

## “Unser Produkt ist die Performance”

Montag, den 20. September 2010 um 04:04 Uhr

**Im Schweizer Private Banking schälen sich die Geschäftsmodelle der Zukunft heraus. Bellecapital ist ein Beispiel. Der Vermögensverwalter sucht weitere Leute.**

Das Schweizer Private Banking steckt seit einiger Zeit in einem Transformationsprozess. Sowohl die grossen Akteure als auch die Boutiquen richten sich neu aus oder setzen andere Prioritäten. Am interessantesten sind jedoch die Neugründungen, die der Branche sozusagen frisches Blut zuführen – und andere Perspektiven.



Vor diesem Hintergrund gründeten im April 2009 **Beat Bass** (*Bild links*) und **Werner Diehl** (*Bild rechts*) die Firma [Bellecapital](#), benannt nach dem Standort des Unternehmens am Zürcher Bellevue. Die beiden Initianten blicken auf eine lange Karriere in der Vermögensverwaltung, insbesondere bei der traditionsreichen Schweizer Guyerzeller Bank zurück.

### **Zweifel am Grossbanken-Modell**

Als Ende 2008 die Integration der Bank in die britische HSBC Private Bank beschlossen wurde, schien die Zeit für die beiden langjährigen Mitarbeiter Diehl und Bass bei ihrem bisherigen Arbeitgeber wie abgelaufen zu sein; und dies nach immerhin fast 20-jähriger Firmenzugehörigkeit.

Bass und Diehl war es klar, dass mit der Übernahme von Guyerzeller der schweizerische Boutique-Charakter durch das Grossbanken-Denken aus London abgelöst würde.

«Wir glaubten nicht an das Grossbanken-Modell», sagen sie rückblickend, ohne damit urteilen zu wollen, ob dieses nun besser oder schlechter ist.

### **Unternehmerisch und nah am Kunden**

So gründeten die beiden Banker im April 2009 Bellecapital. «Uns schwebte eine Boutique vor», sagt Werner Diehl, «eine Finanz-Boutique, extrem unternehmerisch geprägt und nah am Kunden.» Ein Unternehmen, das frei ist von Sachzwängen und Interessenskonflikten, und das eine überdurchschnittliche Leistung erbringt. Also kein Product-Pushing betreibt, keine versteckten Fees und Retros verrechnet, sondern klar ausgerichtet ist auf einen substanziellen Mehrwert für die Kunden. «Unser Produkt», betont Diehl, «ist die Performance.»

«Wir orientieren uns nicht an einem willkürlichen Benchmark», präzisiert Diehl, «es ist vielmehr unser Ziel, mit den uns anvertrauten Kundengeldern eine nachhaltige, absolute Rendite zu erwirtschaften.»

### **Hauptsächlich Mandate**

Unter dieser [Prämisse](#) arbeitet Bellecapital seit gut einem Jahr und verwaltet schon an die 2,4 Milliarden Franken an Kundenvermögen – grossmehrheitlich in Form von Vermögensverwaltungsmandaten, was wiederum für das Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Kunde in diesem Hause spricht. Die inzwischen neun Mitarbeiter stammen hauptsächlich von Guyerzeller.

Rund 60 Prozent der Klientel kommt aus der Schweiz. Einen wichtigen Teil machen überdies britische Non-domiciled-Residents sowie Europäer aus; aber auch US-Kunden, namentlich Family Offices, verschmäht Bellecapital im Gegensatz zu anderen Schweizer Instituten nicht. «Der Prozess zur Registrierung unseres Unternehmens in den USA wie auch in der EU ist in vollem Gange», betont **Mark Eberle** (*Bild Mitte oben*).

### **Kein Gegenparteien-Risiko**

Er stiess Anfang dieses Jahres zu Bellecapital, nachdem er zuvor den Standort Schweiz von Barclays Capital aufgebaut hatte. Er ist innerhalb des Teams der einzige Nicht-Private-Banker. Mit seinem Kapitalmarkt-Background bringt der frühere Investmentbanker eine wohltuende Dynamik in das Unternehmen hinein.

Bellecapital ist keine Bank, wie die Partner weiter betonen. Die Bilanz enthält keine Kundengelder, und somit stellt sie für den Kunden kein Gegenparteien-Risiko dar. Alle Transaktionen laufen über das Konto des Kunden bei dessen eigener Bank.

### **Weitere Mitarbeiter gesucht**

Transparenz im Anlagestil; keine Kickbacks, dafür aber eine klar auf Wachstum ausgerichtete Strategie, das sind die Eckpfeiler der Geschäftsabsichten bei den Bellecapital-Leuten. Denn, soviel steht fest: Seit das Offshore-Geschäft mit der Steuerthematik ein Auslaufmodell ist, rückt die Performance für den Kunden immer mehr in den Vordergrund. Das erfordert allerdings auch hoch kompetente und ebenso kompetitive Mitarbeiter, wie die Bellecapital-Leute feststellen. Und die zu finden, ist gar nicht so einfach.

Bereits hätten sie an die 30 Leute angeschaut, erklärt Diehl, aber ohne den erwünschten Erfolg. Dies obwohl es zum Selbstverständnis der Bellecapital gehöre, dass alle Mitarbeiter Miteigentümer des Unternehmens werden, sobald sie einen namhaften Anteil zum Geschäftserfolg beitragen.

### **Ziel: Verdoppelung der Vermögen**

Mal seien die Leute nicht bereit, ihre Privilegien, die sie etwa in einer Grossbank haben, aufzugeben. Andere Bewerber erfüllten die hohen Ansprüche von Bellecapital nicht, oder dann seien manche nicht in der Lage, den erforderlichen unternehmerischen Spirit aufzubringen.

Auf die Frage nach der eingeschlagenen Strategie erklärt Mark Eberle weiter: «Unser Ziel ist es, die verwalteten Vermögen zu verdoppeln, ohne aber eine bürokratische Verwaltung aufbauen zu müssen.»

Darum ist man bei Bellecapital weiterhin auf «Talentsuche».

### **Prominenter Neuzugang**



Einen prominenten Personalzugang konnte das Unternehmen indessen kürzlich doch vermelden. Seit kurzem ist **Martin Jetzer** (*Bild links nebenan*) an Bord.

Er war während 25 Jahren Chief Economist der HSBC Guyerzeller Bank und als deren Chief Investment Officer verantwortlich für die Anlagestrategie. Zudem war er während vielen Jahren Mitglied der Geschäftsleitung.

Überdies ist Jetzer Mitglied verschiedener renommierter europäischer und amerikanischer Expertenkommissionen. Als heutiger Chief Investment Strategist trägt er die Verantwortung für den Anlageprozess bei der Firma Bellecapital.

### **Mit eigenem Geld voran**

Grundsätzlich verfolgen die Mitarbeiter von Bellecapital einen traditionellen [Anlagestil](#) mit Aktien, Bonds, Wandelanleihen, Metallen und Festgeld. Teilweise kommen auch ETFs zum Einsatz, etwa bei einzelnen Märkten wie Indien oder Vietnam. Dennoch unterscheidet sich Bellecapital von anderen Vermögensverwaltern.

«Wir investieren zu einem grossen Teil direkt in einzelne Titel», sagt Werner Diehl. «Darin sehen wir unsere Kompetenz und unsere Überzeugung, dem Kunden einen Mehrwert zu liefern, also jene Performance, die uns letztlich als erfolgreich ausweist.»

Dass es sich dabei nicht nur um ein Lippenbekenntnis handelt, unterstreicht die Tatsache, dass alle Partner von Bellecapital mit ihrem eigenen Geld in denselben Anlagen investiert sind.