

# profi plus

## Finanzplatz Schweiz: Lösungsansätze für morgen

Seiten 4 und 5

Abwicklungskompetenz

### **Depotvarianten für jeden Geschmack**

Seite 2

Investment Depot ++ Fundstars

### **Breite Fondsauswahl, individuelle Strategie**

Seite 3

Kolumne

### **Der selbstverantwortliche Kunde**

Seite 7

## Editorial




### Sehr geehrte Damen und Herren

Im Sturm spielt, wer Tore schiessen kann, in der Verteidigung und im Goal steht, wer ebendiese zu verhindern weiss. Im Fussball nimmt selbstverständlich jeder jene Position ein, die seinen Fähigkeiten entspricht. Was er nicht kann, überlässt er seinen Teamkollegen. Denn es gilt, erfolgreiche Wege zum Sieg zu finden. Und diese Wege führen über eine effiziente Arbeitsteilung auf dem Spielfeld.

Und auf unserem Finanz-Terrain? Hier gibt es Alleskönner. Noch gibt es sie. Doch sind heute in unserem Spannungsfeld mehr und mehr vernetzte Lösungen gefragt, Arbeitsteilungen, die zwingend nach einer Bündelung verschiedenster Kompetenzen verlangen. Es schlägt - spieltechnisch gesehen - die Stunde der Spezialisten im Sturm, in der Verteidigung oder im entscheidenden Penalty-Schiessen.

Lesen Sie im vorliegenden profi plus, mit welchen Kompetenzen die bank zweiplus Sie unterstützen und stärken kann, welche Kooperationsarten Finanzmarktexpertin Monika Roth vorschlägt. Und natürlich: welche Branchensessel neu von wem besetzt sind. Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Freundliche Grüsse


  
**Alfred W. Moeckli**  
 CEO bank zweiplus ag

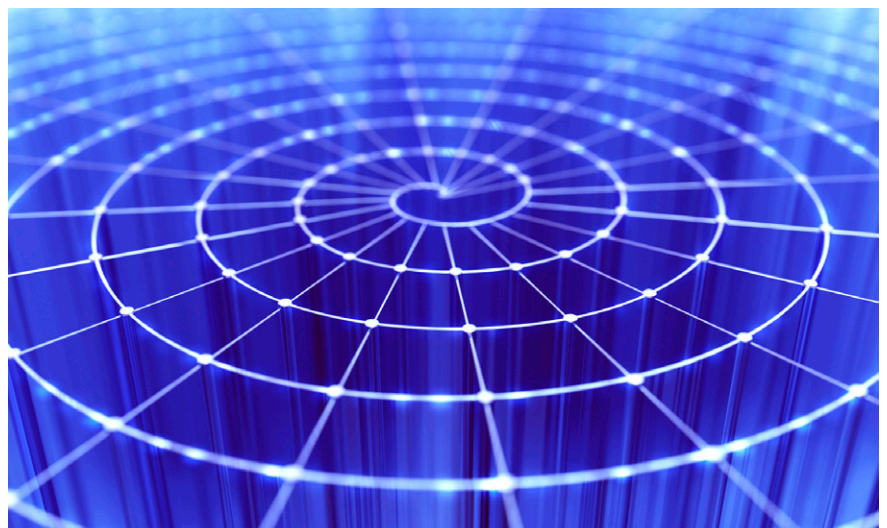
## «FundHub» für alle Herausforderungen Abwicklungskompetenz und Variantenreichtum

**Ihr Bankpartner muss flexibel, transparent und zuverlässig sein. Genau diese Anforderungen erfüllt die bank zweiplus auch dank einem eigens entwickelten Modul in ihrer Kernbankensoftware.**

Die bank zweiplus verfügt über eine ausgewiesene Abwicklungskompetenz gerade auch in hochkomplexen Strukturen. Sie ist damit der optimale Bankpartner für Finanzdienstleister, Vermögensverwalter und Versicherungen. Die bank zweiplus funktioniert quasi als «FundHub», als zentrale Drehscheibe: Dank einer eigens auf die Bedürfnisse der Partner zugeschnittenen Spezifizierung der Kernbankensoftware Avaloq ist die bank zweiplus mit ihrer Fondsplattform in der Lage, alle möglichen Anlagevarianten für die Partner und ihre Kunden aufzusetzen. Aktuell unterhält die bank zweiplus mehr als 40 Depotvarianten. Neben der individuellen Fondsauswahl aus über 2000 Fonds haben wir für verschiedene Partner über 20 unterschiedlich definierte Strategien aufgesetzt. Das bedeutet eine Vielzahl von gepoolten Orders pro Tag, die mehrere 10 000 Kunden betreffen können. Die bank zweiplus verfügt über keine eigenen Anlageprodukte und arbeitet so unabhängig und frei von Interessenbindungen, transparent und jederzeit flexibel.

