

# SPHERE

FINANCIAL INFLUENTIAL SWISS

INTERVIEW CHAIRMAN

## FRANÇOIS REYL

CHIEF EXECUTIVE OFFICER  
REYL & CIE

„Wir werden unsere Kapazität zur **Wertschöpfung steigern**“



**RODOLFO DE BENEDETTI**

DECALIA

„Wir können in Europa eine wesentliche Rolle in Private Markets spielen“



**BIG-PICTURE**

SCHWEIZER AKTIEN

ins richtige Licht gerückt



**NIC DRECKMANN**

BANQUE JULIUS BAER

„Ausschlaggebend ist letztendlich die Qualität der Beratung“



**TEST**

IN 25 FRAGEN

Welcher LUXUS passt zu Ihnen?



**CARL ELSENER**

VICTORINOX

„Marke und Marketing haben fundamentale Bedeutung erlangt“





# „WIR WERDEN UNSERE KAPAZITÄT ZUR WERTSCHÖPFUNG STEIGERN“

Ende Oktober übernahm Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking eine Mehrheitsbeteiligung von 69 Prozent am Kapital von Reyl & Cie. Für CEO Francois Reyl, der am Ruder des Unternehmens bleibt, bestätigt diese Transaktion zum einen den Erfolg eines Geschäftsmodells, das vor über zehn Jahren eingeführt wurde, um das Unternehmen breiter aufzustellen. Zusätzlich zum Wealth Management umfasst es nun die Sparten Entrepreneur & Family Office Services, Corporate Advisory & Structuring, Asset Management und Asset Services. Zum anderen stärkt der Zusammenschluss die Wachstumsdynamik der fünf Geschäftsbereiche der Gruppe und eröffnet vielversprechende Expansionsmöglichkeiten.

## FRANÇOIS REYL

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

REYL & CIE



*François Reyl begann seine berufliche Laufbahn 1989 bei Jones Day, zunächst in New York und später in Paris als Anwalt in der Corporate-Sparte. 1995 wechselte er zu Credit Suisse First Boston in London, wo er 1998 Mitgründer der LBO Coverage-Gruppe war, deren Managing Director er 2001 wurde. In dieser Zeit wirkte er an zahlreichen Fusionen, Übernahmen, LBOs, Börsengängen und Anleihenplatzierungen mit. 2002 kehrte er zu Reyl & Cie zurück und wurde dort 2008 Generaldirektor. Unter seiner Leitung konnte die Bank Reyl auf internationaler Ebene expandieren und ihren Tätigkeitsbereich erheblich ausweiten. François Reyl hat an der Universität Genf und an der New York University Rechtswissenschaften studiert.*

>>>

## INTERVIEW CHAIRMAN



# W

ie erleben Sie diesen besonderen Moment?

■ **François Reyli:** Für die Bank, ihre Mitarbeiter und natürlich für mich ist dies eine spannende Zeit. Mit dieser strategischen Partnerschaft schlagen wir ein neues Kapitel in der Unternehmensgeschichte von Reyli & Cie auf. Daraus entsteht eine starke Dynamik, über die ich mich natürlich sehr freue. Als Vertreter unserer Familie, Unternehmenschef und einflussreicher Minderheitsaktionär werde ich diese Partnerschaft tatkräftig unterstützen.

**Aus welchen Gründen entschied sich Sanpaolo für die Übernahme von Reyli & Cie, was fand die Gesellschaft besonders attraktiv?**

■ Ich kann natürlich schlecht für die Intesa Sanpaolo-Gruppe sprechen. Sie können davon ausgehen, dass sie in Reyli & Cie ein Unternehmen mit einem innovativen Geschäftsmodell gesehen hat, das ein hohes organisches Wachstum erzielt. Zudem kann sie mit ihrer bereits in der Schweiz präsenten Tochtergesellschaft Wachstumssynergien bieten. Die Intesa San Paolo-Gruppe war sicherlich auch davon überzeugt, dass die Führungsriege von Reyli & Cie in der Lage ist, sowohl die beiden Unternehmen unter optimalen Bedingungen miteinander zu verschmelzen als auch die neue Struktur als Speerspitze der Gruppe im Bereich des internationalen Private Banking zu positionieren.

