

Eine Bankengründungswelle rollt übers Land



Von Claude Baumann
Journalist und Buchautor

Wer hätte das gedacht? Mitten im Abgesang auf den Schweizer Finanzplatz offenbart sich eine ganz andere Realität: Erstens haben die Banken seit Beginn der Krise im Sommer 2007 unter dem Strich mehr als 50 Mrd. Franken an Kundengeldern eingenommen, wie eine Erhebung der Nachrichtenagentur «Bloomberg» ergab. Und zweitens rollt seit einiger Zeit eine eigentliche Bankengründungswelle übers Land. Endzeitstimmung?

Im Gegenteil: Wohl noch nie sind in so kurzer Zeit so viele neue Finanzinstitute in der Schweiz entstanden. Erst vor wenigen Wochen öffnete in Zürich die Bank Gutenberg ihre Tore. Sie versteht sich vor allem als Depotbank für Vermögensverwalter und als Bankdienstleisterin für wohlhabende Personen. Aber auch kleinere institutionelle Kunden sind bei der «Gutenberg» willkommen.

Anpassungsfähig und krisenresistent

Im Begriff, eine Bank ins Leben zu rufen, ist auch der einstige Swissfirst-Gründer Thomas Matter. Sein Institut will sich vor allem um die finanziellen Bedürfnisse von Unternehmern kümmern, nachdem Matter selber schlechte Erfahrungen mit mehreren Banken gemacht hatte. Die Kundenberater seien gar nicht auf seine Wünsche eingegangen oder hätten einfach zu wenig von der Materie verstanden, sagt er.

Matter ist kein Einzelfall. Auch Reto Ringger berichtet von ähnlichen Erfahrungen. Der seinerzeitige Grün-

der der Firma Sustainable Asset Management (SAM) suchte nach dem Verkauf seiner Firma ebenfalls einen Bankpartner und fand keinen geeigneten. Wie Matter entschloss auch er sich, eine eigene Bank zu gründen. Sein Institut wird sich an Privatpersonen und an institutionelle Kunden richten, die Wert auf nachhaltige Investments legen. Dabei will Ringger nicht ein paar weitere Sustainable-Fonds lancieren, sondern sein Geschäftsmodell vollständig auf nachhaltige Kriterien ausrichten – mit transparenten Dienstleistungen und Gebühren sowie einem unabhängigen Research, das nachhaltige Anlagen etwa auch im Immobilienbereich oder bei Obligationen aufstößt. Geht alles nach Plan, wird Ringger im 1. Quartal 2011 loslegen.

Auch in Genf tut sich einiges. Dort haben Pierre Pâris und Olivier Bertrand, beides ehemalige UBS-Mitarbeiter, vor gut einem Jahr ein Geldhaus gegründet. Die Banque Pâris Bertrand Sturza ist auf wohlhabende Privatkunden und Family Offices in Europa, im Nahen Osten und in Indien spezialisiert. Pierre Pâris sagt: «Die Krise hat das Vertrauen in die Banken erschüttert.» Vor diesem Hintergrund ist er überzeugt, dass substanzielle Vermögen künftig anders betreut werden müssten, als es die Grossbanken bisher getan hätten. Es brauche wieder mehr Glaubwürdigkeit im Handeln.

Dass neue Institute mit innovativen Geschäftsmodellen an den Start gehen, beweist letztlich die hohe Anpassungsfähigkeit und Krisenresistenz der hiesigen Branche. Unter diesen Prämissen beschränkt sich die derzeitige Gründungswelle auch nicht bloss auf klassische Banken. Auch diverse Vermögensverwalter haben sich formiert.

Dach für Vermögensverwalter

Einen interessanten Weg geht der frühere UBS-Kadermann Adriano Lucatelli. Vor Jahresfrist gründete er die Firma Reuss Private. Sie bietet zwei Spezialitäten: Zum einen konzentriert sie sich auf Unternehmer und Firmenchefs – ihnen offeriert sie eine sogenannte massgeschneiderte Vermögensplanung.

Zum andern will Reuss Private als Plattform unabhängigen Vermögensverwaltern, Finanzberatern und Family Offices dienen – etwa im Umgang mit regulatorischen und technologischen Anforderungen. Vor kurzem schloss sich das Institut mit zwei deutschen Partnerfirmen zur Reuss Private Group zusammen und arbeitet nun mit mehr als 2'000 unabhängigen Finanzdienstleistern als Vertriebspartner zusammen.

Auffallend bei dieser jüngsten Gründungswelle im Schweizer Banking: Viele Initianten arbeiteten früher bei grösseren Instituten. Offenbar fehlte ihnen dort aber die unternehmerische Komponente, so dass sie den Schritt in die Unabhängigkeit wagten, wie beispielsweise auch einige Mitarbeiter der Guyerzeller Bank.

Performance zählt

Als Ende 2008 die Integration dieser Traditionsbank in die britische HSBC Private Bank beschlossen wurde, schien die Zeit für die beiden langjährigen Mitarbeiter Werner Diehl und Beat Bass wie abgelaufen zu sein. Vor diesem Hintergrund gründeten sie im April 2009 die Firma Bellecapital. Eine Finanz-Boutique, die gemäss eigener Einschätzung extrem unternehmerisch geprägt und nah am Kunden ist. Ein Finanzinstitut auch, das frei sein will 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, wie die beiden Banker versichern.

Das sind vergleichsweise neue Töne in einem Gewerbe, das über die letzten paar Jahrzehnte sozusagen im Autopilot navigierte. Doch das ist endgültig vorbei. Im Swiss Banking herrschen neue Massstäbe, oder wie es Werner Diehl von Bellecapital sinnigerweise auf den Punkt bringt: «Unser Produkt ist die Performance.» Daran werden sich auch alle anderen Neueinsteiger messen müssen.

claudie.baumann@finews.ch ●