

«Die grossen Banken haben sich nicht gerade beliebt gemacht»

Freitag, den 09. Dezember 2011 um 05:20 Uhr



Thomas Fedier, Partner und CEO der VT Wealth Management, über Interessenskonflikte, die weitere Konsolidierung in der Branche und alte Bankmarken.

Herr Fedier, angesichts der unsicheren Entwicklung in der Finanzwelt suchen immer mehr Kunden eine Alternative zu den Banken. Schlägt nun die Stunde der unabhängigen Vermögensverwalter?

Tatsächlich haben sich die grossen Banken bei der Bevölkerung in letzter Zeit nicht gerade beliebt gemacht. Darum suchen die Kunden nach Alternativen, einerseits bei unabhängigen Vermögensverwaltern, andererseits bei kleineren und «sympathischeren» respektive «volksnahen» Banken.

Aber auch für diese Institute gilt, dass sobald sie eigene Finanzprodukte emittieren und diese auch platzieren müssen, Interessenskonflikte zum Private Banking entstehen.

Wie können sich unabhängige Vermögensverwalter gegenüber Banken profilieren?

Nur der unabhängige Vermögensverwalter ohne Eigenprodukte ist vollumfänglich dem Kunden verpflichtet. Sein ganzes Interesse dient der Entwicklung der Depots und langfristiger Kundenbeziehungen. Diesen Grundsatz leben wir Tag für Tag.

«Wir müssen keine Quartalsabschlüsse publizieren»

Für uns zählen ausschliesslich die Leistung und der persönliche Service. Wir können für jeden Kunden unabhängige und individuelle Entscheide treffen und ganzheitliche Lösungen finden. Unsere Optik ist eine langfristige, die bei unserer Kundschaft auch die nächste Generation einer Familie miteinbezieht.

Warum ist das anders als bei Banken?

Wir müssen weder Quartalsabschlüsse publizieren, noch Verkaufsziele von irgendwelchen Anlageprodukten erfüllen. Bei uns erlebt der Kunde eine andere Welt der

«Die grossen Banken haben sich nicht gerade beliebt gemacht»

Freitag, den 09. Dezember 2011 um 05:20 Uhr

Vermögensverwaltung. Das schätzt er sehr.

Als mittelgrosser Vermögensverwalter in der Schweiz verfügen wir auch über ein umfassendes Know-how sowie über personelle Ressourcen, um auch komplexe Vermögensverwaltungsmandate betreuen zu können.

Gibt es Anzeichen für eine Erholung der Märkte im nächsten Jahr?

Die Märkte reagieren immer noch sehr volatil. Die Vielzahl der grossen Probleme, wie die Verschuldung in der Euro-Zone oder die US-Wirtschaftsentwicklung, sind ungelöst. Zu denken geben mir auch die ständigen Herabstufungen von Staaten und Banken durch die Ratingagenturen.

«Am einfachsten lassen sich Kosten im Backoffice einsparen»

Deshalb dürfte 2012 weiter von Unsicherheit geprägt sein. Dabei bieten sich aber auch Chancen. Extreme und langfristig ungerechtfertigte Bewertungen in einzelnen Märkten sind immer auch interessante Anlagemöglichkeiten. So betrachte ich mich auf das kommende Jahr.

Geht die Konsolidierung im Schweizer Private Banking weiter?

Das ist unvermeidbar. Die Banken stehen unter einem erheblichen Margen- und Kostendruck. Veränderungen, wie zum Beispiel die Abgeltungssteuer, verursachen zudem IT-Investitionen in Millionenhöhe.

Am einfachsten lassen sich die Kosten im Backoffice einsparen, etwa durch die Zusammenlegung und Schaffung grösserer Einheiten. Das kann entweder innerhalb eines Konzerns, Stichwort CS/Clariden Leu, oder durch Übernahmen und Fusionen erreicht werden.

«Wir werden 2012 einige Überraschungen erleben»

Zudem zieht es das Private Banking immer mehr in Richtung Osten. Viele Banken bauen ihre Präsenzen in Asien aus. Julius Bär etwa hat eben eine Vertretung in Shanghai eröffnet. Beträchtliche Vermögenswerte werden künftig in Asien und im Nahen Osten statt in der Schweiz verwaltet werden. Dadurch verlagern sich auch viele Arbeitsplätze. Der Private Banker von morgen wird in Singapur oder Hongkong leben und arbeiten; das Backoffice wird ebenfalls dort angesiedelt sein.

Welche Banken könnten von der Konsolidierung noch betroffen sein?

Grundsätzlich alle. Die Entwicklungen rund um die Sarasin, etwa auch Idee, die Bank mit Raiffeisen und Vontobel zu kombinieren, zeigen, dass wir auch 2012 einige Überraschungen erleben werden.

«Die grossen Banken haben sich nicht gerade beliebt gemacht»

Freitag, den 09. Dezember 2011 um 05:20 Uhr

«Eine Elefantenhochzeit schliesse ich aus»

Für kleine Privatbanken wird es zunehmend schwierig, profitabel zu sein – einerseits wegen dem Margenverfall, andererseits wegen den steigenden Kosten, etwa für die Compliance oder die Informatik. Kleinere Institute können auch kaum eigene Niederlassungen in Asien eröffnen. Ausgeschlossen hingegen dürfte eine Elefantenhochzeit von UBS und CS sein, nur schon aus kartellrechtlichen und politischen Gründen.

Ist eine alte Marke wie Clariden Leu (seit 1755) heute tatsächlich noch so viel wert, wie oft behauptet wird?

Marken haben im Finanzwesen durchaus eine Bedeutung. Clariden Leu hat als «Brand» jedoch schon vor der Integration in die Credit Suisse eine wechselvolle Entwicklung erlebt. Ich erinnere mich noch gut an die Zeiten, als die Bank Leu unabhängig war. Noch wichtiger als jede Marke ist die Kundenbeziehung, also das persönliche Verhältnis des Vermögensverwalters zum Kunden.

Wie meinen Sie das?

Bei aller Institutionalisierung bleibt das Private Banking primär ein People's Business. Den menschlichen Faktor werden Sie niemals wegrationalisieren können. Das erleben wir tagtäglich. Wir kennen unsere Kunden persönlich, seit vielen Jahren, oftmals sogar über mehrere Generationen hinweg.

Die [VT Wealth Management AG](#) ist eine unabhängige Vermögensverwaltung mit Sitz in Zürich. Die Gesellschaft betreut Privatkunden aus dem In- und Ausland in den Bereichen Vermögensverwaltung, -beratung sowie Vermögenskonsolidierung und bietet Family-Office-Dienstleistungen an.

Das Unternehmen wurde 2008 gegründet und gehört zu den mittelgrossen Vermögensverwaltern in der Schweiz. Seit [31. März 2011](#) steht VT Wealth Management im alleinigen Eigentum des Managements.