

Neue «Independent Trust Company» für die Schweiz

HSBC Private Bank (Suisse) SA und HSBC Geyerzeller Bank lagern Teile ihres Geschäfts in die HSBC Geyerzeller Trust Company AG aus. Peter Braunwalder, CEO von HSBC Private Bank, verspricht sich davon eine Magnetwirkung auf den Kapitalzufluss aus dem Ausland. Mit dieser Initiative ist der Run auf das aus der Schweiz betriebene Trustgeschäft lanciert. Das Interview mit Herrn Braunwalder führte Brigitte Strelbel.



PRIVATE: Herr Braunwalder, die Märkte sind volatil geworden. Was bedeutet dies für das Risikomanagement einer Vermögensverwaltungsbank?

Peter Braunwalder: Marktkorrekturen haben immer Konsequenzen. Die hohe Kunst in der Vermögensverwaltung liegt darin, die richtigen Leute beizuziehen. Wir pflegen ganz bewusst das Geschäftsmodell einer offenen Architektur. Wir vergeben Mandate an externe «best in class» Asset Manager.

PRIVATE: Damit meinen Sie vor allem die Hedge Funds?

Braunwalder: Nicht nur. Wir haben Discretionary-Management-Produkte, zum Beispiel die «Strategic Investment Solution». Seit der Gründung vor zwei Jahren haben wir hier rund 4,5 Mrd. Franken in 16 verschiedenen Portfolios generiert, teils mit und teils ohne Hedge Funds.

PRIVATE: Welche Risiken sind in letzter Zeit besonders gestiegen?

Braunwalder: Wir haben nach dem Börsenboom im letzten Jahr in diesem Jahr Marktkorrekturen erwartet.

PRIVATE: Spielen dabei die Hedge Funds eine Rolle?

Braunwalder: Letztlich ist es immer das Grundverhalten der Marktteilnehmer, das zu Marktkorrekturen führt. Hedge Funds sind schon deshalb interessant, weil jeder Hedge-Fund-Manager mit seinem eigenen Kapital darin engagiert ist und eine klar definierte Strategie zur Erzielung eines absoluten Ertrags verfolgt.

PRIVATE: Aber die Marktschwankungen haben seither zugenommen.

Braunwalder: Es gibt überall Risiken. Je nachdem, wie ein Hedge Fund positioniert ist, hat sein Exposure zugenommen.

PRIVATE: Früher lagen die grossen Risiken im Forexbereich. Seit der Einführung des Continuous Linked Settlement

(CLS) unter den Grossbanken ist dieses Problem auf internationaler Ebene gelöst. Haben sich die Risiken in den unregulierten OTC-Derivatehandel verschoben?

Braunwalder: Natürlich sind börsengehandelte Produkte für die Behörden leichter zu kontrollieren. Hedge Funds gibt es schon seit bald 70 Jahren. Entscheidend ist die Qualität des Hedge-Fund-Managers. Wir sehen unsere primäre Aufgabe im Relationship Management darin, dass wir nach dem «Best-of-breed»-Ansatz Produkte einkaufen. Die Bilanzsumme von HSBC Private Bank ist mittlerweile auf 137 Mrd. US\$ angewachsen. Dies ermöglicht es uns, in den Bereichen Treasury, Trusts und Structured Products sowie im Hedge-Fund-Advisory-Geschäft unsere führende Stellung zu behaupten und auszubauen.

PRIVATE: Zürich gilt nach New York als zweitwichtigstes Hedge-Fund-Zentrum. Wie wichtig sind aus Ihrer Sicht die Hedge Funds für den Finanzplatz Schweiz?

Braunwalder: Unser Hedge-Fund-Center in Genf ist marktführend. Unsere in Hedge Funds liegenden Assets belaufen sich auf 30 Mrd. US\$. Das ist nicht nur für uns, sondern indirekt auch für den Finanzplatz Schweiz von Bedeutung.

PRIVATE: Für welche Portfolios und ab welcher Vermögensgrösse raten Sie zu Engagements in Hedge Funds?

Braunwalder: Wenn ein einzelner Kunde ein Direktengagement in einem Hedge-Fund-Portfolio wünscht, dann beraten wir ihn ab einer Vermögensgrösse von 5 Mio. Franken. Will er sich an unserer «Strategic Investment Solution» beteiligen, dann genügt eine Vermögensgrösse von 2 Millionen.

PRIVATE: Wo liegt bei Ihnen die Eintrittsschwelle für ein Kundendepot?

Braunwalder: Bei US\$ 250'000.

PRIVATE: Das ist erstaunlich wenig.

Braunwalder: Wir halten uns an die Usancen unserer Konkurrenz und segmentieren unsere Kunden. Innerhalb unserer Gruppe würden wir das Segment von 250'000 bis zu einer Million als «HSBC Profile» bezeichnen.

