

Die Zukunft der Kleinen

VERMÖGENSVERWALTUNG Die Fusion der VP Bank und der Centrum Bank Anfang 2015 haben eine Diskussion über die Zukunft kleinerer und mittlerer Banken ausgelöst. Pietro Leone von der Neue Bank ist überzeugt: Um bestehen zu können, brauchen Nischenplayer Alleinstellungsmerkmale.

INTERVIEW STEFFEN KLATT

Auch eine mittelgrosse Bank hat eine Zukunft, wenn sie sich auf ihre Stärken konzentriert, sagt Pietro Leone. Seine Neue Bank in Vaduz setzt auf flexible und verständliche Produkte in der Vermögensverwaltung sowie auf die Digitalisierung und Automatisierung der eigenen Abläufe.

Vor einem Jahr hat die Neue Bank mitgeteilt, selbstständig bleiben zu wollen. Ist die Selbstständigkeit noch immer der richtige Entscheid?

PIETRO LEONE Eine Fusion oder ein Verkauf waren für uns bisher gar nie ein Thema. Aber die Fusion der VP Bank und der Centrum Bank hatte zu Spekulationen über die Zukunft kleinerer und mittlerer Banken geführt. Deshalb haben wir klar gesagt, dass für uns nur die Eigenständigkeit in Frage kommt. Das war auch für die Mitarbeitenden wichtig.

Ihr wichtigstes Standbein ist die Vermögensverwaltung. Als Richtwert für die Profitabilität gelten 10 Milliarden Franken an verwalteten Vermögen. Sie haben 4.5 Milliarden. Reicht das?

Zur Beurteilung der kritischen Grösse muss man nicht nur das verwaltete Volumen anschauen, sondern auch die Cost-Income-Ratio, also wie viel Aufwand wir im Verhältnis zum Ertrag haben. Mit unseren 60 Prozent liegen wir trotz der niedrigen Zinsen auf gutem Kurs. Auch unsere Kernkapitalquote von über 35 Prozent spricht von der finanziellen Stabilität unseres Hauses. Entscheidend ist auch das Dienstleistungsangebot: Wir bieten nicht nur Vermögensverwaltung, sondern auch individuelle Anlageberatung, Finanzierungen und auch die Depotbankfunktion für Private Label Funds. Durch den Verzicht auf eigene Fonds sind wir frei von Interessenkonflikten und kön-

nen so unseren Kunden die besten Produkte pro Anlageklasse offerieren. Die kritische Grösse hängt nicht nur von Zahlen ab, sondern auch davon, ob man als Nischenplayer Alleinstellungsmerkmale hat.

Welche sind das?

Eine unserer Nischen liegt bei anderen Ansätzen in der Vermögensverwaltung. Wir bilden nicht nur Indizes nach, sondern haben mit unserer «Ampel», die wir über mehrere Jahre entwickelt haben, ein Instrument in der Hand, das uns hilft, gewisse Entwicklungen an den Märkten zu antizipieren.

Kann man denn dauerhaft besser sein als der Markt?

Das wird sich zeigen. In der Vermögensverwaltung haben wir die Ampel seit 2014 im Einsatz, und in dieser Zeit sind wir mit dem Resultat sehr zufrieden. So hatten wir unsere Aktienquote rechtzeitig reduziert und konnten damit am Anfang des Jahres den Markt schlagen. Da entscheiden nicht Bauchgefühle, sondern ein klares Konzept. Unser zweites Anlagekonzept, Primus Ethik, basiert auf der Nachhaltigkeit, unser drittes auf dem Einsatz der kostengünstigsten Indexfonds. Bei allen drei Anlagekonzepten sind wir bei der Performance vorne mit dabei. Dabei geht es aber nicht nur um die Performance, sondern auch darum, was für den Kunden passt.

Welches sind Ihre Zielmärkte?

Unser Heimmarkt ist Liechtenstein, unsere Zielmärkte sind die umliegenden Länder.

Wie wichtig ist die Zugehörigkeit Liechtensteins zum EWR?

Das ist ein riesiger Vorteil, aufgrund des EU-Passes. Damit dürfen wir dann innerhalb eines EU-Landes ein aktives grenzüber-



ZUR PERSON

Pietro Leone ist seit 2007 Mitglied der Geschäftsleitung der NEUE BANK in Vaduz. Zuvor war er Leiter Anlagekunden bei der UBS in Buchs. Seine berufliche Laufbahn hat er als Lehrling bei der Raiffeisenbank in Mels begonnen. Die NEUE BANK hat 2015 einen Gewinn von 7.6 Millionen Franken erzielt – ein Plus von 14.5 Prozent. Sie verwaltete Ende 2015 insgesamt 4.5 Milliarden Franken. Die Kernkapitalquote beträgt 35.3 Prozent.

schreitendes Dienstleistungsgeschäft anbieten.

Das grosse Modewort der Branche ist Fintech. Ist es relevant für Sie?

Fintech und die technologische Weiterentwicklung sind für die Neue Bank zentral. Sie hat bei IT nie lange gewartet, sondern sich den geänderten Rahmenbedingungen angepasst und die Automatisierung ohne Druck von aussen vorangetrieben. Wir haben heute einen hohen Automatisierungsgrad. Mit der Auswahl von Finnova als Anbieter unserer Bankapplikation haben wir einen sehr guten Partner. Wir sind sehr zufrieden mit dem Stand unserer technologischen Entwicklung. Wir können unseren Kunden, wie zum Beispiel Intermediären, Daten in der gewünschten Form liefern oder zur Verfügung stellen, damit diese in ihrem System automatisch weiterverarbeitet werden können. Sie müssen nichts mehr von Hand einfügen und Fehlerquellen werden vermieden. Fintech geht aber noch über Mobile Banking hinaus. Es geht auch darum, alternative Wege zu finden, um neue Kunden zu erreichen und bestehenden Kunden Alternativen und Verbesserungen anbieten zu können. Das ist ein ständiger Prozess.