

Finanzplatz Schweiz

Gute Aussichten für kleine und mittlere Banken mit solidem Setup

Während im Schweizer Private Banking allenthalben redimensioniert und abgebaut wird, geht die Valartis Bank einen anderen Weg. Mit einer gezielten Nischenstrategie ist die Finanz-Boutique seit geraumer Zeit auf Expansionskurs. Wie und weshalb erklärt René Hermann, Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für das Private Banking Zürich.



Interview mit René Hermann
Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Private Banking Zürich
Valartis Bank AG

PRIVATE: Herr Hermann, die Valartis Bank war früher hauptsächlich für ihr Brokerage und Investment Banking bekannt und weniger als Privatbank. Wie hat sich die Bank weiterentwickelt?

Hermann: Valartis hat sich in den vergangenen Jahren grundlegend verändert. So haben wir gezielt die Private-Banking-Aktivitäten ausgebaut und innerhalb der Schweizer Bank, aber auch auf Gruppenebene, einen Paradigmenwechsel vollzogen. Konkret haben wir zahlreiche erfahrene, kundenorientierte Private Banker und Private-Banking-Teams rekrutiert und damit sorgfältig den Grundstein für unseren zukünftigen Geschäftserfolg gelegt. Wir verstehen uns heute als typische Schweizer Privatbank mit einem gewissen Etwas.

PRIVATE: Während andere Banken Personal abbauen, ist Valartis rasant gewachsen. Führt dies nicht zu Kapazitätsengpässen im Back Office?

Hermann: Nein. Wir haben unsere IT-Infrastruktur frühzeitig auf Wachstum ausgerichtet. Wir verfügen über modernste IT-Systeme mit hochgradig automatisierten Back-Office-Prozessen und Schnittstellen zu externen Handelsplattformen. Zudem arbeiten wir mit einer spezialisierten Partnerbank zusammen, welche die professionelle und effiziente Abwicklung in den Bereichen Brokerage, Execution und Depotführung sicherstellt. Dadurch lässt sich schnelles Wachstum auf Kundenseite problemlos ohne grössere Mehrkosten im operationellen Bereich meistern. Davon profitieren auch unsere Kunden. Wir nutzen übrigens das aktuelle Marktumfeld und stellen weiterhin erfahrene Kundenberater und ganze Private-Banking-Teams ein.

PRIVATE: Wenn man bei Banken von Mehrkosten spricht, kommt die Rede immer schnell auf den regulatorisch bedingten Mehraufwand. Ist das für Sie ein Problem?

Hermann: Die ständig steigenden Anforderungen der Regulierungsbehörden machen jeder Bank zu schaffen. Wir sind jedoch gut auf die absehbaren neuen Anforderungen im In- und Ausland vorbereitet. Dabei kommt uns auch zugute, dass wir uns auf eine Plattform ohne Legacy abstützen können.

PRIVATE: Will heissen?

Hermann: Als relativ junge Bank haben wir keine kundenseitigen Altlasten. Unsere Private-Banking-Kundschaft ha-

ben wir zu einem grossen Teil in den letzten zwei Jahre aufgebaut und dabei der Compliance ganz besonderes Augenmerk geschenkt. Deshalb müssen wir uns jetzt auch nicht gross um Vergangenheitsbewältigung kümmern, sondern können uns voll auf unsere Kunden und die Zukunft konzentrieren.

PRIVATE: Private Banking ist traditionell die Kernkompetenz der Schweizer Banken. Bei Ihnen lautet die Devise «Private Banking Plus». Was meinen Sie genau damit?

Hermann: Unter «Private Banking Plus» verstehen wir typisches Schweizer Private Banking mit den bekannten Tugenden wie Zuverlässigkeit, Professionalität und persönliche Kundenbetreuung, angereichert mit unseren zusätzlichen Kompetenzen Corporate Finance / M&A, Structured Finance und Asset Management. Dabei sind wir keine Produkteverkäufer. Wir richten unsere Dienstleistungen bewusst auf die Kundenbedürfnisse aus und legen Wert auf Transparenz und ehrliche Beratung. Besondere Beachtung schenken wir auch einem disziplinierten Anlageprozess mit entsprechender Risikokontrolle. Wir machen unseren Kunden keine unhaltbaren Versprechen und tätigen nur Geschäfte, die wir auch verstehen. Die Stabilität und Sicherheit der Kundenvermögen ist für uns immer wichtiger als das Streben nach einer möglichst hohen Rendite.

PRIVATE: Mit Ihren rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind Sie aber ein relativ kleines Institut.

Hermann: Ja, und genau dieser Boutique-Charakter ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die überschaubare Grösse bedeutet, dass wir mit einer agilen Organisation und kurzen Entschei-

dungswegen Anlagelösungen rasch und flexibel erarbeiten und umsetzen können. Wir bieten einen Kundenservice mit Rundum-Beratung, der auf einer persönlichen und auf Vertrauen basierten Partnerschaft beruht. Und, auch ganz wichtig: Bei Valartis bewegen wir uns in einem unternehmerischen Umfeld – viele unserer Kunden sind selber Unternehmer. Ihre besonderen Wünsche und Ziele verstehen wir und können ihnen auch bedürfnisgerechte Lösungen bieten.

PRIVATE: Die überschaubare Grösse bedeutet aber auch, dass Sie nicht alle Produkte und Dienstleistungen inhouse anbieten können.

