

VP Bank: Nischen stärker besetzen

Die Veränderungen in der Finanzwelt bekommt auch die liechtensteinische VP Bank zu spüren. Der seit April im Amt stehende CEO der VP Bank Roger H. Hartmann sieht darin primär Chancen und zieht im Gespräch mit PRIVATE eine erste Bilanz.



Interview mit Roger H. Hartmann
CEO VP Bank

PRIVATE: Herr Hartmann, Sie sind seit rund einem halben Jahr CEO der VP Bank. In den letzten 20 Jahren waren Sie vor allem als Private Banker in der Schweiz, in Singapur und in Luxemburg tätig. Was reizt Sie nun an der VP Bank?

Hartmann: Mit rund 750 Mitarbeitenden hat die VP Bank Gruppe eine Grösse, die viel Flexibilität mit sich bringt. Des Weiteren ist sie in Liechtenstein und der Region stark verankert und gleichzeitig an den wichtigsten Finanzplätzen weltweit vertreten. Dies ist eine optimale Ausgangslage, um vom Wandel in der Finanzwelt profitieren zu können.

PRIVATE: Im Umbruch ist ja auch die VP Bank. Kurz nach Ihrem Amtsantritt haben Sie einen umfassenden Transformationsprozess lanciert.

Hartmann: Die heutige Finanzwelt erfordert von den Akteuren eine hohe Veränderungsbereitschaft. Kurzfristig liegt unser Fokus auf der Kostenseite. Gemessen an unserer Vermögensbasis sind die Kosten zu hoch, auch wenn wir im Privatbankenvergleich mit einer Cost/Income-Ratio von 66,5% sehr gut dastehen. Um das Kostenmanagement zu verbessern, wurde und wird nach wie vor der gesamte Leistungskatalog überprüft: Alle Positionen, die nicht zentral für unser Geschäft sind, müssen kritisch hinterfragt werden. Zudem haben wir eine schlankere Führungsstruktur implementiert, die unsere Entscheidungswege verkürzt. Jetzt geht es darum, konkrete Massnahmen umzusetzen.

Dabei stehen eine grundsätzliche Effizienzsteigerung und eine noch stärkere Kundenorientierung im Vordergrund.

PRIVATE: Und worauf legen Sie mittel- und langfristig Ihr Hauptaugenmerk?

Hartmann: Auf die Ertragssteigerung. Wir müssen unsere Position in den Heimmärkten Liechtenstein und Schweiz noch weiter stärken. Dies in der festen Überzeugung, dass eine international ausgerichtete Bankengruppe eine grundsätzliche Basis in ihrem Heimmarkt haben muss. In der Schweiz wollen wir sowohl in der Beratung von Privatkunden als auch im Geschäft mit externen Vermögensverwaltern wachsen. Gleichzeitig nimmt Asien einen wichtigen Stellenwert in unserer Wachstumsstrategie ein. Mit unserer Bank in Singapur haben wir dort vor rund zwei Jahren Fuss gefasst und in Hongkong sind wir bereits seit Ende 2006 vertreten.

PRIVATE: Kosteneinsparungen auf der einen Seite, ein Ausbau der Geschäftstätigkeiten auf der anderen. Wie geht das zusammen?

Hartmann: Es ist eine Gratwanderung, wobei die VP Bank Gruppe finanziell auf kerngesunden Beinen steht. Investitionen sind aber nötig, um zu wachsen. Gleichzeitig darf unsere Cost/Income-Ratio nicht aus dem Ruder laufen. Im Vordergrund steht daher organisches Wachstum, wobei in Zürich und Singapur die Übernahme kleinerer Teams denkbar wäre. Sollten sich Opportunitäten ergeben, werden wir diese natürlich prüfen.

PRIVATE: Das Bankkundengeheimnis in den wichtigsten Offshore-Plätzen in Europa ist am bröckeln. Inwiefern profitiert Singapur davon?

Hartmann: Meines Erachtens bleibt Singapur als Buchungsstandort für Europäer eher uninteressant, ausser für ganz grosse, internationale Kunden. Der Zeitunterschied ist zu gross. Ich gehe daher nicht davon aus, dass viele europäische Kunden ihre Vermögen in Singapur buchen werden. Zudem definiert sich Singapur selber als Finanzplatz für Asien. So gesehen ist Singapur ein wichtiger Partner, um die asiatischen Märkte vor Ort zu bearbeiten. Man soll sich ohnehin nicht auf den Kampf und die Konkurrenz konzentrieren, sondern auf die konstruktive Zusammenarbeit. Das gilt für mich im Übrigen für alle Finanzplätze, auch für die europäischen.

PRIVATE: In diesem Sinne: Was können Finanzplätze wie die Schweiz und Liechtenstein von Singapur lernen?

Hartmann: Das uneingeschränkte Bekenntnis der Politik zum Finanzplatz und die Anstrengungen, die in der Ausbildung im Finanzbereich unternom-

men werden. Es beeindruckt mich nach wie vor sehr, wie schnell und zielstrebig die Regierung diesen Finanzplatz aufgebaut hat. Ich kam 1995 nach Singapur und 15 Jahre später ist das ein hochentwickelter Finanzplatz, der in der obersten Liga mitspielt. Es wird alles gemacht, um Trends Rechnung zu tragen. Des Weiteren können wir uns ein Beispiel an der positiven Einstellung gegenüber den neusten Entwicklungen nehmen: Ein Risiko wird in Singapur zuerst einmal als Chance gesehen, bei uns als Problem.

