

# Synergien stärken

Die Genfer Privatbank Reyl & Cie hat ihre horizontale Diversifizierung abgeschlossen, jetzt erfolgt eine Verstärkung auf der vertikalen Achse. Damit sollen die verwalteten Vermögen verdoppelt werden.

Von John Wicks

Das internationale, billionenschwere Wealth Management erlebt einen tiefgreifenden Wandel. Dieser geht auch am noblen Bankenplatz Genf nicht vorbei. Auch wenn die Rhönestadt nach wie vor an dritter Stelle hinter London und Zürich unter den europäischen Finanzzentren steht, sind die Privatbanken auch dort mit einem schwierigen Umfeld konfrontiert. Dabei leiden die Banken nicht nur unter der stets wachsenden Konkurrenz, sondern auch unter regulatorischen Massnahmen, die nach Meinung von Genfer Bankiers für ungleich lange Spiesse sorgen. Da mussten neue Strategien und neue Strukturen her.

Wie ein solcher Effort aussehen kann, zeigt die Entwicklung der 1973 gegründeten Reyl & Cie, die in den letzten Jahren ein organisches Wachstum infolge einer weitgehenden Diversifizierung erreicht hat. Zunächst ging es 2003 um den Einstieg ins Fondsgeschäft, drei Jahre später entstand die Tochter Reyl Family Office und 2012 wurde der Sektor Corporate Advisory and Structuring lanciert. Im März dieses Jahres ist die Dienstleistungspalette schliesslich durch den Eintritt in den Bereich der Asset-Services für institutionelle Kunden ausgedehnt worden. Gleichzeitig ist es zum allmählichen Aufbau einer internationalen Präsenz gekommen. Neben dem Genfer Hauptsitz und den Vertretungen in Zürich und Lugano ist die Bank heute auch in London, Paris, Luxemburg, Malta, Singapur und Hongkong aktiv. Und im August hat die Tochtergesellschaft Reyl Overseas eine Geschäftsstelle im kalifornischen Goldküstenort Santa Barbara – also zwischen Silicon Valley und Hollywood – eröffnet. «2014 und 2015 sind entscheidende Jahre für die Bank gewesen», sagt deren CEO François Reyl.

## Transversaler Ansatz

«Die bestehenden Synergien unter den fünf Geschäftssegmenten der Gruppe sind schon sehr gross», erklärt Lorenzo Rocco di Torrepadula, Partner bei Reyl & Cie, und erlauben einen hohen Grad an Cross-Selling. «Wir müssen diese Vernetzung aber besser ausnutzen und verstärken», fügt er hinzu. Dieser Prozess steht nun vor der Realisierung. Mit der Ergänzung des Dienstleistungsspektrums durch die Schaffung des Bereichs Asset Services, der künftig schneller als die bisherige Vermögensverwaltung wachsen dürfte, ist die ho-



2014 und 2015 waren «entscheidend», sagt CEO François Reyl.

BILD: ZVG

izontale Diversifikation der Hauptgeschäftsfelder abgeschlossen. Ab 2016 wird die Verstärkung der vertikalen Achse in Angriff genommen.

Neben der damit zu erreichenden Schaffung weiterer Synergien zwischen den einzelnen Segmenten soll die Gesamtheit der internen Verfahrensweisen aufgewertet und eine «unternehmensübergreifende Kultur» angestrebt werden. Zur Verwirklichung dieses «transversalen» Ansatzes sind, so Rocco di Torrepadula, laufende Innovationen in der Kundenbetreuung sowie auf den Bereichen Risikokontrolle, Compliance und Informatik vorgesehen. Hinzu komme die Einführung eines transversalen Kompensationsmodells: «Das ist aber eine komplizierte Angelegenheit und braucht noch Zeit.»

Unterdessen wird das Auslandsgeschäft weiter ausgebaut. Ein Schwerpunkt gilt der Erschliessung des US-Marktes über die Vertretung in Santa Barbara, die von der SEC als Investment Advisor anerkannt worden ist. «Gerade in Kalifornien sollte unser An-

gebot auf grosses Interesse stossen», sagt Geschäftsstellenleiter Simon H. Clark. Nach Aussage von Rocco di Torrepadula will Reyl aber keine US-Banken konkurrieren sondern sich vielmehr an international denkende US-Amerikaner wenden, die diversifizieren möchten und die Sicherheit eines schweizerischen Custodians schätzen. Ein weiterer Schritt betrifft Pläne, eine Präsenz in Dubai zu gründen, die als Sprungbrett für die Bearbeitung von Kunden im Mittleren Osten sowie in Afrika und Zentralasien dienen wird, besonders im Bereich von Anlagelösungen für Unternehmer.

## Verdopplung bis 2020

Das Ganze steht im Zeichen eines ehrgeizigen Wachstumsplans. Nachdem das verwaltete Vermögen im Laufe 2014 um 18 Prozent auf 10,7 Milliarden Franken angestiegen ist, zeichnet sich auch für dieses Jahr eine deutliche Zunahme ab. Bis 2020 hat die Bank zunächst einen weiteren Anstieg auf eine Grössenordnung von 15 bis 20 Milliarden Franken vorausgesehen, inzwischen hat François Reyl zu verstehen gegeben, das Ziel liege eher bei mindestens 20 Milliarden. Steht aber die Bank angesichts der zunehmenden Internationalisierung ihrer Kundschaft zu ihrer teuren Heimatstadt? Absolut, sagt Rocco di Torrepadula: «Genf bleibt unsere Basis, auch für das Back Office. Der Genfer Bankenplatz bietet einen Grad an Knowhow, ein Engagement im Service und eine Stabilität, die ihresgleichen sucht». •

François Reyl hat zu verstehen gegeben, dass das Ziel bei mindestens 20 Milliarden Franken an verwalteten Vermögen liegt.