

«Das regulatorische Umfeld,
das viele Banken zu einem
Strategiewechsel zwingt,
ist unsere Chance.»

*Martin E. Walter
EAM Desk, Direktor*



Interview auf fundplat.com

Freitag, 12. Januar 2018

Herr Walter, auf der Website der bank zweiplus steht im Titel: «Die Depotbank für Schweizer Vermögensverwalter». Ist Ihr Haus also keine klassische Bank mit Schalterhalle?

Das ist richtig, wir haben einen für die Schweiz speziellen Ansatz: Fast alle Banken unterhalten ein Individualkundengeschäft mit eigenen Kundenberatern und parallel dazu noch ein Desk für externe Vermögensverwalter. Das kann zu Interessenkonflikten führen.

Wir arbeiten seit 2012 bewusst mit externen Finanzintermediären wie zum Beispiel Vermögensverwaltern zusammen. Der Vermögensverwalter kann bei der bank zweiplus eigenständig seine Kunden eröffnen und hält auch den Kontakt zu seinen Kunden. Daher benötigen wir keinen Unterhalt eines teuren Filialnetzes. Der Vermögensverwalter hat auch die 100-prozentige Sicherheit, dass die von ihm eingebrachten Kunden auch seine Kunden bleiben. Wendet sich ein Kunde direkt an uns, kann er den Depotstand oder andere banktechnischen Informationen erfragen. Zur Beratung wird der Kunde jedoch freundlich an seinen Vermögensverwalter verwiesen.

Was ist demnach die bank zweiplus?

Die bank zweiplus ist spezialisiert auf Bankdienstleistungen für lizenzierte Finanzberater, Vermögensverwalter, Family Offices, Banken und Versicherungen, insbesondere als Depotstelle. Wir entwickeln und implementieren Produkt- und Abwicklungslösungen und versuchen uns stetig an den neuen technischen Entwicklungen zu orientieren, damit wir unseren externen Finanzintermediären eine möglichst einfache und effiziente Abwicklung ihrer Geschäfte bieten können. Die Produkt- und Servicedienstleistungen sind modular aufgebaut und werden flexibel an die Bedürfnisse unserer Business Partner angepasst. Damit können diese ihren Kunden ein breites Spektrum an Bankleistungen bieten. Als moderne Depotbank führen wir Transaktionen aus und übernehmen die sichere Verwahrung der anvertrauten Kundengelder.

Viele hiesige Banken bieten ausgeklügelte Dienstleistungen für Vermögensverwalter an. Machen Sie etwas anders oder sogar besser?

Wir richten unseren Fokus klar auf die Bedürfnisse unserer Vermögensverwalter aus. Dabei lautet unser Motto: Günstig. Effizient. Transparent. Günstig heisst: Wir wollen unsere Servicedienstleistungen zu fairen Konditionen anbieten, damit nicht nur der Vermögensverwalter, sondern auch der Endkunde profitieren kann und dies schon mit kleineren Anlagebeträgen. So stellen wir beispielsweise unseren Kunden aus der Schweiz die Basissteuerinformationen kostenlos zur Verfügung. Lässt ein Vermögensverwalter seine eigene Anlagestrategie bei uns aufsetzen, dann entfallen die Transaktionskosten auf Kundendepotebene. Unter Effizienz verstehen wir einen hohen Automatisierungsgrad. Die Vermögensverwaltungskosten können auf individueller Kundenbasis quartalsweise automatisch dem Kunden belastet werden. Schlanke Konto-/Depoteröffnungen im

beschreibbaren PDF-Format, der Vermögensverwalter eröffnet einen Kunden mit nur rund einem Dutzend A4-Seiten. Und transparent sind wir, weil 100 Prozent der Retrozessionen aus Anlagefonds auf individueller Kundenbasis quartalsweise dem Kundenkonto gutgeschrieben werden können.

Können Sie, gerade in Sachen Innovationen, mehr ins Detail gehen?

