

Erneut höchste Auszeichnung «Summa Cum Laude» für die Volksbank

Die Volksbank wurde erneut von der Fachjury im Rahmen des Elite Reports «Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum» ausgezeichnet

(Quelle: Handelsblatt www.elitereport.de)



Erwin Rudolf
Vorsitzender der Geschäftsleitung Volksbank Schweiz

René Suter
Leiter Niederlassung Volksbank Basel

«Es gibt auch Banken, denen Werterhalt am Herzen liegt. Das ist die Ausrichtung der Volksbank.»

Interview mit René Suter

«Geschäftsführer»: Herr Suter, wir gratulieren Ihnen als Leiter der Volksbank Niederlassung Basel zu dieser erneuten Auszeichnung. Wie kommt es, dass Sie mit der Volksbank mit «Summa Cum Laude» ausgezeichnet werden, namhafte Grossbanken aber nicht?

René Suter: Vielen Dank für die Gratulation. Ich denke, das kommt daher, dass die Volksbank der werterhaltenden Core Satellite-Beratungsphilosophie treu geblieben ist.

Können Sie uns das näher erklären?

Die Core Satellite-Philosophie stellt für unsere Kunden den Werterhalt ins Zentrum von massgeschneiderten und unabhängigen Lösungen. Das heisst, in einer ersten Phase wird immer ein so genannter Kern (Core) definiert. Dieser Kern hat bei uns die Bezeichnung und das Ziel des Werterhalts. Um den Kern werden dann verschiedene solide Anlagebausteine geplant, die sowohl mittel- bis langfristige Trends, als auch mal kurzfristige Gelegenheiten nutzen. Diese bilden dann die so genannten «Satelliten».

Wenn ich Sie richtig verstanden habe, bauen Sie um einen Kern verschiedene Satelliten. Was bringt das?

Das bringt eine beständige Vermögensentwicklung. Auch in schwierigeren Zeiten. Dieses Vorgehen ist unumgänglich, wenn man den Werterhalt ins Zentrum von Lösungen stellen will beziehungsweise wenn man die Philosophie vertritt, dass es zuerst immer um die Sicherung der Vermögenswerte unserer Kunden gehen muss.

Muss das Ziel einer Bank nicht sein, eine möglichst hohe Rendite zu erzielen?

Sie sprechen genau den entscheidenden Punkt an. Es gibt aber auch Banken, denen der Werterhalt am Herzen liegt. Und es nicht primär nur um Rendite geht. Das ist die Ausrichtung der Volksbank. Da unterscheiden wir uns klar von anderen Instituten. Wir setzen auf solide und beständige Schaffenskraft. Das bestätigt beispielsweise auch diese Auszeichnung. Mit dieser Schaffenskraft unterstützen wir – auch in schweren Zeiten – nachhaltige Vermögensentwicklungen für unsere Kunden.

Und das alles führen Sie auf die Core Satellite-Philosophie, wie Sie es zu Beginn des Gesprächs nannten, zurück?

Ja ... Wissen Sie, jede Philosophie ist geprägt von Werten. Wenn man die Werte von möglichst hoher Rendite vertritt, rücken die wahren Kundeninteressen immer mehr aus dem Fokus. Es geht nur noch um Rendite; oft zu Lasten des Kunden. Das ist nicht das Ziel der Volksbank.

«Die Werte, denen wir uns verpflichtet fühlen, sind kein leeres Versprechen.»

Was sind die Ziele der Volksbank?

Unsere Ziele richten sich nach definierten Werten. Die Volksbank steht für Beständigkeit, Solidität, Unabhängigkeit und Qualität. Diesen vier Hauptwerten fühlen wir uns verpflichtet. Sei es im Private Banking, im Bereich Family Office oder auch bei auserwählten Leistungen im Bereich des Universal Banking. Alle Leistungsprozesse richten sich danach. Die Werte, denen wir uns verpflichtet fühlen, sind kein leeres Versprechen. Interessierte Personen dürfen uns gerne testen. Geeignet wäre dafür beispielsweise eine Teilnahme an einem unserer Fachlunches, bei denen wir unser Core Satellite-Konzept im Detail vorstellen.

Sie haben vorhin von vier Hauptwerten gesprochen, denen Sie sich verpflichtet fühlen. Was verstehen Sie unter dem Wert «Qualität»? Alle Firmen sagen, sie setzen auf Qualität.

Unter Qualität verstehen wir das Streben nach Exzellenz. Im Bereich Private Banking wollen wir exzellente Beratungen und massgeschneiderte Lösungen bieten. Unseres Erachtens geht das aber nur, wenn man den Werterhalt ins Zentrum von massgeschneiderten Lösungen stellt. Das ist die Basis; der Kern (Core). Sie sehen, wir sind sofort



«Wir verzichten auf Werbekampagnen mit grossen Versprechungen. Wir setzen lieber auf unsere zufriedenen Kunden, die uns weiterempfehlen.»

wieder beim Thema Philosophie. Für jemanden, der höchstmögliche Rendite ins Zentrum stellt, für den heisst Qualität Rendite. Für jemanden der den Zeitfaktor ins Zentrum stellt, bedeutet wiederum vor allem Geschwindigkeit Qualität. Alle möchten Qualität bieten. Entscheidend ist, welche Philosophie man verfolgt. Wie gesagt, für uns bedeutet Qualität beziehungsweise das Streben nach Exzellenz, den Werterhalt ins Zentrum zu stellen. Qualität heisst also für uns, eine solide und beständige Vermögensentwicklung zu bieten.