Hermann: Das ist richtig und ein grosser Vorteil. Wir verfügen über eine offene Produktplattform und verfolgen bewusst einen Best-in-Class-Ansatz. Das heisst, dass wir für jeden Kunden das für seine Bedürfnisse beste auf dem Markt erhältliche Finanzprodukt suchen. Damit vermeiden wir übrigens auch Interessenkonflikte und geraten nicht in Versuchung, Verkaufsförderung für unsere eigenen Produkte zu betreiben. Dasselbe gilt für Dienstleistungen wie Vorsorgeplanung, Stiftungen und Trusts oder Steuerplanung, wo wir mit externen Spezialisten zusammenarbeiten. Auf diese Weise können wir ein umfassendes Dienstleistungsspektrum aus einer Hand anbieten.

PRIVATE: Sie führen aber sehr wohl auch eigene Produkte im Angebot.

Hermann: Ja, aber ausschliesslich exklusive Nischenprodukte, die anderswo auf dem Markt kaum oder gar nicht angeboten werden. Dabei handelt es sich in erster Linie um Nischenfonds für Aktien, Fixed Income und Immobilien. Eine wertvolle Dienstleistung sind auch unsere Private Label Funds, die wir aufgrund spezifischer Kundenwünsche individuell zusammenstellen. Die Ergänzung von externen Best-in-Class-Produkten durch unsere internen Nischenprodukte ermöglicht uns optimale Kombinationen, wenn es um die Umsetzung von Core-Satellite-Strategien geht: Breit diversifizierte, benchmarkorientierte Kerninvestments sorgen für eine Grundrendite mit möglichst hoher Sicherheit, während Satelliten –

Valartis Bank in Kürze

Die Valartis Bank AG ist eine unabhängige Privatbanken-Boutique mit Standorten in Zürich und Genf. «Valartis» leitet sich von den lateinischen Begriffen «valere» und «artis» ab, was soviel bedeutet wie «Die Kunst, Werte zu schaffen». Als 100%ige Tochtergesellschaft der an der SIX Swiss Exchange kotierten Valartis Group AG erbringt die Bank Finanzdienstleistungen für private und institutionelle Kunden sowie Family Offices und Vermögensverwalter. Diese reichen von der Anlageberatung und Vermögensverwaltung über Fondslösungen mit Private Label Funds und Best-in-Class-Finanzprodukten von Drittanbietern bis zu Corporate-Finance-/M&A- und Structured-Finance-Services. Die Valartis Bank AG beschäftigt rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Valartis Group gesamthaft über 300. Schwester-Banken bzw. -Gesellschaften befinden sich in Österreich, Liechtenstein, Russland, Luxemburg und Singapur.

beispielsweise unsere Nischenfonds – eine Überrendite generieren sollen.

PRIVATE: Wer sind Ihre Kunden?

Hermann: Zum einen sind dies Privatanleger, die sich nicht mit 08/15-Lösungen zufriedengeben. Dazu gehören, wie bereits erwähnt, Unternehmer, aber auch Selbständigerwerbende, Manager, finanziell unabhängige Personen und wohlhabende Familien. Zum andern zählen auch zahlreiche institutionelle Investoren zu unserem Kundenkreis. Immer wichtiger werden zudem Family Offices und unabhängige Vermögensverwalter, denen wir eine umfassende Dienstleistungs- und Produktpalette anbieten können.

PRIVATE: Inwiefern lassen sich private und institutionelle Kunden heute eigentlich noch unterscheiden?

Hermann: Die Ziele und Bedürfnisse sind schon noch ganz unterschiedlich. Wenn wir jedoch beispielsweise Unternehmer anschauen, werden die Grenzen fließend. Denken wir nur einmal an die Vermögensverwaltung oder die rechtliche und steuerliche Optimierung bzw. die Abgrenzung von Geschäfts- und Privatvermögen, die Nachfolgeplanung und den Kapitalerhalt für kommende Generationen, die Kapitalbeschaffung zur Expansion oder den Unternehmensverkauf. All dies beeinflusst gleichzeitig das Geschäft und die private Situation eines Unternehmers und seiner Familie und ruft nach einer entsprechend umfassenden Beratung.

PRIVATE: Der Finanzplatz Schweiz durchlebt eine schwierige Zeit. Wie schlägt sich Valartis in diesem Umfeld?

Hermann: Wir sind sehr gut positioniert. Wir verfügen über ein breites Dienstleistungsangebot und interessante Anlageprodukte. Damit sind wir bereit für weiteres Wachstum. Wir sind unabhängig, haben die richtige Grösse und sind bestens vernetzt. Und wir haben keine Altlasten, die uns in unserer weiteren Entwicklung behindern könnten. Auf die anstehenden Herausforderungen sind wir somit hervorragend vorbereitet.

PRIVATE: Und welche Zukunft sehen Sie für den Finanzplatz Schweiz und speziell die kleinen und mittleren Banken?

Hermann: Allen Anfeindungen und Umwälzungen zum Trotz, geniesst die Schweiz bei den Bankkunden im In- und Ausland nach wie vor ein hohes Ansehen. Wir, d.h. der Finanzplatz als Ganzes, haben es in den vergangenen Jahrzehnten verstanden, einen weltweit einzigartigen Pool an Expertenwissen aufzubauen. Dieses Know-how bleibt uns erhalten. Ich bin überzeugt, dass sich der Finanzplatz Schweiz auch in den kommenden Jahren als internationales «Center of Financial Excellence» wird behaupten können. Und in diesem «Center of Financial Excellence» werden besonders kleinere und mittlere Banken mit einem soliden Setup eine starke Rolle spielen.

r.hermann@valartis.ch
www.valartisbank.ch