Ich kann drei Innovationen nennen: den elektronischen Eröffnungsantrag, die Automatisierung von Anlagestrategien oder ein Privat Labeling. Mit dem elektronischen Antrag verkürzen wir den aktuell sehr schlanken Eröffnungsprozess für unsere Partner und ihre Kunden nochmals deutlich. Wir akzeptieren Anträge mit elektronischer Unterschrift bereits seit einem Jahr. Der Eröffnungsantrag kann einfach und bequem via Tablet oder Smartphone über eine webbasierte Plattform elektronisch unterzeichnet werden. Die Vermögensverwalter nehmen direkt vor Ort die Identifikation des Kunden vor. Die bisherige Ausweiskopie wird durch ein in den Antrag integriertes Foto des Ausweises ersetzt. Damit ermöglicht die bank zweiplus einen vollelektronischen, rechtssicheren Eröffnungsprozess und dies kostenlos für unsere Partner. Optional kann der Vermögensverwalter sein Vermögensverwaltungsmandat ebenfalls elektronisch unterzeichnen lassen und sicher archivieren. Aktuell bieten wir diesen Service unseren Vermögensverwaltern für das Wertschriftendepot an. Die Erweiterung auf andere bank zweiplus-Produkte ist in Umsetzung.

Und mit den von Ihnen erwähnten...

... automatisierten Anlagestrategien verwaltet der Vermögensverwalter ein Demo-Depot pro Anlagestrategie, und die einzelnen Kundendepots werden 1:1 abgebildet. Dies hat den Vorteil für den Vermögensverwalter, dass er nur noch seine Anlagestrategie umsetzen und den Kontakt zum Kunden halten muss, wir machen den Rest. Überweist ein Neukunde Geld auf sein Depot, dann investieren wir automatisch analog der aktuellen Anlagestrategie des Vermögensverwalters. Sämtliche Kundendepots können zusätzlich auch bespart oder mit einem Entnahmeplan versehen werden, bei welchen wir ebenfalls Investitionen bzw. Desinvestitionen übernehmen.

Experten rechnen damit, dass es für zahlreiche Vermögensverwalter in naher Zukunft - insbesondere wegen den stetig steigenden regulatorischen Auflagen - schwierig wird. Stellen Sie diese Entwicklung auch fest?

Die Regulierungen, von denen unsere Partner im grossen Masse betroffen sind, tangieren natürlich auch uns. Die Veränderungen bieten uns aber in erster Linie auch Chancen. Zunehmend werden bei Gross- und Privatbanken Zusammenarbeitsverträge mit Vermögensverwaltern aufgrund von zu kleinem Kundenvolumen aufgelöst. Durch unseren hohen Automatisierungsgrad können wir sowohl für kleinere Vermögensverwalter mit einem Kundenvolumen von 10 bis 50 Mio. Schweizer Franken aber auch für Teilkundensegmente von deutlich grösseren Vermögensverwaltern eine interessante und effiziente Alternative darstellen. Unser gezieltes Angebot als Bankpartner ist auch die Reaktion auf die Veränderungen auf dem Schweizer Finanzplatz und auf die Veränderung der Bedürfnisse im Markt. Zudem profitieren wir von einer hochausgebauten Infrastruktur unseres Mutterhauses Bank J. Safra Sarasin AG.

Die Konsolidierung bietet für Ihre Bank also auch grosse Chancen...

Viele Vermögensverwalter wollen in Bezug auf die bevorstehenden Regulierungen durch Zukäufe wachsen oder haben sich zu Vermögensverwalter-Hubs entwickelt. Hier können wir eine Drehscheibenfunktion übernehmen und interessierte Parteien zusammenbringen, wir sprechen ja täglich mit vielen Vermögensverwaltern. Das regulatorische Umfeld, das viele Banken zu einem Strategiewechsel zwingt, ist unsere Chance.

Zur Person

Martin E. Walter ist seit Juli 2012 bei der bank zweiplus für den Aufbau des Bereichs EAM Desk zuständig. Davor war er unter anderem für ARVEST Funds AG sowie für die Plenum Gruppe tätig. Martin E. Walter verfügt über fundierte Erfahrungen in der Akquisition sowie in der Betreuung von externen Finanzintermediären.

www.bankzweiplus.ch/vermoegensverwalter
www.fundplat.com

