finews.ch
Treffpunkt der Finanzwelt

Reyl-Partner Christian Fringhian: «Unternehmer sitzen nie still»

Freitag, 18. Mai 2018 14:00

Christian Fringhian

Die Genfer Bank Reyl ergänzt ihre Vermögensverwaltung mit dem Ausbau ihrer Investmentbank. Christian Fringhian, Partner bei Reyl, nennt im Interview mit *finews.ch* dabei seine Ziele.

Christian Fringhian, warum bietet die auf Private Banking spezialisierte Bank Reyl nun auch Investmentbank-Dienstleistungen an?

Die meisten unserer aktuellen und potentiellen Kunden sind Unternehmer. In diesem Segment gibt es bei der Betreuung des Privatvermögens und dem Verwalten der Unternehmenswerte wenig Unterschiede.

Ein Kunde verlangt nach einem Berater, der weiss, dass finanzielle Entscheidung oft Auswirkungen auf das gesamte Konstrukt zeigen, sprich auf die Familie, das persönliche Vermögen, das Unternehmen und so weiter.

Aber Private Banking unterscheidet sich doch fundamental vom Investmentbanking ?

Alle Partner von Reyl bringen Erfahrung mit Investmentbanken wie Barclays, J.P. Morgan, BNP oder der Credit Suisse mit, und sie wissen Bescheid über die kulturellen Herausforderungen der Integration von Corporate-Finance-Dienstleistungen in das traditionelle Wealth Management.

Worin unterscheidet sich Reyls Investmentbank von anderen?

Unsere Kunden sollen vom Zugang zu einem breiteren und integrierten Angebot an Finanzdienstleistungen profitieren können. Unsere Berater auf der Wealth-Management-Seite wiederum merken, dass dies ihre Bindung zum Kunden stärkt.

Und wie kann Investmentbanking für Privatbankiers profitabel sein?

Wir wenden einen einfachen internen Mechanismus an, der jedem Teilnehmer belohnt, der uns hilft, einen Mehrwert zu generieren. Es handelt sich dabei um ein faires und transparentes System, das allen zugute kommt.

Wie hoch ist der Gewinnanteil von Reyls Investmentbank?

Wir stehen aktuell für zehn bis 15 Prozent des Umsatzes der Bank. Wir sind daran, unsere Teams auszubauen und zusätzliche Kompetenzen auszubilden. Vor diesem Hintergrund werden wir innerhalb kürzester Zeit gegen 25 Prozent des Umsatzes erwirtschaften.

Was bedeutet das für Ihre Einstellungspläne?

Ich wäre nicht überrascht, wenn unser achtköpfiges Team an den Standorten Genf und London bis Ende dieses Jahres zehn bis zwölf Personen zählt.

Auf welche Transaktionen haben Sie es abgesehen?

Wir haben kleinere Transaktionen auf dem Radar, die normalerweise für grosse Investmentbanken nicht in Frage kommen. Wir positionieren uns im Segment von weniger als 500 Millionen Dollar.

Wie viele Transaktionen tätigt Reyl pro Jahr?

In einem normalen Jahr führen wir drei bis fünf Transaktionen durch.

Wer sind Ihre Konkurrenten?

Alle unsere Konkurrenten in der Wealth-Management-Branche betreuen Unternehmer. Wir haben ein paar Institute identifiziert, die ähnliche Corporate-Finance-Dienstleistungen für ihre Kunden entwickeln wie wir. Der Umfang an Corporate-Finance-Expertise, den wir als Teil einer Privatbank gesammelt haben, ist meiner Meinung nach einzigartig. Unternehmer sitzen nie still. Sie suchen ständig nach Finanzierungsmöglichkeiten oder wollen ein Unternehmen veräussern oder kaufen.

Christian Fringhian *ist seit 2013 Partner und Co-Leiter der Unternehmensberatung bei der Bank Reyl. Zuvor war er elf Jahre für Barclays und acht Jahre für J. P. Morgan tätig. Der Franzose ist Spezialist für Risikomanagement, Kapitalmärkte, strukturierte Finanzierungen und Corporate Finance.*

© 2018 *finews.ch* - Treffpunkt der Finanzwelt