

Wachstum statt Konsolidierung

Valartis auf Expansionskurs

Die Konsolidierung auf dem Schweizer Bankenplatz ist in vollem Gang. Nicht so bei der Valartis Bank. Hier stehen die Zeichen auf Expansion. Weshalb die Bank einen anderen Weg geht als viele andere, erklärt Valartis Bank Schweiz CEO Vincenzo Di Pierri.



Interview mit Vincenzo Di Pierri
CEO Valartis Bank AG, Schweiz

PRIVATE: Herr Di Pierri, etliche Banken schliessen ihre Geschäftsstellen im Tessin. Sie tun mit der Eröffnung einer Niederlassung in Lugano Anfang November genau das Gegenteil. Wieso?

Di Pierri: Das hat mehrere Gründe. Die Valartis Bank ist seit jeher dafür bekannt, dass sie Nischen erkennt und nutzt, die andere vielleicht nicht sehen oder wegen ihrer Grösse vernachlässigen. So bietet uns die Lücke, welche die aus dem Tessin abziehenden Banken hinterlassen, eine einmalige Chance, uns in der Region zu etablieren. Gerade die Tatsache, dass wir neu in Lugano sind, bietet auch den Vorteil, dass wir nicht mit «Kunden-Legacy»-Problemen belastet sind. Unsere erfahrenen Relationship Manager können uns deshalb von Anfang an als zukunfts- und kundenorientierte Privatbank positionieren. Aber generell zu unserem neuen Standort: Zwischen Norditalien und dem Tessin bestehen langjährige Beziehungen. Der Finanz-

platz Lugano hat immer eine wichtige Rolle für den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen und Unternehmern in der Region gespielt. Als kleine, ebenfalls unternehmerisch denkende Bank haben wir seit jeher eine Affinität zu dieser Kundengruppe. Jetzt können wir diese anspruchsvolle Klientel direkt vor Ort beraten und betreuen.

PRIVATE: Wie ist Ihre persönliche Beziehung zum Tessin und zu Italien?

Di Pierri: Ich bin italienisch-schweizerischer Doppelbürger und Präsident der italienischen Handelskammer für die Schweiz. Beruflich habe ich viele Jahre Erfahrung im Private Banking im Tessin.

PRIVATE: Was wollen und können Sie Ihren Kunden im Tessin, aber auch in anderen Landesgegenden, Besonderes bieten?

Di Pierri: Wir wollen unseren Kunden mit unseren Finanzdienstleistungen einen echten und nachhaltigen Mehrwert bieten. Das bedeutet, dass wir in erster Linie grossen Wert darauf legen, ihre finanziellen Ziele und ihr wirtschaftliches und persönliches Umfeld zu verstehen, um darauf basierend gemeinsam bedürfnisgerechte Lösungen zu erarbeiten. Dazu bedarf es Offenheit, Fairness, Vertrauen und gegenseitiger Wertschätzung.

PRIVATE: Was heisst das konkret bezüglich Markt und Konkurrenz?

Di Pierri: Best Practice ist unser Benchmark. Wir messen uns daran, was unsere Peers besonders gut machen und streben danach, dies zu übertreffen. Zu diesem Zweck überprüfen wir auch kontinuierlich unser Geschäftsmodell und passen es, wenn nötig, dem sich rasch wandelnden Geschäftsumfeld an. Als Leitlinie dient uns dabei die Kundensicht. Dies aufgrund der Erkenntnis, dass nachhal-

tiger Geschäftserfolg nur möglich ist, wenn Bank und Kunde gleichermaßen zufrieden sind. Dank einer agilen Organisation mit kurzen Entscheidungswegen sind wir in der Lage, Verbesserungen bei Produkten und Dienstleistungen sowie internen Prozessen rasch umzusetzen. Nicht von ungefähr sind wir bekannt dafür, innovativ neue Nischen zu erkennen und zu besetzen – siehe Lugano.