Würden Sie nicht viel mehr verdienen, wenn Sie voll auf Rendite setzen würden?

Qualität setzt sich auf längere Sicht immer durch. Wohin das kurzfristige Renditedenken führt, haben wir ja gesehen. Solide Schaffenskraft wird unserer Meinung nach immer belohnt. Das ist unsere Erfahrung. Deshalb verzichten wir auch auf Werbekampagnen mit grossen Versprechungen, die vielfach dann sowieso nicht eingehalten werden. Vielmehr möchten wir auf unsere zufriedenen Kunden setzen, die uns erleben und weiterempfehlen. Das machen Kunden nur, wenn sie Qualität erfahren. Und zwar solide und beständige Qualität.

Die Auszeichnung anlässlich des Elite Reports betrifft den Beratungs- und Betreuungsprozess im Private Banking. Was machen Sie konkret anders als die anderen?

Ein ganz entscheidender Punkt ist die Unabhängigkeit. In einem wirklich seriösen Beratungs- und Betreuungsprozess braucht es unserer Meinung nach die volle Unabhängigkeit. Deshalb verzichten wir bewusst auf eigene Produkte. Wir nennen das «Best of Breed». Das heisst, der Kunde soll wirklich nur das Beste vom Markt erhalten.

Sie haben bewusst keine eigenen Produkte im Private Banking, die Sie Ihren Kunden anbieten, können Sie das weiter ausführen?

Ja, wir verzichten gezielt auf eigene Produkte. Dafür analysieren wir in einer ersten Phase die Kundenwerte und Bedürfnisse. Dann erstellen wir gemeinsam mit dem Kunden ein massgeschneidertes Core Satellite-Konzept, das perfekt auf seine Situation abgestimmt ist. Dieses Konzept bildet die übergeordnete Vermögensstrategie. Abgeleitet daraus, evaluieren wir danach passende Produkte vom Markt. Wir nehmen nur die besten Produkte vom Markt, die einerseits den Kundenbedürfnissen entsprechen und andererseits in unsere Philosophie – «Im Zentrum steht immer der Werterhalt» – passen.

Das heisst, Sie verwenden Produkte von anderen Anbietern?

Ja, immer. Damit vermeiden wir Interessenskonflikte. Bei eigenen Produkten bestünde die Gefahr, dass man diese bevorzugt. Das möchten wir vermeiden. Unser Kunde hat ein Recht darauf, dass man in seinem Interesse handelt. Und nicht im Interesse der eigenen Produkte. Das schafft nachhaltige vertrauensvolle Partnerschaften. Für uns ist das sehr wichtig.

Ich nehme an, dass das nicht so einfach ist. Wie schaffen Sie es, dass Sie Ihren Kunden, ich benenne es mit Ihren Worten, «Best-of-Breed» bieten können?

Das ist in der Tat eine sehr anspruchsvolle Aufgabe. Es ist viel einfacher, sein eigenes Produkt als quasi das Beste zu verkaufen. In unserem Modell müssen wir alle Produkte von allen Anbietern kennen. Dafür braucht es ein Fachteam, das ►



Die Innenräume der Volksbank Basel

**René Suter**

ist Leiter der Volksbank in Basel und würde sich über Reaktionen auf diesen Artikel sehr freuen. Seine persönliche E-Mail-Adresse lautet: rene.suter@volksbank.ch

«Dank bewusstem Verzicht auf eigene Produkte, können wir unsere Kunden wirklich neutral und unabhängig beraten.»

äusserst präzise und beweglich arbeitet. Das Fachteam muss ständig am Puls des Marktes sein. Es reicht nicht, nur die Produktversprechungen zu lesen. Man muss dahinter schauen. Mit konsequenter Objektivität muss man die Chancen und Risiken ganz genau überprüfen. Eignet sich ein gewisses Produkt, kann man es dem Kunden neutral und mit gutem Gewissen empfehlen.

Wie muss ich mir das vorstellen: Bekommt der Kunde dann eine Liste mit all den empfohlenen Produkten?

Nein. Wie eingangs erwähnt, steht darüber das gemeinsam erarbeitete Core Satellite-Konzept. Danach richten sich die Empfehlungen und Optimierungen. Meistens ist eine Empfehlung ein so genanntes massgeschneidertes Mandat, in dem mehrere einzelne Produkte kombiniert werden – genau auf die Zielsetzung abgestimmt. Wenn ein Kunde beispielsweise noch ein Mandat im Core (Kernportfolio Werterhalt) braucht, dann wird ein Mandat entwickelt, das in seiner Gesamtheit ein sehr geringes oder gar kein Risiko aufweist. In diesem Mandat können dann x-verschiedene Produkte von x-verschiedenen Anbietern sein.