**Wie erklären Sie sich das derzeitige Interesse seitens ausländischer Banken für den Schweizer Markt?**

■ Der Schweizer Bankensektor hat seine Widerstandskraft und seine Fähigkeit zur Bewältigung von Krisen aller Art in den letzten 15 Jahren unter Beweis gestellt. Der Sektor war er unmittelbar betroffen. Es gab aber auch finanzielle, politische und geldpolitische Krisen. Hinzu kommt jetzt noch die Gesundheitskrise. Dank der Kompetenzen und des Know-hows der Mitarbeiter sind die Schweizer Banken hervorragend mit der Aufhebung des Bankgeheimnisses, dem starken Franken, negativen Zinsen und schrumpfenden Margen fertig geworden. Richtig ist, dass ausländische Banken vorübergehend nervös auf die Turbulenzen in

Verbindung mit der Einführung der Steuertransparenz reagiert haben. Inzwischen haben sie aber erkannt, dass die Schweiz das ideale geografische Sprungbrett für die Entwicklung einer internationalen Private Banking-Strategie ist.

**Vor exakt zehn Jahren erhielt Reyli & Cie die Banklizenz. Welche Bilanz ziehen Sie für dieses Jahrzehnt?**

■ Die letzten zehn Jahre waren für uns entscheidend. Wir haben etliche Herausforderungen in Angriff genommen und gewaltige Fortschritte bei der Umsetzung unseres diversifizierten Geschäftsmodells erzielt. 2012 fiel der Startschuss für die Corporate Advisory & Structuring-Aktivitäten, 2014 für Asset Services und 2019 für den Bereich





„Seit 2002 stieg das verwaltete Vermögen um das Fünzigfache, unser Eigenkapital um das Zehnfache. Wir stellten unter dem Strich 227 neue Mitarbeiter ein, davon 191 Personen in der Schweiz.“

Entrepreneur & Family Office Services. Darüber hinaus eröffneten wir Niederlassungen in Zürich, Malta, London und Dubai. Für US-Kunden wurde ein SEC-Dienst eingerichtet. Unsere 2018 teilweise an die italienische Mediobanca-Gruppe veräusserte Asset Management-Tochtergesellschaft wurde neu aufgestellt und firmiert seit diesem Jahr unter Asteria Investment Managers. Sie widmet sich ausschliesslich Impact-Investing und nachhaltigen Investments. Abgerundet wird dieses so aufregenden Jahrzehnt für uns durch die Neugründung der Digitalbank Alpien. Sie ist von Reyl & Cie getrennt und richtet sich mit ihren innovativen und vollkommen digitalisierten Serviceleistungen an vermögende Privatkunden, die so genannten Mass-Affluent-Kunden.

#### **An welchen Meilensteinen würden Sie Ihre bisherige Erfolgsgeschichte festmachen?**

■ Seit 2002 stieg das verwaltete Vermögen um das Fünzigfache, unser Eigenkapital um das Zehnfache. Wir stellten unter dem Strich 227 neue Mitarbeiter ein, davon 191 Personen in der Schweiz. Von unserer Zentrale in Genf aus bauten wir eine Unternehmensgruppe mit drei Niederlassungen in der Schweiz und Tochtergesellschaften in Europa, im Mittleren Osten und in Asien auf. Und schliesslich haben wir ausgehend von einem einzigen Geschäftsbereich fünf komplementäre Aktivitäten entwickelt, die heute abteilungsübergreifend funktionieren und koordiniert zusammenspielen.



Die in Mailand ansässige Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking ist eine Tochtergesellschaft der Intesa Sanpaolo-Gruppe. Zum 30. Juni 2020 beschäftigte sie 3.171 Mitarbeiter und 5.801 Private Banking-Spezialisten und verwaltete ein Vermögensvolumen von 259 Milliarden Franken.