Das hochautomatisierte Rebalancing sorgt dafür, dass Kundendepots automatisch je nach Instruktion des Vermögensverwalters den neu definierten Strategien entsprechend umgeschichtet werden. Dabei bestimmt die bank zweiplus keine Minimalanlagebeträge: Die betragsmässigen Investitionen können mit Stückfraktionen bis auf sechs Stellen nach dem Komma abgewickelt werden. Dies ermöglicht selbst für kleinere Depots eine nahezu 100-prozentige Investition der zur Verfügung stehenden Mittel. Es sind tägliche Investitionen und Entnahmen möglich, wobei die Abwicklung der Spar- und Entnahmeraten jeweils vollautomatisch erfolgt.

Jede Depotvariante verfügt über einen Produktnamen. Die für unsere Partner aufgelegten Strategien erhalten ebenfalls eine individuelle Strategiebezeichnung. Je nach Grösse des Partners ist es auch möglich, im Rahmen von «White Labeling»-Lösungen die Kundenkorrespondenz zusätzlich mit dem eigenen Logo zu versehen oder sogar das angebundene e-banking im eigenen Look & Feel zu gestalten. 



## Depotmanagement einfach gemacht Investment Depot ++ Fundstars

**Zugang zu einer umfassenden Palette an erstklassigen Anlagefonds von über 50 ausgewählten Fondsgesellschaften: Das bietet das Investment Depot ++ Fundstars der bank zweiplus.**

Bei der Entwicklung von Produkten und Services, die den Bedürfnissen der Finanzdienstleister entsprechen, steht für die bank zweiplus immer das Bestreben im Zentrum, die tägliche Arbeit unserer Partner einfach und effizient zu unterstützen, damit die Entlastungen und Zeitgewinne in die Beratung der Kunden investiert werden können. Zudem bietet die bank zweiplus ein im Markt herausragendes Preis-Leistungs-Verhältnis auch für Kunden mit kleinen Anlagevolumen.

So passt das Investment Depot ++ Fundstars ausgezeichnet in die Angebotspalette der bank zweiplus. Mit dem Investment Depot ++ Fundstars hat der Vermögensverwalter die Möglichkeit, eine eigene Strategie bei der bank zweiplus einzurichten, bei welcher er aus insgesamt 2 000 Fonds der über 50 bekanntesten Fondsgesellschaften auswählen kann, um dies seinen Kunden als individuelle Strategie anzubieten. Als Fondsplattform sorgt die bank zweiplus für eine reibungslose Abwicklung der notwendigen Transaktionen.

Das Depotmanagement ist einfach und logisch aufgebaut. Das Investment Depot ++ Fundstars ermöglicht den Ver-

mögensaufbau schon mit kleinen Anlagebeträgen, als Aufbauplan ab CHF 100 monatlich oder als Einmaleinlage ab CHF 10 000. Regelmässige Entnahmen sind ab einem Vermögen von CHF 50 000 möglich.

Den Beratern steht der Online-Zugriff via e-banking offen. Detaillierte Suchfunktionen sorgen für einen schnellen Überblick. Und mit den diversen Analysefunktionen im e-banking können die Kundendaten nach verschiedenen Kriterien wie Assets unter Management oder Anlageklassen angezeigt werden. Das Kundenreporting erfolgt jährlich mit Depotauszug und Wertentwicklung sowie Steuerinformation.

Die bank zweiplus garantiert vollumfänglichen Kundenschutz. Die Beratung der Kunden liegt allein bei den Finanzdienstleistern. Gleichzeitig kümmert sich die bank zweiplus um die korrekte und zügige Abrechnung der Provisionen. Darüber hinaus ermöglichen Closed-User-Groups auf der Website den Zugang zu exklusiven Informationen und Dokumenten. Und ein persönlicher Ansprechpartner aus dem Account & Services Management kümmert sich unmittelbar um die Anliegen der Finanzdienstleister. ❖