PRIVATE: Untätigkeit kann man ja auch Liechtenstein nicht vorwerfen. Mit der Liechtenstein-Erklärung vom 12. März 2009, sprich der Verpflichtung zur Umsetzung der OECD-Standards in Steuerfragen, hat die liechtensteinische Regierung schnell reagiert. Auch das Offenlegungsprogramm mit UK-Steuerpflichtigen gilt als mustergültig.

Hartmann: Liechtenstein hat sich den veränderten regulatorischen Rahmenbedingungen rasch angepasst. Der Wandel geht schnell vonstatten und es bleibt nur wenig Zeit, um sich erfolgreich für die Zukunft zu positionieren. Der spannende Prozess der Neupositionierung ist in Gang. Die Neuausrichtung Liechtensteins basiert auf den Eckpunkten internationale Steuerkooperation, wettbewerbsfähige nationale Steuergesetzgebung sowie hervorragende Qualität der Dienstleistungen in Wirtschaft und Verwaltung. Es ist entscheidend, dass der ganze Finanzplatz geeint diese zentralen Botschaften in die Welt trägt und so das Image Liechtensteins als zukunftssträchtiger Finanzplatz stärkt.

PRIVATE: Wo sehen Sie die Chancen für den Finanzplatz Liechtenstein?

Roger H. Hartmann

Roger H. Hartmann ist seit 1. April 2010 Chief Executive Officer (CEO) und Leiter Märkte der VP Bank Gruppe. In letztgenannter Funktion ist er für die kundenberatenden Segmente Banking Liechtenstein & Regional Markets, Private Banking International und Private Banking Asia-Pacific zuständig. Bis zu seinem Wechsel zur VP Bank hatte Hartmann verschiedene Funktionen und Führungspositionen bei Finanzinstituten in der Schweiz, Luxemburg, Asien und den USA inne, zuletzt war er als Partner bei Ernst & Young in Luxemburg tätig. Hartmann absolvierte das Lizentiat der Wirtschaftswissenschaften an der HEC in Lausanne und das Advanced Management Program der Wharton School an der University of Pennsylvania (USA).

Hartmann: Liechtenstein ist ein starker Nischenplayer und in vielen Belangen innovativ. Die Stärken werden meines Erachtens aber nicht immer voll ausgespielt. Auf dem Stiftungsrecht, das ideale Voraussetzungen für den Aufbau eines Hubs für philanthropische Stiftungen bietet, und dem revidierten Steuerrecht lässt sich aufbauen. Gleiches gilt für die bestehenden Initiativen auf dem Finanzplatz wie die LIFE Klimastiftung, die Microfinance-Initiative oder die Stärkung des Fondsplatzes. Aber auch in der Steuermaterie sehe ich gute Chancen für den Finanzplatz. Liechtenstein ist neben der Schweiz und Luxemburg einer der wenigen Finanzplätze in Europa, der über Know-how im Bereich von grenzüberschreitenden Steuerfragen verfügt. Kann dieses vertieft werden, vor allem in Bezug auf Anlageprodukte unter Berücksichtigung der verschiedenen lokalen regulatorischen Rahmenbedingungen, hätte Liechtenstein ein weiteres wichtiges Differenzierungsmerkmal.

PRIVATE: Stichwort Luxemburg. Sie haben dort beinahe 10 Jahre gearbeitet. Welche Erkenntnisse bringen Sie nach Liechtenstein mit?

Hartmann: Der Zusammenhalt unter den verschiedenen Finanzinstitutio-

nen, damit der Finanzplatz als Ganzes stärker wird, ist vorbildhaft. Das «Be strong together» ist sehr ausgeprägt in Luxemburg und irgendwie einzigartig. Die Luxemburger Institute legen seit über 10 Jahren die Stossrichtung gemeinsam fest. Erst in den optimierten Rahmenbedingungen stehen die Banken dann im Wettbewerb.

PRIVATE: So gesehen ist die VP Bank ja auf dem richtigen Weg. Noch vor Ihrer Amtszeit wurde die Kooperation mit der Liechtensteinischen Landesbank in Informatik- und Logistikfragen vereinbart.

Hartmann: Und das war vollkommen richtig. Der Finanzplatz Liechtenstein ist überschaubar, was, wie schon erwähnt, verschiedene Vorteile mit sich bringt. Es drängt sich daher geradezu auf, in Bereichen, die nicht zum eigentlichen Beratungsgeschäft gehören, enger zusammenzuarbeiten. Weitere Synergien sehe ich beispielsweise in der Bereitstellung von Finanzinformationsdienstleistungen oder in der Aus- und Weiterbildung. Nur so können die Kosten längerfristig eingedämmt werden.

PRIVATE: Abschliessende Frage: Weshalb soll ein Kunde die VP Bank als Partner wählen?

Hartmann: Primär aus drei Gründen: Die VP Bank bietet eine offene Architektur, wodurch wir unabhängig in der Wahl der Produkte sind. Unabhängigkeit garantieren auch unser stabiles Aktionariat sowie die solide Bilanz- und Eigenmittelausstattung. Und zu guter Letzt: Wir sind klein genug, um persönlich zu bleiben und gross genug, um komplexe Erwartungen zu erfüllen.

www.vpbank.com ●

«Liechtenstein ist ein starker Nischenplayer und in vielen Belangen innovativ. Die Stärken werden meines Erachtens aber nicht immer voll ausgespielt.»