

Ich bin ein Vollblutunternehmer

Der externe Vermögensberater Horst Pfisterer leitet seit gut zwei Jahren die CPM AG und wird vom EVV-Desk in Zug betreut.



Der EVV Horst Pfisterer schätzt die konstruktive Partnerschaft mit UBS.

PATRICK MÜLLER: Was hat Sie bewogen, sich in der Vermögensverwaltung selbstständig zu machen?

HORST PFISTERER: Ich habe 15 Jahre bei Credit Suisse Private Banking in Zürich gearbeitet, bin also geprägt von einer Grossbank. Meine Herkunft ist aber nicht die Anlageberatung, sondern das Portfolio-Management. Ich habe schon immer davon geträumt, ein eigenes Unternehmen zu führen. Vor zwei Jahren habe ich dann die Gelegenheit genutzt und auch das nötige Glück gehabt. Als ich damals ein erstes Meeting mit UBS hatte, konnte ich bescheidene 4 Mio. CHF Assets under Management und einen Haufen Fantasien und Ideen vorweisen. Heute verwaltet meine Firma ungefähr 300 Mio. CHF Assets under Management. Was ich rückblickend sehr schätze, ist, dass das Verhalten der EVV-Betreuer damals genau gleich war wie heute.

UBS strebt partnerschaftliche Beziehungen mit den externen Vermögensverwaltern an. Wie nehmen Sie das wahr?

PFISTERER: Seit die Führung des EVV-Geschäfts innerhalb von UBS klar geregelt ist, merke ich, dass Leistung im Vordergrund steht und so genannte Win-Win-Situationen angestrebt werden.

Dieses Gefühl ist für mich sehr wichtig. Ich merke, dass UBS die partnerschaftliche Beziehung mit EVV nicht nur kommuniziert, sondern auch adäquat umsetzt. Die Panel-Diskussion im letzten Herbst beispielsweise hat mich in dieser Beziehung überzeugt, umso mehr, als aus dem Seminar heraus auch Veränderungen im Tagesgeschäft sichtbar wurden. Ich fühle mich bei UBS partnerschaftlich betreut und bin überzeugt, dass diese Zusammenarbeit zum Nutzen beider Parteien ist, ja wir sogar richtigerweise von einem Winner-Winner-Winner-Verhältnis sprechen können. Sowohl der Endkunde als auch der EVV und UBS profitieren von der guten Zusammenarbeit.

Was kennzeichnet für Sie die Partnerschaft?

PFISTERER: Ich bin ein Vollblutunternehmer, der Leistung und die Bedürfnisse des Kunden in den Vordergrund stellt. Für mich ist es daher wichtig, bei den Beratern im EVV-Bereich von UBS ebenfalls unternehmerische Einstellungen zu finden. Daraus abgeleitet erachte ich konstruktive Kritikfähigkeit als elementaren Bestandteil einer guten Partnerschaft.

Was sind Probleme, die Sie in der Zusammenarbeit mit UBS feststellen?

PFISTERER: Die Mitarbeiter am EVV-Desk in Zug machen einen absolut perfekten Job. Ich würde mir aber wünschen, dass in Zukunft die gesamte UBS vermehrt den Schnittstellen zwischen den einzelnen Geschäftsbereichen Beachtung schenkt. Oftmals entstehen Probleme, wenn meine Kunden von einem Geschäftsbereich von UBS Gebrauch machen wollen, der nicht direkt mit Vermögensverwaltung zu tun hat. Schnittstellen zwischen Vermögensverwaltung und Hypothekarbereich, Zahlungsverkehr, Kreditkartenbereich bis hin zum Investment Banking sowie der Versand von Kontoinformationen funktionieren nicht befriedigend. Ich merke, dass dadurch hart erarbeiteter Goodwill bei den Kunden schnell wieder verloren geht.

Gegenüber externen Vermögensverwaltern ist oftmals noch Skepsis vorhanden. Wie stehen Sie dazu?

PFISTERER: Ich spüre, dass das Management von UBS vom Nutzen der Zusammenarbeit mit den EVVs überzeugt ist. Natürlich sind Vorbehalte noch immer vorhanden, aber der Erfolg wird diese beseitigen. So sind beispielsweise 90% der Gelder, die ich UBS zugebracht habe, so genanntes New Money.

Partnerschaft im Wandel

Als externe Vermögensverwalter (EVV) werden natürliche oder juristische Personen bezeichnet, die gewerbsmässig Vermögen von Drittpersonen verwalten, welche in Form von Einzeldepots bei Banken liegen.

Externe Vermögensverwalter betreuen mittlerweile rund 250 Mrd. CHF bis 300 Mrd. CHF an Vermögen in der Schweiz. Das Verhältnis zwischen den Banken und den externen Vermögensverwaltern hat sich in den letzten Jahren deutlich gewandelt. Bis vor wenigen Jahren betrachteten die Banken die EVV noch als Konkurrenten und beschränkten die Zusammenarbeit auf ein Minimum. Heute haben viele Banken ihre Einstellung geändert. EVV werden als attraktive Partner wahrgenommen, denen umfassende Dienstleistungen angeboten werden. So betreut auch UBS in der Schweiz EVV an elf Standorten mit spezialisierten Beraterteams. Jeder Vermögensverwalter hat einen Hauptbetreuer aus einem EVV-Desk und bei Bedarf direkten Zugang zu einem Sales-/Brokerage-Spezialisten des AAT (Active Advisory Team).

Beide stehen oftmals in täglichem Kontakt mit dem EVV. Die Betreuung erstreckt sich auf die ganze Palette von Bankleistungen. Neben den klassischen Bereichen wie der Abwicklung von Handel und Zahlungen oder Portfolio Valuations erhalten EVV Zugang zu Researchinformationen, und UBS ermöglicht die Abwicklungen über E-Channels. Den EVV werden zudem vermehrt massgeschneiderte Services angeboten. So können EVV beispielsweise Private Placement Funds nach ihren Wünschen aufsetzen, von Late Night Trading profitieren oder Unterstützung bei ihrer Geschäftsentwicklung und Nachfolgeplanung beanspruchen. Dass für UBS der Wille zur Partnerschaft nicht ein loses Lippenbekenntnis ist, bezeugen eine Reihe erfolgreicher Initiativen, die vom Marktmanagement EVV und den Desks zusammen gestartet wurden. Seien es Panel-Diskussionen von UBS-Mitarbeitern mit EVV, Konferenzen zu aktuellen Themen oder eine Studie über die Bedürfnisse der EVV und die Qualität der UBS-Leistungen.