### Wichtige Informationen

Diese Publikation der bank zweiplus ag («b2p») wurde aus öffentlich zugänglichen Informationen und Daten («Informationen») erstellt, welche als zuverlässig erachtet werden. Trotzdem kann die b2p weder eine vertragliche noch eine stillschweigende Haftung dafür übernehmen, dass diese Informationen korrekt und vollständig sind. Mögliche Fehler dieser Informationen bilden keine Grundlage für eine direkte oder indirekte Haftung der b2p. Insbesondere ist die b2p nicht dafür verantwortlich, dass die hier geäusserten Meinungen, Pläne oder Details über Produkte, die Strategien derselben, das volkswirtschaftliche Umfeld, das Markt-, Konkurrenz- oder regulatorische Umfeld usw. unverändert bleiben. Obwohl die b2p sich nach besten Kräften bemüht hat, eine zuverlässige Publikation zu erstellen, kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese Publikation Fehler enthält oder unvollständig ist. Weder die Bank noch die Aktionäre der Bank oder die Mitarbeiter sind dafür verantwortlich, dass die hier abgegebenen Meinungen, Einschätzungen und Schlussfolgerungen zutreffend sind. Selbst wenn diese Publikation im Zusammenhang mit einem bestehenden Vertragsverhältnis abgegeben wurde, ist die Haftung der b2p auf grobe Fahrlässigkeit oder Absicht beschränkt. Darüber hinaus lehnt die b2p die Haftung für geringfügige Unkorrektheiten ab. In jedem Falle ist die Haftung der b2p auf denjenigen Betrag beschränkt, wie er üblicherweise zu erwarten wäre. Die Haftung für indirekte Schäden wird ausdrücklich abgelehnt. Diese Publikation stellt kein Angebot, keine Offerte oder Aufforderung zur Offertstellung zum Kauf oder Verkauf von Anlage- oder anderen spezifischen Produkten dar. Wir empfehlen Ihnen, vor einer Investition detaillierte Informationen über das jeweilige Produkt einzuholen.

### Unsere Services

- **e-banking:** geschützter Zugriff für Finanzberater auf elektronische Konto-/Depotinformationen
- **Gebührenfreie Service Line:** für Finanzdienstleister und ihre Kundinnen und Kunden
- **Closed-User-Group:** Portal nur für Finanzdienstleister mit exklusiven Informationen
- **Individuelle Schulungen und Anlässe:** für Finanzdienstleister zur Verkaufsunterstützung ihrer Beraterteams
- **Private Labeling:** Individuelle Produktzusammenstellungen unter dem Markennamen des Finanzdienstleisters

### Unsere Produkte

- **Multimanager-Strategien** - Vermögensverwaltung auf hohem Niveau
- **Fundstars** - Fondsdepot für Anlagefonds renommierter Finanzinstitute
- **Privatkonto** - Basis für das persönliche Finanzmanagement
- **Sparkonto** - Sparlösungen für jede Lebensphase
- **Hypotheken und Wertschriftenkredite** - Durchdachte Finanzierungsmodelle
- **Vorsorgeprodukte** - Optimal abgestimmte Vorsorge- und Freizügigkeitsleistungen
- **Securities** - einfaches, logisch aufgebautes Depotmanagement

### Unser Kontakt

- **Ihr Ansprechpartner:**  
Erich Herrmann, Teamleiter  
Account & Service Management  
Schweiz
- **E-Mail:**  
fdl.services@bankzweiplus.ch

- **Service Line:**  
00800 00 77 77 00  
**Montag bis Freitag**  
8.30 bis 17.30 Uhr

# «Die Frage ist: Welche Mehrwerte bietet Finanzmarktexpertin Monika Roth über auslän

Der Finanzplatz Schweiz steht unter Druck. Und mit ihm die Schweizer Finanzdienstleister. Rechtsunsicherheiten, regulatorische Anforderungen und Margendruck machen zu schaffen. Monika Roth, Rechtsanwältin und Professorin am Institut für Finanzdienstleistungen Zug der Hochschule Luzern, stellt eine Orientierungslosigkeit fest und sagt, welche Modelle zukunftsträchtig sein könnten.

**Der Finanzplatz Schweiz hat schwierige Zeiten durchzustehen. Ist das Geld, das in der Schweiz verwaltet wird, plötzlich des Teufels?** Nein, nicht des Teufels. Aber die Welt ist heute eine andere, als sie vor 2008 noch war. Schwarzgeld wird auf Druck aus dem Ausland heute anders bewertet.

