandaten entsprechend. Keine Bank kann behaupten, sie führe für jede Anlageklasse und jedes Anlegerbedürfnis genau das richtige Produkt im eigenen Sortiment. Wer wirklich den Kunden in den Mittelpunkt stellt, bietet ihm auch Produkte von Konkurrenzinstituten an.

PRIVATE: Wie läuft bei Ihnen der Beratungsprozess ab?

Hermann: Unsere Vermögensberater haben langjährige Erfahrung in der Beratung von vermögenden Kunden. Die systematische Analyse der Vermögenssituation wird nicht schematisch, sondern gezielt entsprechend den individuellen Kundenbedürfnissen vorgenommen. Vermögenssituation, berufliches und familiäres Umfeld, Risikofähigkeit und -bereitschaft fliessen dabei in aus-

föhrlichen Gesprächen in die Portfolio-konstruktion ein. In der Betreuungsphase werden, je nach Bedarf, Spezialisten für besondere Fragen beigezogen, wenn es beispielsweise um Vorsorge- oder Nachlassplanung geht. Parallel zur Betreuung erfolgt die laufende Überwachung des Kundenportfolios durch den Berater.

PRIVATE: Bieten Sie auch Family-Office-Services an?

Hermann: Ja. Es wäre allerdings vermessen, zu behaupten, wir hätten das ganze Know-how für ein Family Office bei uns inhouse. Grosse und komplexe Vermögen stellen eine besondere Herausforderung dar und erfordern spezielles Fachwissen in ganz unterschiedlichen Bereichen. Aus diesem Grund arbeiten wir von Fall zu Fall mit ausgewiesenen Fachleuten und Firmen – Steuerberater, Anwaltskanzleien usw. – zusammen. Auf diese Weise können wir unseren Kunden immer die aktuellsten Informationen vermitteln und optimale Lösungen erarbeiten. Auch wenn wir nicht das ganze Know-how inhouse haben, erhält der Family-Office-Kunde doch alles aus einer Hand und unter einem Dach. Er braucht also nicht für jedes einzelne Problem zu einem anderen Fachmann zu rennen, sondern behält immer seinen Ansprechpartner bei der Bank.

PRIVATE: In den letzten Monaten hat das Vertrauen in die Banken generell arg gelitten. Spüren Sie auch mehr Skepsis und Zurückhaltung auf Kundenseite?

Hermann: Nein, im Gegenteil. Natürlich kann sich auch Valartis dem gegenwärtigen unfreundlichen Finanzmarkt-umfeld nicht entziehen. Auch unser Aktienkurs hat gelitten. Aber wir waren beispielsweise nie im amerikanischen Subprime-Hypothekenmarkt engagiert. Wir sind solider aufgestellt als viele andere, auch grössere Institute.

PRIVATE: Trotzdem: Die Anleger sind zurückhaltender geworden. Sind Sie auch mit Mittelabflüssen konfrontiert?

Hermann: Nein, im Gegenteil. Unsere verstärkten Aktivitäten im Private Banking werden positiv aufgenommen. Wir erhalten guten Zuspruch von Neukunden in Zürich, Genf und Wien. Die überdurchschnittliche Eigenkapitalaus-

stattung und unser Team von erfahrenen Beraterpersönlichkeiten werden von den bestehenden und neuen Kunden positiv aufgenommen und geschätzt.

PRIVATE: Was oder wer ist für einen Kunden eigentlich wichtiger: die Bank oder der Banker?

Hermann: Das eine geht nicht ohne das andere. Die Bank stellt die Infrastruktur, das Netzwerk usw. zur Verfügung; sie stellt die Legal- und Complianceüberwachung sicher, bewegt sich mit ihrer Marke im Markt, bietet dem Berater das richtige Umfeld. Letztlich ist aber jede Bank nur so gut wie ihre Mitarbeiter. Ein Private-Banking-Kunde kommuniziert ja in erster Linie mit seinem persönlichen Berater, mit dem er eine langfristige Beziehung aufbauen will. Mit anderen Worten: Der Bankberater ist für den Kunden genauso wichtig wie die Bank, der er sein Geld anvertraut.

PRIVATE: Eine letzte Frage: Was ist ein guter Private Banker?

Hermann: Grundlage ist ein einwandfreier Charakter. Ein guter Private Banker verfügt über Menschenkenntnis, Anstand und Diskretion. Er kann zuhören und sich in die Situation seines Gegenübers hineinversetzen. Er hat eine breite Allgemeinbildung, aber auch fundiertes Fachwissen. Er kennt sich aus mit Finanzprodukten, Börsengeschäften und Portfolio Management. Er ist loyal, seinem Kunden und seiner Bank gegenüber. Loyalität ist ein wichtiger Charakterzug – schliesslich will ein Bankkunde nicht bei jedem Bankbesuch mit einem neuen Kundenberater konfrontiert sein, sondern möglichst viele Jahre mit «seinem» Berater zusammenarbeiten.

PRIVATE: Und eine allerletzte Frage: Wo steht das Valartis Private Banking in zwei Jahren?

Hermann: Das Valartis Private Banking ist heute und morgen seinen Privatkunden verpflichtet. Valartis steht als Partner für qualitativ hochstehende Vermögensberatung in der Verantwortung gegenüber seinen Kunden. Wie erwähnt ermöglicht es uns das aktuelle Umfeld, gezielt in Beraterpersönlichkeiten und Infrastruktur zu investieren. Wir werden überdurchschnittlich wachsen.

www.valartis.ch ●