

FRANÇOIS REYL

«Die Schweiz ist unternehmerfreundlich»

Der Patron der frischgebackenen Privatbank Reyl & Co. Ltd. über den Standort Schweiz und den Wert einer Schweizer Banklizenz.

INTERVIEW: **CLAUDIA GABRIEL**

SB Reyl Group hat seit kurzem eine Schweizer Banklizenz. Was nützt diese der Bank?

François Reyl Die Reyl-Gruppe hatte vorher schon den Effekthändler-Status, wurde also bereits von der Finma beaufsichtigt. Der Schritt hin zum Bankstatus war logisch. Bank zu sein, passt besser auf unsere heutige Grösse, die Komplexität unseres Geschäfts und unsere internationale Expansion. Die Banklizenz ist ein Qualitätssiegel und ein positives Signal, das weiteres Vertrauen schafft bei unseren Korrespondenzbanken, Geschäftspartnern und den Aufsichtsbehörden im Ausland. Sie ist ein Zeichen des Vertrauens in die Zukunft und in den Finanzplatz Schweiz.

SB Welche Rolle spielt die Schweiz in Ihrer Strategie?

Reyl Sie ist und bleibt für uns zentral. Die Gruppe wurde anno 1973 hier gegründet. Alle unsere Geschäftsmotoren befinden sich in Genf: Die Private Banker, das Asset-Management-Team – das Fondsmanagement und

das Middle Office – sowie das Private Office. Darauf aufbauend haben wir uns im Ausland über Filialen neue Märkte eröffnet. Für das Private Banking haben wir in Frankreich ein Büro aufgebaut, das dort französische Kunden betreut mit Produkten, die auf Frankreich zugeschnitten sind. Wir suchen nur versteuerte Gelder. Unser Private-Banking-Büro in Singapur betreut ebenfalls hauptsächlich lokale Kundschaft nach dortigen Gepflogenheiten – so partizipieren wir an der starken Entwicklung Asiens. Wir profitieren vom positiven Umfeld in der Schweiz, von der Stabilität, der hohen Qualität der Regulierung und der Aufsicht, vom Werterhalt des Frankens. Überdies ist die Schweiz sehr unternehmerfreundlich, mit einem normalen, nachvollziehbaren Wettbewerbsumfeld. Wir sind eine unternehmerische Firma, gehen immer wieder neue Projekte an, suchen das Wachstum und neue Ideen.

SB Welche Zukunft hat der Finanzplatz Schweiz?

Reyl Eine sehr gute! Die Finanzbranche ist derzeit in einer schwierigen Phase. Sie muss sich an ein neues Umfeld anpassen, das sich noch dazu ständig weiterbewegt. Anpassungen sind immer schwierig, aber wenn das Fundament stimmt, gelingen sie. Wahrscheinlich wird die Schweizer Bankenlandschaft in 20 Jahren aber ganz anders aussehen als heute.

SB Wie hat die Debatte um das Bankgeheimnis und die Abgeltungssteuer Ihre Gruppe getroffen?

Reyl Weil die Finanzkrise mit den regulatorischen Veränderungen einherging, konnten wir profitieren und unseren Marktanteil erhöhen. In Anbetracht der Probleme der Grossbanken konnten wir unsere Stärken als kleine

ZUR PERSON

François Reyl

Der Generaldirektor der Reyl-Gruppe, François Reyl, ist Anwalt mit Abschlüssen der Universität Genf und der New York University. Von 1989 an wirkte er bei Jones, Day, Reavis & Pogue in New York und Paris als M&A-Anwalt. Ab 1994 arbeitete er für die Credit Suisse First Boston, wo er am Aufbau der Abteilung LBO Coverage beteiligt war. Seit 2002 ist er in der Firma seiner Familie tätig, seit 2008 als Generaldirektor. (gab)

BILD: PD

Bank besonders gut ausspielen: Die Vertraulichkeit, den personalisierten Service, den Mehrwert in Produkten und Dienstleistungen. Dennoch: Wie alle anderen Schweizer Akteure müssen wir unser Angebot an das neue Umfeld anpassen. Die Periode, in der man mit undeckelten Geldern wachsen konnte, ist vorbei. Wachstum erzielt man heute in neuen Märkten – in Asien, Russland, dem Nahen Osten und im Vertrieb von Anlagefonds, die eine exzellente Rendite aufweisen. Da wir klein und flexibel sind, ist uns die Anpassung leichter gefallen als grösseren Instituten.

SB Wie wird sich Reyl in der Zukunft von der Konkurrenz abheben?

Reyl Wir verbessern konstant unsere Servicequalität – in Verbindung mit Innovation. Wir glauben nicht, dass sich das Private Banking industrialisieren lässt. Aber man muss Expertise, Innovation und Rendite offerieren. Wir sind dafür gut aufgestellt, weil wir sehr unternehmerisch denken und unsere Kundschaft grösstenteils aus Unternehmern besteht. Wir wollen künftig unsere Kunden noch besser global begleiten, vor allem wenn sich ihre Geschäfts- und Lebensumstände verändern. Das bedingt eine grosse Nähe zu den Kunden. Wir wollen umfassende Lösungen offerieren, wie zum Beispiel Treuhand-Leistungen durch unser Private Office – Estate and Tax Planning, Lifestyle Management, Konsolidierung von Aktiven, Ausbildung für die nächste Generation usw. Die meisten kleinen Banken offerieren nicht dieses ganze Spektrum von Leistungen. Und die grossen Banken verlieren an persönlicher Nähe zum Kunden, denn sie müssen zwangsweise einen gewissen Industrialisierungsgrad aufweisen.

SB Was macht Reyl denn selber, was wird ausgelagert?