**Der Druck aus dem Ausland... ..wird nicht abnehmen.** Dieser Druck hat eigentlich schon vor der Finanzkrise bestanden, schon damals stand das Thema Steuerhinterziehung auf der Agenda. Doch meine Wahrnehmung ist: Der Finanzplatz hat sich immer sehr defensiv verhalten, zu defensiv. Kritische Stimmen verhallen ungehört, es wurden keine Szenarien entwickelt. Die Verteidigung des Altbewährten war die einzige zur Verfügung stehende Taktik. Doch so zu tun, als müssten die Banken neuerdings ausländisches Recht berücksichtigen, ist natürlich falsch. Das ist mitnichten neu! Und es hilft in diesen Auseinandersetzungen nichts, die USA auf Delaware oder England auf seine Channel Islands hinzuweisen. Dazu kam eine Politik, die aufgrund des Druckes Entscheide gefällt hat, die die Bürger nicht mehr nachvollziehen konnten.

**Ist der Finanzplatz Schweiz heute fitter?** Zumindest liegt mit der Abgeltungssteuer heute eine Verhandlungsstrategie vor. Klar ist, dass die Steuerdebatte nicht mehr aufzuhalten ist und auch eine Diskussion um inländisches Schwarzgeld entfacht wird. Ob der Finanzplatz Schweiz heute wirklich fitter ist? Die Schweiz lernt nicht aus Einsicht, sondern aufgrund des Druckes. Es ist ein Learning by pressure. Zudem dürfen wir nicht vergessen: Mit politischen Abkommen lösen sich die eigentlichen Probleme nicht. Alles in allem konstatiere ich bei vielen Schweizer Banken und Finanzdienstleistern eine Orientierungslosigkeit.

**Worin sehen Sie denn die eigentlichen Probleme?**

Die zentrale Frage ist: Warum sollen Kunden zu Schweizer Banken und Vermögensverwaltern gehen? Das ist keine politische, sondern eine wirtschaftliche Frage. Welche Qualitäten, welche Mehrwerte können Schweizer Banken und Vermögensverwalter bieten? Doch hier tun sich drei Problemkreise auf: Erstens: Die Mehrwerte fehlen vielfach, weil der Interessenkonflikt zwischen Verkauf von Produkten und Beratung gross ist. Zweitens sind die Anreizsysteme ein Problem: Wer sich im Management auf finanzielle Zielvorgaben fokussiert, kann schwerlich ein Relationship Management im wahren Sinne des Wortes wirklich fördern und anbieten. Und drittens spricht man immer über die Kunden, die die Produkte nicht verstehen; aber noch viel schlimmer ist, dass viele Kundenberater die Produkte gar nicht verstehen, die sie verkaufen.

**Trauen Sie der Finanzbranche die Transformation zu?**

Die Devise lautet vielfach: Lasst uns so lange profitieren wie möglich. Das macht die Suche nach Alternativen und eine erfolgreiche Transformation sehr schwierig. Es bleibt der Branche indessen gar keine Wahl.

**Wie könnten Alternativen aussehen?** Die Banken und Finanzdienstleister kommen nicht darum herum, über die Bücher zu gehen. Sie müssen es schaffen, vom Reagieren-Modus in den Agieren-Modus zu wechseln. Ich bin überzeugt, dass der Verkaufsdruck, unter dem die Kundenberater stehen, die Qualität der Beratung massiv verringert. Dieses Anreizsystem lässt sich über kurz oder lang nicht aufrechterhalten, zumal es bei den Kunden zu einem Generationenwechsel kommt. Die neue Generation verlangt nach einer unabhängigen Vermögensberatung.

# en Schweizer Finanzdienstleister?»

## dischen Druck und inländische Lösungen

**Sie haben eine herrschende Orientierungslosigkeit beobachtet. Woran können sich die Finanzdienstleister heute noch halten?** Ich bin überzeugt: Künftig überleben nur Geschäftsmodelle, die auf absoluter Integrität beruhen. Als Akteur muss ich mir überlegen: Welche Zielländer kann ich kompetent betreuen, wo bin ich in der Lage, die Regeln und rechtlichen Voraussetzungen vollständig zu berücksichtigen? Verfüge ich über das nötige - juristische und fachliche - Know-how, über die nötigen internen Prozesse?

**Und wenn nicht?** Dann muss das Portfolio differenziert bereinigt werden. Oder fehlende Kompetenzen müssen über gezielte Kooperationen wettgemacht werden. Das verlangt ein kritisches Hinterfragen des bisherigen Businessmodells, ein gezieltes Reflektieren der wirklichen Fähigkeiten und Kompetenzen.