PRIVATE: Private Banking bieten viele. Wie unterscheidet sich Ihr Angebot von der Konkurrenz?

Di Pierri: Unser «Private Banking Plus» verstehen wir als typisches Schweizer Private Banking mit den bekannten Tugenden Zuverlässigkeit, Professionalität sowie individualisierte und persönliche Kundenbetreuung, angereichert mit unseren zusätzlichen Kernkompetenzen im Corporate Finance, Structured Finance und Asset Management. Besondere Beachtung schenken wir einem disziplinierten Anlageprozess mit entsprechender Risikokontrolle. Wir haben die «Private Banking Plus»-Strategie 2008 eingeführt, um unsere Geschäftsaktivitäten klar auf das Vermögensverwaltungsgeschäft zu fokussieren. Nun geht es u.a. darum, die Marke «Valartis» und unser «Private Banking Plus» verstärkt als Gütesiegel für ein modernes, nachhaltiges und zukunftsgerichtetes Private Banking im Markt zu verankern.

PRIVATE: Wer genau sind Ihre Kunden?

Di Pierri: Zu unseren Kunden zählen wohlhabende Unternehmer, Manager, Selbständigerwerbende und vermögende Familien. Neben Privatkunden betreuen und beraten wir aber auch institutionelle Kunden sowie unabhängige externe Vermögensverwalter, für die wir ebenfalls eine umfassende Dienstleistungs- und Produktpalette bereitstellen.

PRIVATE: Ist nach Lugano nun Konsolidierung angesagt oder sind Sie weiter auf Expansionskurs?

Di Pierri: Lugano ist Teil der konsequenten Um- und Fortsetzung unserer Private-Banking-Aufbaustrategie. Zu diesem Zweck haben wir in den letzten Jahren substanzielle Investitionen getätigt, beispielsweise in die Compliance und in neue Berater-Teams. Aber auch unsere IT-Infrastruktur haben wir frühzeitig auf Wachstum ausgerichtet. Eine modernste, skalierbare IT-Plattform mit automatisierten Schnittstellen zu externen Handelsplattformen ermöglicht uns, schnelles Wachstum auf Kundenseite problemlos ohne grössere Mehrkosten im operationellen Bereich zu meistern. Unser Fokus liegt nun auf dem Volumenwachstum, um eine kritische Grösse zu erreichen.

PRIVATE: Bedeutet das, dass Sie weiterhin neue Kundenberater suchen?

Di Pierri: In der Tat. Die Umwälzungen auf dem Finanzplatz Schweiz bedeuten für uns nicht automatisch Krise und Stellenabbau, sondern im Gegenteil Chance auf Wachstum. Die Veränderungen in den letzten ein, zwei Jahren haben wir aktiv genutzt, um unsere Private-Banking-Teams in Zürich und Genf gezielt auszubauen. Wir suchen aber auch weiterhin erfahrene, unternehmerisch denkende Beraterpersönlichkeiten, die mit ihren steuerkonformen Kunden bei uns ihre Ziele erreichen wollen. Wir investieren auch viel Zeit und Geld in unsere Mitarbeitenden, damit sie im heutigen, zunehmend komplexen und dynamischen Umfeld Spitze sind und Spitze bleiben, und zwar sowohl fachlich als auch menschlich. Dazu ist ein intensiver Erfahrungsaustausch von grösster Bedeutung.

PRIVATE: Wo wollen Sie weiter wachsen?

Di Pierri: Unsere Hauptzielmärkte sind die Schweiz, Italien, Griechenland, die GUS-Staaten sowie Nord- und Lateinamerika.

PRIVATE: Die Valartis Bank ist eine unabhängige Finanz-Boutique ohne grösseren Konzern im Hintergrund. Ist die mangelnde Grösse nicht ein Nachteil?

