

# Valartis stärkt das Private Banking

**Für Valartis, die Finanzboutique mit Kernkompetenzen Private Banking, Asset Management und Investment Banking, sind die Umwälzungen auf dem Finanzplatz Schweiz eine einmalige Chance zur Expansion. René Hermann, Leiter des Private Banking von Valartis in Zürich, über die Gegenwart und Zukunft des Schweizer Private Banking und die Rolle, die Valartis zu spielen gedenkt.**



## Interview mit René Hermann

Head Private Banking Zürich, Valartis

*PRIVATE: Herr Hermann, das Schweizer Private Banking ist seit zwei Jahren international unter Druck. Wie kommt es, dass es Valartis ausgerechnet in diesem widrigen Umfeld im Private Banking so gut geht?*

**René Hermann:** Valartis nennt sich auch «die etwas andere Bank». Das heisst, dass wir manchmal andere Wege gehen als der «Mainstream». Aus der Vergangenheit lernen wir, dass die grössten Krisen immer auch die grössten Chancen geboten haben – und dass man am meisten profitiert, wenn man auch einmal etwas Ungewöhnliches wagt oder genau dann investiert, wenn andere sich zurückhalten.

Während sich viele andere Finanzdienstleister in der Krise der letzten zwei Jahre kaum mehr bewegt haben, haben wir nicht nur die Probleme und Gefahren gesehen, sondern vor allem auch die Chancen. Jeder Wandel bedroht den manchmal etwas zu bequemen Status quo. Gleichzeitig bieten Veränderungen – besonders wenn sie

von aussen aufgezwungen werden – immer auch die Möglichkeit, Altbewährtes zu hinterfragen und zu neuen Ufern aufzubrechen. Genau das tun wir bei Valartis. Als unternehmerisch denkende Banker haben wir in diesem ganz speziellen Finanzmarktumfeld zahlreiche Opportunitäten identifiziert und in langfristig erfolversprechenden Anlagelösungen umgesetzt.

*PRIVATE: Wie sehen Sie die Zukunft des Schweizer Private Banking nach den Angriffen auf das Bankgeheimnis?*

**Hermann:** Die Schweiz und speziell das Schweizer Private Banking sind mit den Diskussionen um Steuerhinterziehung und Steuerbetrug international unter Generalverdacht geraten. Die Schweizer Banken haben jedoch weit mehr zu bieten als das Bankgeheimnis. Dies zeigt sich auch daran, dass viele Gelder, die vor kurzem aufgrund von Amnestien aus der Schweiz abgeflossen sind, bereits wieder einen «weissen Weg» zurück in Schweizer Bankdepots gefunden haben. Entscheidend sind Erfahrung, Know-how, Performance, Vertrauen, Diskretion, Transparenz – und natürlich die Vorteile der Schweiz selbst, von der Rechtssicherheit über die Mehrsprachigkeit bis zur intakten Infrastruktur und der eigenen Währung. Ich bin überzeugt, dass Private Banking «Made in Switzerland» ausgezeichnete Zukunftsaussichten hat.

*PRIVATE: Sie haben in den letzten Monaten mit Akquisitionen in Österreich und Liechtenstein expandiert. Wie wichtig sind die Valartis Bank (Austria) AG und die Valartis Bank (Liechtenstein) AG?*

**Hermann:** Die Valartis Bank (Austria) AG mit gut 90 Mitarbeitern und rund 4'000 Kunden ist immens wichtig für den Ausbau unserer Private-Banking-Aktivitäten in Mittel- und Osteuropa. Und auch die Valartis Bank (Liechtenstein) AG, die wir vor kurzem von der

Vorarlberger Landes- und Hypothekbank übernommen und umfirmiert haben, birgt mit ihren rund 50 Mitarbeitern enormes Potential.