**Was bedeutet das - zusammen mit den zunehmenden Regulatorien und dem zunehmenden Margendruck - für mittlere und kleinere Vermögensverwal-**

**ter?** Es gilt der Grundsatz: Schuster, bleib bei deinem Leisten! Jeder muss wissen, was er kann. Und sich nötigenfalls selber beschränken. Die Frage nach der Compliance ist zentral. Je risikoreicher geschäftet wird, umso höher sind die betriebswirtschaftlichen Kosten. Dazu kommen die Kosten, die mit den zunehmenden Regulierungen verbunden sind. Auch vor diesem Hintergrund schwebt mir vor, dass Vermögensverwalter den Plattformgedanken weiterführen sollten. Das heisst: Sie sollten vermehrt prüfen, mit verschiedenen Dienstleistern im Verbund zusammenzuarbeiten und Lösungen zu suchen, damit sie die gesamten Anforderungen erfüllen und in allen Bereichen die nötige Professionalität bieten können. Das könnte zum Beispiel heissen, dass gerade in der aktuellen Situation Schweizer Vermögensverwalter mit deutschen Spezialisten zusammenarbeiten. Das wäre vertrauensbildend, weil es Kompetenz und Rechtssicherheit vermittelt, gleichzeitig aber die Swissness ein kompetitiver Vorteil bleibt. Sie bedeutet nämlich noch immer Zuverlässigkeit, Kompetenz, Effizienz und Qualität. Das müssen wir uns bewahren. ❖

### Zur Person

**Monika Roth** ist Rechtsanwältin und Wirtschaftsmediatorin mit Kanzlei in Binningen/BL und Professorin am Institut für Finanzdienstleistungen Zug der Hochschule Luzern. Sie ist im Verwaltungsrat der Ethos Services AG in Genf. Finanzmarktrecht und Fragen der Compliance und der Corporate Governance im Finanzsektor gehören zu ihrem Spezialgebiet.



## Branchen-News

# Neu eröffnet, neu aufgelegt, neu erkannt

### Frauen tun dem Aktienkurs gut

Die Aktien von Unternehmen mit mindestens einer Frau im Management haben sich in den letzten sechs Jahren besser entwickelt als von anderen Firmen. Zu diesem Schluss kommt eine Studie des Credit Suisse Research Institute. Fast die gesamte Outperformance fiel in der Zeit nach 2008 an, als sich das wirtschaftliche Umfeld eintrübte und die Volatilität zunahm. Das bedeutet, dass Aktien von Firmen mit höherer Gender-Diversität in Baisse-Phasen besser abschneiden würden, so die Autoren. Zudem würden solche Unternehmen höhere durchschnittliche Eigenkapitalrenditen, weniger volatile Erträge und niedrigeren Verschuldungsgrad aufweisen.

### Investieren im Lande Putins

Es bleibt umstritten, ob Russland ein attraktives Investitionsland ist. Den hohen Chancen im Rohstoff-, aber auch im Konsumgütersektor oder in der Industrie stehen ebenso grosse Risiken politischer sowie juristischer Natur gegenüber. Ob sich ein Engagement lohnt, wird sich in ein paar Jahren zeigen, wenn sich Wladimir Putins Macht entweder etabliert hat oder sein Einfluss massiv geschrumpft ist. Bereits überzeugt vom Potenzial Russlands ist die schwedische Fondsgesellschaft East Capital. Mit dem neuen Fonds East Capital Russia Domestic Growth Fund will sie das Potenzial des russischen Binnenwachstums ausnutzen. Ziel ist ein konzentriertes Portfolio mit bis zu zwanzig Unternehmen, die mindestens die Hälfte der Einnahmen in Russland generieren. Es sollen gelistete Firmen sein, die eine Kapitalisierung von mindestens 500 Millionen Dollar vorweisen.

### E-Merging baut substanziell aus

E-Merging, das Portal für unabhängige Vermögensverwalter, steht vor einem massiven Ausbau. Das von der Genfer Privatbank Lombard Odier 2009 lancierte Online-Netzwerk vereinigt 515

unabhängige Vermögensverwalter aus 25 Ländern. Diese Mitglieder verwalten insgesamt 205 Milliarden Franken an Kundengeldern. Künftig sollen E-Merging-Nutzer den Zugriff auf die Compliance-Website «Online NameCheck» erhalten oder einzelne, von führenden Rechtsanwälten erstellte Länder-Manuals zu den Themen Compliance und Steuern online beziehen können. Ein Link soll zu Personalvermittlern führen. Ebenso ist eine App fürs iPhone in Planung sowie eine Art Gratis-SMS-Service innerhalb der E-Merging-Community.

