

«Die steigende Regulierungsdichte kann sich auch zu einer Chance entwickeln»

Persönlich, unabhängig, transparent – mit diesen Qualitäten will der Finanzdienstleister swisspartners die Schweizer Kunden überzeugen. Im Gespräch mit Christian Dietsche, Leiter der Vermögensverwaltung und Ralph Schuler, Leiter Treuhand Schweiz.

Wir sind bereits am Jahresende angelangt. Aus der Sicht von swisspartners, was war 2019 für ein Jahr?

Dietsche: 2019 war ein überraschend gutes Börsenjahr, besser als wir es erwartet haben. Mich freut auch, dass wir innerhalb der Geschäftseinheiten stärker zusammengewachsen sind. Es war alles in allem ein positives Jahr.

Schuler: Ein Thema, welches für mich dieses Jahr im Vordergrund stand, war die wachsende Anzahl Zuzüger. Wir betreuen sehr viele Kunden, die in die Schweiz umsiedeln wollen, aktuell insbesondere Kundschaft aus England. Dies ist u.a. auf den Brexit aber auch auf steuerliche Änderungen in England zurückzuführen. So wie ich das beobachte, ist dabei nicht nur der rein steuertechnische Aspekt ausschlaggebend. Familien wollen raus aus den Grossstädten und weg vom Privatschulsystem. Ihre Kinder integrieren sie dann in der Schweiz vorwiegend in den öffentlichen Schulen.

Herr Dietsche, für Sie hat dieses Jahr eine berufliche Veränderung gebracht. Im November haben Sie die Führung der Vermögensverwaltung übernommen. Welche Schwerpunkte setzen Sie als neuer Leiter?

Dietsche: Mir ist es besonders wichtig, dass wir die Kommunikation stärker gewichten – innerhalb des Unternehmens und innerhalb meines Geschäftsbereichs. Zusammenhalt, Humor, Freude an der Arbeit – das möchte ich in meiner Funktion weitergeben. Natürlich liegt mein Fokus auf dem Wachstum der Gruppe. Das bedeutet auch, dass wir uns dafür einsetzen, neue, talentierte Kundenberater für swisspartners zu gewinnen.

Mit welchen Themen wird sich swisspartners im nächsten Jahr intern befassen?

Schuler: Unsere Einheit, Treuhand Schweiz, kümmert sich primär um sämtliche relevante Fragen – Steuern, Buchführung, Nachfolgeplanung, Verwaltung, Immobilien sowie Family Office Services – von Privatpersonen und deren Unternehmungen. Das ist und bleibt das Kerngeschäft unserer Unit. Hingegen merke ich, dass unsere Kunden auch zunehmend Fragen zu anderen Fachbereichen stellen, wie zum Beispiel Immobilieninvestitionen und 1e-Vorsorge-Lösungen. Da sehen wir Potenzial. Wir möchten neu dem Kunden bei Bedarf die Möglichkeit bieten, einen noch umfassenderen Service in Anspruch zu nehmen. Genau das unterscheidet uns von anderen Anbietern.

Dietsche: Das ist ein wichtiger Punkt. Wir haben als Vermögensverwalter die Grösse, das verbundene Geschäft anzubieten. Indem wir als Gruppe Synergien nutzen, heben wir uns ab. Weiter ist unsere Unabhängigkeit ein riesiger Vorteil. Wir stehen unseren Kunden als Partner zur Seite. Dadurch, dass wir mit verschiedenen Banken zusammenarbeiten, sind wir in der Lage, Dienstleistungen zu vergleichen und so den Kunden die bestmöglichen Optionen anzubieten.

Sie haben Werte wie Unabhängigkeit angesprochen. Was zeichnet swisspartners weiter aus?

Schuler: Wir sind lokal stark vernetzt. Das heisst, wir pflegen auch zu den Behörden gute und transparente Beziehungen. Wir stehen für einen offenen und fairen Austausch. Das dient am Ende allen involvierten Parteien.

Dietsche: Unser unternehmerisches Denken ist voll und ganz auf den Kunden ausgerichtet. Wir haben gegenüber unseren Partnern keine Verkaufsziele, sondern es geht uns darum, individuelle Lösungen zu finden. Bei uns gibt es keine reinen Manager. Auch Herr Schuler und ich pflegen einen sehr engen Kundenkontakt und helfen, die Kundenbasis auszubauen.

Transparenz ist ein weiterer Wert, den wir leben. Beispielsweise in Sachen Gebühren oder möglichen Interessenkonflikten.

Blicken wir aufs kommende Jahr. swisspartners möchte den Fokus stärker auf die Schweiz richten. Was sind die Beweggründe dahinter?

Dietsche: swisspartners gibt es seit über 25 Jahren. Wenn wir uns die Verteilung der Kunden anschauen, sehen wir, dass swisspartners einen grossen Anteil an ausländischen Kunden hat. Das hat sich über die Jahre so ergeben. swisspartners ist aber eigentlich prädestiniert für das Schweizer Geschäft. Es ist auch das Geschäft, das am wenigsten Risiken birgt.

Schuler: Genau. Wir möchten uns, aufgrund unserer Dienstleistungspalette, lokal noch stärker ausrichten, aber auch, wie Herr Dietsche erwähnt hat, aus Risikogründen. Wir fragen auch: Mit wem haben wir es zu tun? Wie funktionieren die Struktur und die involvierten Parteien? Woher kommen die Mittel? Es ist der enge, persönliche Kontakt, auf den wir Wert legen. Das ist nur sehr schwer möglich, wenn der Kunde im entfernten Ausland lebt.

Welche Hürden werden im nächsten Jahr auf swisspartners zukommen?



Ralph Schuler
Leiter Treuhand Schweiz



Christian Dietsche
Leiter Vermögensverwaltung

Dietsche: Die neuen gesetzlichen Regulierungen, FIDLEG und FINIG, werden 2020 sicher eine Herausforderung darstellen. Das heisst, wir müssen unsere Leute entsprechend schulen und uns auf diese Veränderungen einstellen. Unsere Grösse als Finanzdienstleister wird dabei wiederum von Vorteil sein. Zudem helfen uns unsere Erkenntnisse und Lehren aus der Umsetzung von MiFID II aufgrund unserer Präsenz im EU/EWR-Raum.

Schuler: Diese steigende Regulierungsdichte, mit der wir es zu tun haben, kann sich auch zu einer Chance entwickeln. Ich erhoffe mir, dass dadurch Talente, die bisher in einem kleineren bzw. nicht regulierten Setup tätig sind, den Weg zu uns finden. Wir haben die entsprechende Expertise im Haus. Das macht uns als Arbeitgeber in der Finanzindustrie attraktiv.

Weitere Informationen:
www.swisspartners.com