*PRIVATE: Wie wichtig ist die Schweiz überhaupt noch für Ihre Geschäfte?*

**Hermann:** Die Schweiz ist und bleibt als Heimmarkt unser stärkstes Standbein im Private Banking. Wir bekennen uns vorbehaltlos zu den traditionellen Grundwerten des Schweizer Private Banking und zu all dem, was dies für eine Bank bedeutet: Seriosität, persönliche Betreuung, individuelle Beratung, umsichtiges Portfoliomanagement, strikte Risikokontrolle. Als typische Schweizer Bank im besten Sinn liegt uns deshalb besonders viel an der Sicherheit unserer Kundenvermögen und der Langfristigkeit unserer Kundenbeziehungen.

*PRIVATE: Bedeutet das auch, dass nach ihren Akquisitionen in Österreich und Liechtenstein bald auch eine Akquisition in der Schweiz erfolgen könnte?*

**Hermann:** Wenn wir eine Bank in der Schweiz finden würden, könnte das schon interessant sein. Wir denken dabei an ein kleineres Institut, das in unsere Strategie passt und konservativ geführt wird, aber kein Turnaround-Kandidat ist. Gut möglich wäre auch die Übernahme der Schweizer Tochter einer ausländischen Grossbank. Eine Übernahme müsste vor allem unser Private Banking weiter stärken. Dank unserer starken Kapitalbasis könnten wir eine Akquisition in der gewünschten Gröszenordnung problemlos finanzieren.

*PRIVATE: Sie sind im letzten Jahr aber auch organisch gewachsen und haben Personal ausgebaut. Suchen Sie nach wie vor Kundenberater?*

**Hermann:** Ja. In den letzten Monaten haben wir bereits mehr als ein Dutzend Kundenberater von anderen Banken übernommen. Weitere Private Banker

werden in den nächsten Wochen und Monaten hinzukommen. Gute Leute kommen gern zu einer kleineren, dynamischen, unternehmerisch denkenden und zukunftsorientierten Bank.

*PRIVATE: Rundum stossen Banken ihre US-Kunden ab. Wie gehen Sie mit dieser Kundschaft um?*

**Hermann:** Wir haben keine Berührungängste mit amerikanischen Kunden. Valartis ist, was das Auslandsgeschäft angeht, eine relativ junge Bank ohne «Altlasten». Wenn Due Diligence und Compliance sauber ausgeführt werden und man umsichtig arbeitet, spricht nichts dagegen, US-Kunden mit deklariertem Geld zu betreuen. Die aktuelle Abwehrhaltung in der Branche gegenüber amerikanischen Kunden halten wir für kontraproduktiv.

*PRIVATE: Welche Märkte stehen für Valartis in Sachen Kundengewinnung sonst noch im Fokus?*

**Hermann:** Neben der Schweiz, den Nachbarländern und den USA werden auch Osteuropa und Russland, wo wir seit vielen Jahren präsent sind, immer interessanter. Dazu kommen aufstrebende Regionen wie der Mittlere und der Ferne Osten.

*PRIVATE: Ist das nicht etwas viel für eine doch noch kleine Bank?*

**Hermann:** Wir achten sehr genau darauf, dass unser Kundenpotential und unsere Beratungskapazitäten im Gleichgewicht bleiben. Zudem haben wir sehr erfahrene Beraterpersönlichkeiten im Team.

*PRIVATE: Was für Vorteile haben die «überschaubare» Grösse und die Unabhängigkeit Ihrer Bank?*

**Hermann:** Die Tatsache, dass wir eine überschaubare Grösse haben, ermöglicht es uns, ein klares und individuelles Verständnis für jeden unserer Kunden, seine Wünsche, Ziele und Erwartungen zu entwickeln. In Diskussionen und Beratungsgesprächen suchen wir die individuell besten Lösungen im Spannungsfeld zwischen Rendite und Sicherheit. Dank unserer Unabhängigkeit können wir dabei unseren Kunden die besten Strategien oder Produkte empfehlen, ohne auf Konzerninter-

sen oder Umsatzbeteiligungen schie-len zu müssen. Wenn wir die «richtigen» Produkte auf dem Markt nicht finden und über spezielles Fachwissen verfügen, entwickeln wir die Produkte auch selbst.