### Was der Bankkunde wirklich will: die Erfolgsfaktoren

Bankkunden sind mehrheitlich unzufrieden. Zu diesem Schluss kommt eine Studie von Bain & Company. Sie enthüllt die Ursachen: Die Kritik der Kunden richte sich vor allem auf fehlende Kompetenz und mangelhafte Individualität in der Beratung, heisst es. Viele Banken sähen Beratungsgespräche immer noch primär als Plattform für den Verkauf bestimmter Produkte. Dabei will der Kunden konsequent im Mittelpunkt des Handelns stehen. Er wünscht sich eine klare Positionierung und Emotionalisierung «seiner» Bankmarke und qualifizierte Mitarbeiter im Vertrieb und Service; darüber hinaus sollten bislang getrennte Online- und Offline-Welten zu einem Multi-Channel-Angebot vereint werden.

### Fondsvertretung neu in Zürich

Die in der Vertretung ausländischer Fonds tätige Genfer Firma Carnegie Fund Services hat eine Filiale in Zürich eröffnet. Das Unternehmen vertritt bereits mehr als 200 ausländische Anlagefonds in der Schweiz und hat sich einen hervorragenden Ruf in der Branche erworben. Innerhalb weniger Wochen schaffte es das Unternehmen, die Vertriebsbewilligung für einen ausländischen Fonds einzuholen. Die Leitung in Zürich liegt bei Heinz Gloor, der eine lange Erfahrung auf dem Gebiet der

Fondsverwaltung mitbringt. Zuletzt war er von 2008 bis Ende 2011 bei Acolin Fund Services in Zürich tätig, zuvor bei der Finma. Zu den von Carnegie vertretenen Fonds gehören unter anderem jene von CCR Asset Management (UBS Frankreich), DNCA, Gottex, Janus Capital, Lazard Frères Gestion, MFS sowie von UBS Third Party Management.

### Neue Zertifizierungen für Crossborder-Banking

Die Betreuung internationaler Privatkunden wird anspruchsvoller. Darum haben mehrere Bildungsinstitute (SFI - Swiss Finance Institute, CSB - Centro di Studi Bancari, ZHAW - Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, HWZ - Hochschule für Wirtschaft Zürich und AZEK) nun die Weissgeldstrategie im Lehrbereich umgesetzt. Die neuen Programme umfassen nebst den regulatorischen Veränderungen im Crossborder-Banking etwa das Steuer- und Erbschaftssteuerrecht im Domizilland der Klientel sowie Corporate-Finance-Transaktionen und die Konkurrenzsituation im Domizilland der Kunden.

### Jetzt kommen die Quereinsteiger

Viele Kunden trauen ihren Banken nicht mehr, wie dem «World Retail Banking Report 2012» zu entnehmen ist. Im Durchschnitt erklärten 51 Prozent aller Befragten, sie seien unsicher, ob sie im Verlauf der nächsten zwölf Monate bei ihrer Hauptbank bleiben wollten, respektive sie seien sicher, dass sie wechseln würden. Bloss, wohin? Experten sind sich einig, dass Neueinsteiger eine grosse Zukunft haben, also branchenfremde Firmen, die über ein ausgezeichnetes Image verfügen und so beste Chancen haben, im Banking Fuss zu fassen. Detailhändler wie Tesco oder Marks & Spencer haben das bereits bewiesen, genauso wie Richard Bransons Virgin Bank. Vermutlich werden auch Technologiefirmen wie Apple und Google mittelfristig ins Banking einsteigen. Es bleibt spannend.

## Standpunkt Das Prinzip der Selbstverantwortung

Die Finanzdienstleister sind in diesen Zeiten, so will es scheinen, wieder «nah» bei den Kunden, wollen «Herausforderungen gemeinsam» mit ihren Kunden meistern, «nicht ruhen» und «massgeschneiderte Services» und «einfache Produkte» anbieten, die Kunden dabei unterstützen, «in jeder Lebensphase individuelle Antworten zu finden und umzusetzen».

Nur: So recht honorieren mögen die Kunden alle diese Bemühungen gar nicht. Sie bleiben skeptisch. Der Markt stockt.