Sie «bauen» die Mandate massgeschneidert für Ihre Kunden zusammen. Wie geht das genau?

Ja, wir bauen für jeden Kunden eine massgeschneiderte Lösung zusammen, basierend auf dem gemeinsam erarbeiteten Core Satellite-Konzept. Um zu erklären, welche Schritte dazu nötig sind und wie das in der Praxis genau funktioniert, müsste ich mehr Zeit haben. Wir präsentieren das Vorgehen aber an der nächsten Serie von Fachlunches. Dort zeigen wir auch auf, wie sich die Vermögen der einzelnen Mandate konkret entwickelt haben.

Wie haben sich denn die Vermögen mit der Core Satellite-Philosophie in den letzten Jahren entwickelt?

Das hängt natürlich von diversen individuellen Faktoren ab. Entscheidend ist die Zusammensetzung des individuellen Core Satellite-Konzepts. Die verschiedenen Konzepte führen auch zu unterschiedlichen Entwicklungen.

Ich kann aber drei Beispiele von Vermögensverwaltungsmandaten darlegen, die vielfach im Kernportfolio Werterhalt eingesetzt werden (Referenzwährung Euro): Die Vermögensverwaltung «Wachstum» entwickelte sich seit Mai 2005 um plus 64.25 Prozent bei einer Volatilität von 7.85 Prozent p.A., so auch die Vermögensverwaltung «Einkommen» über denselben Zeitraum um plus 19.06 Prozent, bei einer Volatilität von 3.14 Prozent p.A.. Die Vermögensverwaltung «Ausgewogen» entwickelte sich um plus 35.59 Prozent, bei einer Volatilität von 5.61 Prozent p.A.. Die Referenzwährung der dargelegten Beispiele ist EURO. Seit Mitte 2010 gibt es die gleichen Anlagemodelle auch in der Referenzwährung CHF.

Wie bereits erwähnt, empfehle ich allen Interessierten, einen unserer Fachlunches zu besuchen. Die Teilnehmer erhalten dann auch Unterlagen, in denen alle Details zusammengefasst sind.

«Leser dieser Ausgabe des Geschäftsführers können kostenlos an einem der nächsten Fachlunches teilnehmen, wo das Core Satellite-Konzept im Detail vorgestellt wird.»

Was kosten solche Fachlunches?

Normalerweise CHF 250 pro Teilnehmer. Für die Leser dieser Ausgabe des Geschäftsführers ist die Teilnahme aber kostenlos.

Wo und wie kann man sich anmelden?

Auf der nächsten Seite finden Sie einen Talon für die Anmeldung. Interessierte können den Talon einfach ausfüllen und uns per Post zustellen. Auch eine Anmeldung per E-Mail ist möglich.

Herr Suter, ich möchte mich für das sehr interessante Interview bedanken. Ich bin gespannt, was Sie uns an den Fachlunches erzählen werden.

Gern geschehen. Ich danke Ihnen ebenfalls und würde mich freuen, wenn ich Sie an einem der nächsten Fachlunches begrüßen dürfte. ■

Weitere Informationen

Volksbank
www.volksbank.ch

VOLKSBANK
SCHWEIZ

Werterhalt aus Leidenschaft



EINLADUNG ZUM FACHLUNCH IN BASEL

Thema: **Das werterhaltende < Core Satellite-Konzept >**
Umfang: **Praxis-Fachwissen in 45 Minuten**

Wir führen laufend Fachlunches in Basel durch. In der nächsten Fachserie wird der erneut mit < Summa Cum Laude > ausgezeichnete Beratungs- und Betreuungsprozess der Volksbank im Detail erklärt. Wie funktioniert dieser Prozess? Welches sind die Erfolgsfaktoren? Wie funktioniert das Core Satellite-Konzept der Volksbank in der Praxis? Wie entwickelten sich die Mandate und viele weitere Fragen, auf die Sie eine Antwort finden werden. Fachspezialisten führen Sie durch die

spannende Themenwelt und stehen Ihnen für Auskünfte gerne zur Verfügung. Mit Solidität und Leidenschaft. Lassen Sie sich überraschen.

Konzentriertes und wertvolles Fachwissen in 45 Minuten. Danach offeriert Ihnen die Volksbank gerne einen kleinen Steh-Lunch und auf Wunsch auch gerne ein Glas Wein. **Für die Leser dieser Ausgabe des Geschäftsführers ist eine Teilnahme kostenlos.** (Normalpreis CHF 250.00)

Ja, ich würde gerne einen der nächsten Fachlunches in Basel besuchen.

Bitte senden Sie mir die Unterlagen mit den genauen Durchführungsdaten.

Anrede _____
Vorname _____
Name _____
Adresse _____
Plz / Ort _____
E-Mail _____
Telefon _____

Mein ideales Zeitfenster:

- 12:30h – 13:30h
- 16:00h – 17:00h
- 17:30h – 18:30h
- 18:00h – 19:00h

Bei E-Mail-Anfragen bitte Vermerk «GF» anbringen

office@volksbank.ch

Volksbank AG Adlerstrasse 35 4052 Basel T +41 61 378 85 80 F +41 61 378 85 89