Fideuram - ISP PB übernimmt 69% des Kapitals von Reyl & Cie und überträgt Reyl die von ihr zu 100% gehaltene Schweizer Privatbank Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse) Morval Nach Abschluss der Transaktion beschäftigt die neue entstandene Privatbankgruppe fast 400 Mitarbeiter und verwaltet ein Vermögensvolumen von über 20 Milliarden Franken. Ihr aufsichtsrechtliches Eigenkapital wird sich auf rund 250 Millionen CHF belaufen.

Zum 30. Juni 2020 verwaltete die Reyl-Gruppe ein Vermögen von über 13 Milliarden Franken und beschäftigte mehr als 220 Mitarbeiter in ihren fünf Geschäftsbereichen Wealth Management, Entrepreneur & Family Office Services, Corporate Advisory & Structuring, Asset Services und Asset Management. 2019 wies die Reyl-Gruppe betriebliche Erträge von 91,1 Millionen Franken und einen konsolidierten Nettogewinn von 8,3 Millionen Franken aus.

#### **Welche Herausforderungen mussten Sie in den letzten zehn Jahren bewältigen?**

■ Die Herausforderungen bestanden vor allem darin, die operative Seite des explosionsartigen Wachstums zu flankieren – trotz schrumpfender Margen im traditionellen Geschäft. Die Suche nach neuen Entwicklungsschienen und Rentabilitätsquellen erfordert hohe Flexibilität und ständige Neuanpassungen.

#### **Wie haben Sie die Entwicklung des Schweizer Bankensektors in den letzten zehn Jahren erlebt?**

■ Der Schweizer Bankensektor hat sich insgesamt sehr krisenfest gezeigt. Diese Widerstandsfähigkeit ist nicht zuletzt einer schrittweisen Umstrukturierung >>>



>>> durch Zu- und Abgänge zu verdanken – je nach der aktuellen Risikobewertung und -wahrnehmung am Finanzplatz. Die Folge ist eine Konsolidierung im Bankensektor. Viele Banken sind nicht mehr in der Lage, sich den jeweiligen finanziellen und strategischen Herausforderungen und dem Erscheinen neuer Player auf der Bildfläche zu stellen, die sich mit technologischen Alleinstellungsmerkmalen vom Wettbewerb differenzieren.

**Welche Projekte können Sie mit einem Eigenkapital, das von 100 Millionen auf rund 250 Millionen Franken steigen wird, nun in Angriff nehmen?**

■ Mit höheren Eigenmitteln können wir in der Schweiz unsere aufsichtsrechtlichen Kennzahlen verbessern, unser Kreditangebot ausbauen und uns selektiv bei bestimmten Nischenübernahmen positionieren.

**Welche Pläne können Sie dank der Schlagkraft, die Ihnen Intesa Sanpaolo verleiht, jetzt verwirklichen?**

■ Dieser Zusammenschluss bringt mehrere Vorteile. Wir können unseren Kunden ein attraktives Servicepaket anbieten: zum einen ein personalisierter Service sowie die Flexibilität und Effizienz einer Bank mit schlanker Struktur, die von einem gut eingespielten Management-Team geleitet wird und Kundennähe in den Mittelpunkt stellt. Zum anderen ist es die Finanzkraft, das Netzwerk und die weltweite Präsenz einer grossen Bankengruppe. Wir wollen mit unserem neuen Aktionär viele Synergien nutzen, um neue Ertragsquellen zu mobilisieren. Hier denke ich an verschiedene Bereiche wie Privatkunden-Akquise, vor allem in Italien, im Mittleren Osten und



„Wir wollen mit unserem neuen Aktionär viele Synergien nutzen, um neue Ertragsquellen zu mobilisieren.“

in Lateinamerika, an Seeding und den Vertrieb neuer Produkte. Hinzu kommen die Syndizierung und Ausreichung von Krediten, die Platzierung von Anleihen- und Aktienemissionen, die Zusammenarbeit im Rahmen von Fusionen und Übernahmen, neue Einlagelösungen in der Europäischen Union und die Einstellung von Teams, die uns bisher nicht auf dem Radar hatten. Und vieles mehr.