Die Finanzkrisen hätten die Kunden mündig gemacht, wird vielfach kolportiert, sie würden sich emanzipieren, sich Wissen aneignen und wollten, dass ihnen auf Augenhöhe begegnet werde. Schön und gut. Doch ich mag noch nicht daran glauben. Höchstens hoffen. Denn mit der Mündigkeit und der Diskussion auf gleicher Augenhöhe würde auch die Debatte um die Verantwortlichkeiten eine neue Dimension erhalten. Wenn nun die Emanzipation dahin führt, dass die Kunden ihre Verantwortlichkeiten wahrnehmen, genau so wie jeder Finanzdienstleister seine Verantwortung natürlich wahrnehmen muss, kommen wir einen Schritt weiter.

Dabei geht es nicht darum, dass die Kunden mehr wissen müssen als ihre Vermögensverwalter, sie müssen

weder die Kompetenzen ihrer Vermögensverwalter substituieren noch geradestehen für offensichtliche Fehler ihrer Berater.

Aber die Kunden müssen lernen, Verantwortung zu übernehmen für ihre Entscheidungen; sie müssen lernen, dazu zu stehen, wenn die Gier sämtliche Risikoparameter Makulatur hat werden lassen und wenn sich das Gewinnstreben über jede - vom Vermögensverwalter dringend angeratene - Vernunft hinweggesetzt hat.



**Roland Gassmann**  
Geschäftsbereichsleiter  
Intermediaries der bank zweiplus ag

Diese Verantwortung macht die Kunden unabhängig. Frei von der für Vermögensverwalter wichtigen Frage: Wem gehört der Kunde? Mit dieser Frage sind gerade wir als ausgewiesene Depotbank in unseren Partnerbeziehungen sehr oft konfrontiert. Darauf haben wir nur eine Antwort: Der Kunde gehört dem Finanzdienstleister,

mit dem wir zusammenarbeiten. Ohne Einschränkung. Anders könnten wir unseren Plattformgedanken gar nicht konsequent leben und ständig weiterentwickeln. Wir tun unserseits alles, damit unsere Partner ihre Beziehung zu ihren Kunden festigen können. Derart, dass die Kunden sich zugehörig fühlen zu ihrem Finanzdienstleister, sich nachhaltig und loyal verbunden fühlen. Auch wenn eigentlich ganz richtig ist: Der - mündige - Kunde gehört sich selber. Erst recht, wenn er bereit ist, für sich selber Verantwortung zu übernehmen. ❖



Von links nach rechts: Martin Walter und Lorenz Knüsel.

## 10er-Probe Das External Asset Manager (EAM)-Desk im Porträt

- 1 So viele sind wir in unserem Team: **2 Personen**
- 2 Das ist das Durchschnittsalter in unserem Team: **43 Jahre**
- 3 Er ist immer der erste im Büro: **Martin Walter**
- 4 So viele persönliche Kundenmeetings haben wir monatlich: **80**
- 5 So viele Telefongespräche führen wir wöchentlich: **150**
- 6 So viele E-Mails schreiben wir täglich: **40**
- 7 Das ist unser wichtigstes Arbeitsgerät: **Telefon und Agenda**
- 8 In diesen Sprachen können uns unsere Kunden ansprechen: **Deutsch, Englisch, Französisch und Spanisch**
- 9 So viel Kaffee trinken wir täglich: **6**
- 10 Darüber reden wir in den Arbeitspausen: **Sport, Reisen, Wirtschaft. Von den Prioritäten her genau in dieser Reihenfolge.**

in Kooperation mit finews AG



## People

# Diese Finanzprofis machen von sich reden

### Verstärkung für ING Investment Management



Der 31-jährige **Christoph Tanner** ist als Client Service & Relationship Manager zur Schweizer Vertretung von ING Investment Management gestossen. Bisher arbeitete er bei der Banque Louis. In seinem neuen Job wird Tanner das Team in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Kundenservice unterstützen. Zudem übernimmt er eine Assistenzfunktion für den Schweizer Geschäftsführer Alfonso Papa.

### Swiss CFA Society erstmals mit Präsidentin



Die Swiss CFA Society, also der Schweizer Ableger des CFA Institute, des weltweiten Berufsverbandes für Anlagespezialisten, hat zum ersten Mal eine Präsidentin. Sie heisst **Jacqueline Curzon**. Sie löst Daniel Jaedig ab, der nach der üblichen zweijährigen Amtszeit das Zepter abgegeben hat. Curzon ist Mitbegründerin der Management- und Finanzberatungsfirma Curzon & Co. und sitzt zudem im Stiftungs- respektive im Verwaltungsrat der Pensionskasse Patrimonia, des Private Equity-Fonds Merifin Capital und des unabhängigen Vermögensverwalters Arcora Gestion. Die Swiss CFA Society zählt mehr als 2 000 Mitglieder.