PRIVATE: Was noch zum Retailgeschäft zu zählen wäre?

Braunwalder: Da wir uns am Finanzplatz Schweiz ausschliesslich auf das Private Banking konzentrieren, betreuen wir Kunden bereits ab dieser Grösse. Aber wir akquirieren natürlich solche Kunden nicht aktiv. Dabei handelt es sich meist um Verwandte oder Freunde von bestehenden Kunden. Das sind dann Kunden, die wir mit unseren Fonds bedienen.

PRIVATE: Aber der Grossteil Ihrer Kundschaft gehört wohl zum Segment der High Net Worth und Ultra High Net Worth Individuals. Ab welcher Grösse raten Sie diesen Kunden zu einer Trustkonstruktion? Und bieten Sie diese nach dem Prinzip BVI (British Virgin Islands) an? In der Schweiz selbst fehlt dieses Instrument doch noch.

Braunwalder: Es ist möglich, aus der Schweiz heraus Trusts anzubieten. Allerdings fehlen noch wichtige Grundlagen, wie das Unterzeichnen des Haager Abkommens durch die Schweiz. Aber die Steuerbehörden sind schon jetzt kulant, wenn es um die Steuerbefreiung solcher Trusts geht. Der Kunde vertraut einfach stärker in den Trust und zieht ihn Stiftungen nach liechtensteinischem Recht eindeutig vor. Weil er überzeugt davon ist, dass das Engagement und die Verpflichtungen der Bank in einem Trust merklich höher sind. Wir sind praktisch in jeder Jurisdiktion mit Trusts aktiv, aber das Schwergewicht liegt in den Kanalinseln und den British Virgin Islands.

PRIVATE: Weshalb eignen sich Stiftungen nach liechtensteinischem Recht nicht als Alternative zu den Trusts?

Braunwalder: Die Verpflichtungen der Trustees sind strikter.

PRIVATE: Sehen Sie Verbindungen zwischen dem Trustgeschäft und den Family Offices?

Braunwalder: Der Begriff «Family Office» ist ein Schlagwort. Banken offerieren in erster Linie Family-Office-Services und betreiben kaum eigene Family Offices, weil diese dann nicht mehr unbedingt als neutral bezeichnet werden können.

PRIVATE: Inzwischen gibt es sogenannte Multi-Family-Offices.

Braunwalder: Das mag gut sein für ein bestimmtes Kundensegment, wird sich aber kaum zu einem Kerngeschäft der Banken entwickeln. Wir bieten, wie gesagt, sogenannte Family-Office-Dienstleistungen an, zum Beispiel in Form von Hedge Funds Advisory oder Trust Services. Wir sind jetzt daran, zusammen mit HSBC Guyerzeller Bank eine Independent Trust Company zu verwirklichen. Diese wird als HSBC Guyerzeller Trust Company AG unter dem HSBC-Holdingdach in Genf firmieren. Wir versprechen uns davon einen vermehrten Geldzufluss aus den Kanalinseln heraus. Konrad Häuptli von HSBC Guyerzeller wird diese separate Einheit als CEO führen.

PRIVATE: Könnte man den Trust als Alternative zum Schweizer Bankgeheimnis bezeichnen?

Braunwalder: Das Trustgeschäft hat gar nichts mit dem Bankgeheimnis zu tun.

PRIVATE: Aber der Trust ist doch auch sehr verschwiegen.

Braunwalder: Der Trust hat einen ganz anderen Ursprung. Dieses Rechtsinstitut ist zu Zeiten der Kreuzzüge entstanden. Damals ging es darum, die Familien der Kreuzritter finanziell abzusichern. Und dafür haben sie das persönliche Eigentum zugunsten des Trust-Instituts aufgegeben. Auch heute geht es immer noch darum, Familienmitglieder finanziell abzusichern; so wird das Trustkonstrukt zum Beispiel von islamischen Kunden sehr geschätzt.

PRIVATE: Ist HSBC die erste Bank, die hier in der Schweiz einen Trust Service aufbaut?

Internationales Flair

Peter Braunwalder, CEO von HSBC Private Bank (Suisse) SA, Genf, ist gleich nach seinem Ökonomiestudium an der Universität Bern ins Banking eingestiegen. Er absolvierte zunächst eine bankinterne Ausbildung bei der damaligen SBG und heutigen UBS. Danach sammelte er als CEO von UBS Phillips & Drew in Tokio Erfahrungen im Fernostgeschäft. Von 1991 bis 2002 führte er als Managing Director das Private Banking der UBS aus den Standorten London und Zürich heraus.