Reyl Wir sind ein Familienunternehmen und haben einen starken Geist der Unabhängigkeit. Wir lagern nur das aus, wofür wir keinen Mehrwert bieten können oder wofür wir keine Kompetenz haben. Aber all die Bereiche, in denen Outsourcing unsere Unabhängigkeit beschneiden würde, machen wir selber, so auch das Backoffice. Outsourcing bedeutet, dass wir für unsere Kunden die besten Spezialisten auf dem Markt suchen, zum Beispiel für Rohwaren-Investitionen, gewisse Anwaltsleistungen usw. Es ist ja klar, dass wir mit 120 Mitarbeitern nicht alle Bereiche selber abdecken können. Wir behaupten darum gar nicht erst, ein One-Stop-Shop zu sein.

SB Machen sich Ihre Kunden Sorgen um das Abgeltungssteuer-Thema?

Reyl Sie sind nicht beunruhigt, aber sie beobachten genau, was passiert. Denn unsere Geschäftsprioritäten liegen nicht im Bereich der undeckelten Gelder. Wenn die Schweiz ihren Bankkunden ermöglicht, sich steuerlich zu regularisieren unter Wahrung der Schweizer Interessen, sodass sich die Gemüter im Ausland beruhigen, ist das wünschenswert.

SB Was sind die grössten Schwierigkeiten, die Sie für Ihre Bank in den kommenden zwei Jahren erwarten?

Reyl Die Hauptschwierigkeit ist die Bewältigung des starken Wachstums. Seit rund acht Jahren expandieren wir rapide und haben unseren Personalbestand versechsfacht. Wir wollen auch in Zukunft Gelegenheiten ergreifen, wenn sie sich bieten, aber uns nicht verzetteln. Die Qualität der Dienstleistungen und Produkte soll weiter steigen und wir wollen motivierte Teams sowie eine flexible interne Organisation behalten.

SB Und welche Chancen sehen Sie?

Reyl Wir werden grösstenteils organisch wachsen. Wir lehnen jede Industrialisierung der Vermögensverwaltung entschieden ab. Aber wir behalten uns vor, kleine Übernahmen zu tätigen, die punktgenau auf unser Geschäftsmodell passen. Wir möchten auf diese Weise unsere Präsenz in Zürich ausbauen und sie für den Vertrieb unserer Anlagefonds nutzen. Wir schauen uns aber auch in Asien um. Im Fokus stehen unabhängige Vermögensverwalter oder kleine Banken. Wir werden uns dafür jedoch nicht in Schulden stürzen. Bei den Anlagefonds haben wir soeben ein Team für den Vertrieb an institutionelle Partner in Europa aufgebaut, von dem wir viel erwarten. Denn wir haben jetzt eine kohärente, interessante, gut rentierende Fondspalette und einen Track Record auf den wichtigsten Fonds. Mittelfristig wollen wir

in Asien eine Asset-Management-Einheit einrichten.

SB Was sind Ihre Wachstumsziele?

Reyl Wir möchten die verwalteten Vermögen innert drei bis fünf Jahren verdoppeln. Es könnte auch schneller gehen, falls sich der institutionelle Fondsvertrieb entwickelt wie erhofft. Da das Fondsgeschäft besser skalierbar ist als das Private Banking, wird es schneller wachsen. «

Mythos vom Bankensterben

Die Abgeltungssteuer soll eine Übernahmewelle im Schweizer Bankensektor zur Folge haben, sagen manche Experten. Gut möglich tatsächlich, dass kleinere Institute, die von Steuersündern geliebt hatten, aufgeben werden. Es könnten auch weitere Auslandsbanken Tochtergesellschaften abtosseln. Doch: «Der Schweizer Finanzplatz wird vom Bemühen der Marktteilnehmer, ihre Dienstleistungen zu verbessern, stark profitieren», sagte jüngst Siegfried R. Peyer, CEO der Privatbank Hypowiss. Er ist mit dieser Ansicht nicht allein. In der Tat sind derzeit nicht nur bei etablierten Banken interessante neue Geschäftsideen zu beobachten (z.B. die neue US-Kundeneinheit von Vontobel), es entwickeln sich auch neue Anbieter mit innovativen Geschäftsmodellen. Ein Beispiel dafür ist die Reyl-Gruppe, die Anfang November 2010 ihre Banklizenz erhalten hat. Der 1973 gegründete Vermögensverwalter hat sich beschleunigt weiterentwickelt, seit 2002 der Sohn des Patrons Dominique Reyl, François Reyl, vom Investment Banking der Credit Suisse zur Familienbank stiess. 2003 wurden die ersten Anlagefonds mit einer innovativen Strategie aufgelegt, 2004 eine Onshore-Präsenz in Paris gegründet, 2007 eine eigene Asset-Management-Aufsicht und 2010 eine Präsenz in Singapur. Heute bietet die frischgebackene Bank einen Fächer von Fonds und Dienstleistungen rund um die Vermögensverwaltung an (vgl. Interview). Ebenfalls eine Banklizenz beantragt hat Reto Ringger, der 1995 die Sustainable Asset Management Group gegründet und diese 2006 an Robeco verkauft hat. Frustriert von eigenen Erfahrungen mit Banken, will er Vermögensverwaltung für Private basierend auf nachhaltigen Grundsätzen offerieren. Dieses Jahr wurde in Zürich die Bank Gutenberg operativ und auch der ehemalige Swissfirst-Chef Thomas Matter soll ein Comeback mit Banklizenz planen. In Genf gibt es überdies Gerüchte über Auslandsbanken aus dem Nahen und Fernen Osten, die Schweizer Ableger planen sollen – laut «Bilan» soll zum Beispiel die Gulf Merchant Bank aus Dubai einen Antrag auf eine Banklizenz gestellt haben. (gab)