### Fulminantes Comeback für Forex-Veteranen



**Charles-Henri Sabet**, seinerzeitiger Gründer der Genfer Synthesis Online-Bank, steigt persönlich und finanziell bei dem in Zypern domizilierten Forex-Broker Jiffix Markets ein. Er wird zudem Verwaltungsratsvorsitzender des Unternehmens. Jiffix Markets verfügt über eine einzigartige Handelsplattform namens JFX.com, die nicht von Informatikern

entwickelt wurde, sondern von Händlern und Bankleuten mit Erfahrung im Devisenhandel. Anleger können in weniger als fünf Minuten ein Konto eröffnen und dies per Kreditkarte und E-Wallet finanzieren. JFX.com will weltweit weitere Büros eröffnen.

### Helvetic Trust engagiert Experten für ganzheitliche Vermögensberatung



Der 50-jährige **Frank Hoppach** verfügt über mehr als zwei Jahrzehnte an Erfahrung im Bereich der ganzheitlichen Vermögensberatung und -strukturierung. Unlängst stiess er zum Zürcher Vermögensverwalter Helvetic Trust. Der Bankbetriebswirt und Bankkaufmann begann seine Karriere bei der Commerzbank in Frankfurt, wo er 1997 die Leitung des Anlagegeschäfts für Firmenkunden übernahm. Im Jahr 2001 wechselte Hoppach als Senior Wealth Manager zur deutschen BHF-BANK. Im Jahr 2007 übersiedelte er in die Schweiz, wo er in gleicher Funktion bei der BHF-BANK (Schweiz) tätig war, bevor er kürzlich bei Helvetic Trust in Zürich anheuerte.

### Aktienspezialist wechselt zu Swisscanto



Der 41-jährige **Jan Peterhans** hat die Leitung des Aktienteams von Swisscanto übernommen. Der frühere UBS-Banker ist ein Nachhaltigkeitsspezialist. Bei der Grossbank war er während mehr als zehn Jahren im Portfoliomanagement tätig, erst als Manager diverser Aktienfonds und ab 2007 als Global Head SRI Equities (Socially Responsible Investments). Mit seinem Know-how und seiner langjährigen Erfahrung soll Peterhans die Umsetzung der Core-Satellite-Strategie bei den Aktienfonds von Swisscanto verantworten.

## Impressum



**Ausgabe 2/2012** Erscheint in deutscher und französischer Sprache **Herausgeberin** bank zweiplus ag, CH-8048 Zürich, [www.bankzweiplus.ch](http://www.bankzweiplus.ch) **Verlag und Redaktion** bank zweiplus ag, Postfach, Bändliweg 20, CH-8048 Zürich, [profiplus@bankzweiplus.ch](mailto:profiplus@bankzweiplus.ch) **Chefredaktion** Michaela Alt **Projektleitung** Jacqueline Sprenger **Redaktionelle Mitarbeit** Reto Bruseghini (Bruseghini Public Relations) **Kooperation mit finews AG** Claude Baumann (Seiten 6 und 8) **Layout** metaphor Zürich, CH-8003 Zürich, [www.metaphor.ch](http://www.metaphor.ch) **Produktion** PrintManagement Schweiz AG, CH-8045 Zürich **Abonnement** [profiplus@bankzweiplus.ch](mailto:profiplus@bankzweiplus.ch)

### Flossbach von Storch hat Publikumsfonds im Visier

Der deutsche Vermögensverwalter Flossbach von Storch erweitert seine Niederlassung in der Schweiz. Neu stösst der 43-jährige **Bernhard Utiger** als Vertriebsdirektor zum Unternehmen. Er wird für den Ausbau des Geschäfts sowie für die Betreuung der Vertriebspartner verantwortlich sein, und er wird sich um institutionelle Kunden im Schweizer Markt kümmern. Das in Köln domizilierte Unternehmen will sich in der Limmatstadt neben dem diskretionären Privatkundengeschäft künftig vermehrt auch auf Publikumsfonds konzentrieren. Dabei stehen unabhängige Vermögensberater, Family Offices, Banken und Versicherungen als potenzielle Kunden im Zentrum. Utiger war zuletzt im Asset Management bei J.P. Morgan in Zürich für die Betreuung unabhängiger Vermögensverwalter, Banken und Versicherungen zuständig.