**Welche Rolle werden Sie künftig im Unternehmen übernehmen?**

■ Wenn alles nach Plan läuft, werde ich das Unternehmen bis zum Abschluss der Transaktion leiten, der voraussichtlich im

ersten Halbjahr 2021 erfolgt. Sie können sich sicherlich vorstellen, dass meine Verbundenheit mit dieser Bank, die mein Vater gegründet hat und die wir gemeinsam 20 Jahre lang aufgebaut haben, eine langfristige Dimension besitzt. Ich werde weiterhin phantastisch von meinen fünf Partnern – drei von ihnen sind erst in ihren Vierzigern – und von meinem Exekutiv-ausschuss unterstützt. Wir haben zu gegebener Zeit und unabhängig von der Transaktion mit Intesa Sanpaolo einen organisierten und reibungslosen Wechsel für die besondere Rolle geplant, die ich als Generaldirektor ausübe. Und diese Linie werden wir weiterfahren.



---

„Wir glauben, dass durch den Zusammenschluss von Reyl & Cie, ISP-Banque Morval und Fideuram-ISP ein Unternehmen entsteht, das seine berechtigten Ambitionen auf die Steigerung seiner Marktanteile verwirklichen kann.“

---

mik, vor allem im Wealth Management, bei Corporate Advisory & Structuring, bei Asset Services und im Asset Management durch Asteria. Der Bereich Entrepreneur & Family Office Services wird die zentrale Anlaufstelle für alle anderen Aktivitäten bleiben und weiterhin für die Kundenbetreuung zuständig sein.

**Welchen Namen soll das neue Unternehmen annehmen?**

■ Bisher ist diesbezüglich noch keine Entscheidung gefallen. Klar ist aber, dass die Marke REYL eine herausragende Bedeutung behalten wird.

**Um eine Formel aus Ihrer Medienmitteilung von Oktober aufzugreifen – was genau verstehen Sie unter „Aufbau eines führenden Bankakteurs“?**

■ Wir glauben, dass durch den Zusammenschluss von Reyl & Cie, ISP-Banque Morval und Fideuram-ISP ein Unternehmen entsteht, das seine berechtigten Ambitionen auf die Steigerung seiner Marktanteile verwirklichen kann. Das neue Unternehmen wird im Ranking der Schweizer Bankinstitute aufsteigen und sich unter den führenden Playern des Finanzplatzes positionieren.

■

**Welche Ziele haben Sie sich für die Gruppe gesteckt?**

■ An den Zielen, die wir bereits vor der Bekanntgabe der Transaktion verfolgt haben, hat sich wenig geändert. Nach der vor uns liegenden Integrationsphase werden wir uns auf organisches Wachstum für alle unsere Kernkompetenzen konzentrieren. Wir werden unsere Initiativen Asteria und Alpien erfolgreich zu Ende führen, Nischenübernahmen prüfen und Geschäftsmöglichkeiten nutzen, die sich aus der Zusammenlegung unserer Aktivitäten in der ISP-Gruppe ergeben. Im Anschluss daran könnten wir auf mittlere Sicht eine strategische Übernahme in Erwägung ziehen.

**Auf welche wesentlichen Punkte haben Sie sich mit Intesa Sanpaolo für den Strategieplan geeinigt?**

■ Diese wesentlichen Punkte betreffen vor allem die Unternehmensführung, die Kontinuität des diversifizierten Geschäftsmodells, den Rentabilitätsfokus der neuen Einheit, die Förderung neuer Initiativen und die Wahrung der auf Innovation beruhenden DNA.

**Welche Ihrer verschiedenen Aktivitäten besitzt Ihrer Ansicht nach das grösste Wachstumspotenzial?**

■ Wir erwarten für alle unsere Geschäftsbereiche eine kräftige Entwicklungsdyna-