Di Pierri: Das sehe ich überhaupt nicht als Nachteil, im Gegenteil. Unser

Valartis Bank in Kürze

Die Valartis Bank AG, Schweiz ist eine unabhängige Privatbanken-Boutique mit Standorten in Zürich, Genf und Lugano. «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 massgeschneiderte Finanzdienstleistungen für private und institutionelle Kunden sowie externe Vermögensverwalter. Diese reichen von der Anlageberatung und Vermögensverwaltung über Fondslösungen mit Private Label Funds und Best-in-Class-Finanzprodukten von Drittanbietern bis zu Corporate- und Structured-Finance-Services. Die Valartis Bank AG beschäftigt rund 90 Mitarbeitende, die Valartis Group gesamthaft rund 300. Schwester-Banken bzw. -Gesellschaften befinden sich in Österreich, Liechtenstein, Russland, Luxemburg und Singapur.

Boutique-Charakter und unsere Unabhängigkeit sind entscheidende Erfolgsfaktoren. Die überschaubare Grösse bedeutet, dass wir individuelle Anlagerlösungen rasch und flexibel erarbeiten und umsetzen können. Es gibt viele Kunden, die uns gerade wegen unserer Grösse und Unabhängigkeit auswählen, da sie darin eine zusätzliche Sicherheit sehen.

PRIVATE: Sie können aber Ihren Kunden nicht alles aus einer Hand bieten.

Di Pierri: Nein, es wäre auch vermessend, so etwas zu behaupten. Wir wollen unseren Kunden gar nicht alle möglichen Produkte und Dienstleistungen anbieten. Das würde unserem eigenen Anspruch widersprechen, unseren Kunden in jeder Situation die individuell beste Lösung zu offerieren, sei dies mit Inhouse-Produkten oder mit externen Angeboten. Deshalb haben wir eine offene Produktplattform und verfolgen bewusst einen Best-in-Class-Ansatz.

PRIVATE: Was für Produkte generieren Sie inhouse?

Di Pierri: Getreu unserem Motto, unseren Kunden echten und langfristigen Mehrwert zu bieten, kreieren wir in erster Linie einzigartige Nischen-Produkte, die man anderswo kaum findet. Wir versuchen, unseren Kunden genau das zu bieten, was sie suchen. Ein wertvolles Angebot aus unserem Haus sind beispielsweise unsere Private Label Funds, die wir aufgrund spezifischer Kundenwünsche indivi-

duell zusammenstellen. Am Anfang steht somit der Wunsch des Kunden, den wir dann mit dem massgeschneiderten Produkt bedienen.

PRIVATE: Privatkunden wie Unternehmer und wohlhabende Familien haben aber oft auch ganz andere Anliegen als irgendein Anlageprodukt zu kaufen, beispielsweise wenn es um Rechts- und Steuerberatung geht. Wie gehen Sie in solchen Fällen vor?

Di Pierri: Ähnlich wie bei der offenen Produkt-Architektur. Wir arbeiten seit vielen Jahren mit hochkarätigen externen Experten in den verschiedensten Bereichen zusammen, die wir individuell von Fall zu Fall beiziehen, um eine für den Kunden optimale Lösung zu finden.

PRIVATE: Als Privatbank-Boutique ist die Valartis Bank aber nach wie vor ein eher kleiner Nischenspieler. Wird es die Bank angesichts der Umwälzungen auf dem Finanzplatz Schweiz in 5 bis 10 Jahren noch geben?

Di Pierri: Davon gehe ich aus. Aber generell gilt, dass es im heutigen Umfeld für keine Bank mehr eine Existenzgarantie gibt, gleich welcher Grösse. Aufgrund unserer Stärken, unserer Finanzkraft, unserer Marktstellung und nicht zuletzt dank unseren motivierten, hoch qualifizierten Mitarbeitenden blicke ich aber zuversichtlich in die Zukunft.

v.dipierri@valartis.ch
www.valartisbank.ch