*PRIVATE: Können Sie uns ein Beispiel für ein solches selbstentwickeltes Produkt geben?*

**Hermann:** Dank unserer Zusammenarbeit mit dem Asset Management der Kapitalanlagegesellschaft der Valartis Bank (Austria) AG konnten wir im Frühjahr 2009 über die Strukturen der Wiener Kollegen in Rekordzeit einen Fonds für osteuropäische und russische Staats- und Unternehmensanleihen lancieren, den wir bald auch in der Schweiz vertreiben werden.

*PRIVATE: Inwiefern bringen Sie Ihre selbstentwickelten Länder-, Regionen- oder Sektorfonds bzw. Investmentgesellschaften in den Depots Ihrer Kunden unter?*

**Hermann:** Es wäre ein grober Fehler und ein Verstoß gegen unsere Prinzipien, wenn wir unsere Kundendepots automatisch mit unseren eigenen Produkten ausstatten würden. Wir verfolgen eine offene Produktarchitektur – was in der heutigen Zeit eigentlich für jede Bank selbstverständlich sein sollte. Wir suchen für unsere Kunden die für sie individuell am besten geeigneten Produkte und stellen so bei Verwaltungsmandaten ein massgeschneidertes Portfolio zusammen, oder wir 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 der Konkurrenz an

*PRIVATE: Wie würden Sie Ihren Anlageprozess charakterisieren?*

**Hermann:** Aus Erfahrung und Überzeugung konzentrieren wir uns in der Vermögensverwaltung schwerge-wichtig auf die strategische und taktische Asset Allocation. Dies sind die beiden wichtigsten Elemente in jedem Anlageprozess. Dabei bauen wir auf das Konzept der Diversifikation. So diver-

sifizieren wir die Kundenportfolios – im Einklang mit den Vorgaben und Zielen der Kunden – über traditionelle und alternative Assetklassen hinweg. Konkrete Investitionen tätigen wir nach einem Core-Satellite-Ansatz sowohl in Produkten von Drittanbietern als auch in ausgewählten Einzelwerten. Wenn es sinnvoll ist, können zusätzlich auch massgeschneiderte und performancestarke Nischenprodukte aus dem eigenen Hause zum Einsatz kommen.

*PRIVATE: Was bringen eigentlich Ihre Corporate-Finance- und M&A-Beratungen Ihren Privatkunden?*

**Hermann:** Wir sind eine unternehmerisch denkende und handelnde Bank. Das hat seit jeher eine überdurchschnittliche Anzahl Unternehmer angezogen. Unternehmer, die eine eigene Firma aufgebaut haben und irgendeinmal eine Grösse erreicht haben, für die sie auch Corporate-Finance-Dienstleistungen in Anspruch nehmen oder unser Know-how und Netzwerk im M&A-Bereich nutzen möchten. Auf diese Weise profitieren Private-Banking-Kunden von unserem Corporate-Finance-Geschäft und umgekehrt.

*PRIVATE: Wie stellen Sie sich auf die kommenden Monate an den Finanzmärkten ein?*

**Hermann:** Wir sind zuversichtlich, dass wir mit unserem aktiven und valuebasierten Investitionsansatz auch in Zukunft interessante Anlageopportunitäten identifizieren können, die eine im Vergleich zum Benchmark attraktive Performance ermöglichen. Im Immobilienbereich werden wir generell noch eine Weile mit einer gedrückten Stimmung leben müssen. Wir denken aber, dass wir mit unseren Nischenprodukten und Immobilienprojekten für einen kommenden Aufschwung gut gerüstet sind.

*PRIVATE: Wie würden Sie Ihre mittelfristigen Ambitionen für Valartis in einem Satz formulieren?*

**Hermann:** Wir wollen unsere Stellung als «Center of Excellence» im Private Banking mit unserem Service, unserer Dienstleistungsqualität und unseren Produkten weiter festigen.

www.valartis.ch •