Braunwalder: In Genf gibt es bereits ausländische Gesellschaften, die in Zusammenarbeit mit den Kanalinseln solche Services anbieten.

PRIVATE: Die von Ihnen geführte HSBC Private Bank (Suisse) SA ist das offizielle «Private Banking Center of Competence» der gesamten HSBC-Gruppe. Diese wächst rasant. Unterliegen Sie da nicht einem Zwang zum Wachstum, um Ihre Stellung innerhalb der Gruppe zu halten? Und welche Rahmenbedingungen am Finanzplatz Schweiz sind dafür entscheidend?

Braunwalder: Ich gehe davon aus, dass die Rahmenbedingungen sich in nächster Zeit nicht verändern werden. Allerdings wird dem Private Banker wegen der neuen EU-Richtlinien, die im nächsten Jahr eingeführt werden, das Leben immer schwieriger gemacht. Das wichtigste Asset unseres Finanzplatzes ist die hier vorhandene Kompetenz im Private Banking.

PRIVATE: In letzter Zeit haben sich Singapur und Dubai im Private Banking als Konkurrenten gegenüber der Schweiz profiliert.

Braunwalder: Zunächst müssen Sie einmal die Grössenrelationen beachten. Dubai und Singapur sind regionale «Private Banking Center» und stark im Mittleren Osten, in Indien und in Südostasien. Bei der westlichen Kundschaft wirkt die Zeitzone hingegen als hemmende Barriere. Das ist nicht zu unterschätzen. Punkto Attraktivität gegenüber echt internationalen Geldern ist der Finanzplatz Schweiz nach wie vor unerreicht.

PRIVATE: Die Marke HSBC ist gerade in Südostasien gut verankert. Bedienen Sie auch asiatische Kunden aus der Schweiz heraus?

Braunwalder: Das läuft hauptsächlich über unsere regionalen Booking Center in Hongkong und Singapur.

PRIVATE: Hier entsteht auch der grösste Teil des New Wealth.

Braunwalder: Aber das betrifft in erster Linie das Domestic-Geschäft. Aus der Schweiz heraus wird vorwiegend das internationale Geschäft betrieben.

PRIVATE: Hongkong gilt somit für Sie als zu China vorgelagertes Domestic-Geschäft?

Braunwalder: Es gibt nur wenige Europäer, die über diese Zentren buchen. Der Zufluss von Geldern aus der asiatischen Region ist hingegen riesig.

PRIVATE: Gibt es punkto Kundenstruktur wesentliche Unterschiede zwischen Genf und Zürich?

Braunwalder: Kunden aus Lateinamerika und dem Nahen Osten bevorzugen in der Regel den Finanzplatz Genf. Jene aus Zentral- und Nordeuropa buchen eher in Zürich.

PRIVATE: In Deutschland ist HSBC ja auch mit seiner Minderheitsbeteili-

gung an Trinkaus & Burkhardt KGaA vertreten.

Braunwalder: Trinkaus konzentriert sich im wesentlichen auf das Domestic-Geschäft in Deutschland.

PRIVATE: Wie stark ist HSBC an Trinkaus beteiligt?

Braunwalder: Neben HSBC hält die Landesbank Baden-Württemberg rund 20% an Trinkaus & Burkhardt.

PRIVATE: Wo in Osteuropa ist HSBC vertreten?

Braunwalder: Das Wachstum findet in den Emerging Markets, im Nahen Osten und in Osteuropa statt. Wir haben Stützpunkte in Moskau und Warschau. Die Gruppe ist sehr umfassend in Russland und in Osteuropa vertreten.

PRIVATE: Bringt das Probleme für die Compliance?

Braunwalder: Wir verfügen über die nötige Infrastruktur und haben die dafür erforderlichen Spezialisten. Diesbezüglich ist das Geschäft mit China komplizierter.

PRIVATE: In dieser Region sind Sie stark verankert.

Braunwalder: Wir sind in dieser Region sozusagen aufgewachsen. Sir

John Bond, unser ehemaliger Chairman, hat über 20 Jahre in Südostasien gelebt und ist mit dieser Region absolut vertraut.

PRIVATE: Sie wollen mit Ihrem Private-Banking-Kompetenzzentrum hier in der Schweiz weiter wachsen. Haben Sie vor, eine Vermögensverwaltungsbank oder Assets von unabhängigen Vermögensverwaltern zu kaufen?

Braunwalder: Natürlich wäre es einfacher, Assets von Vermögensverwaltern einzukaufen. Letztlich hängt ein solcher Kauf vom Preis ab. Das gilt übrigens auch für Vermögensverwaltungsbanken.

PRIVATE: Man munkelt im Markt, Sie seien an einem Kauf der Bank Sarasin interessiert.

Braunwalder: Diese Gerüchte haben Journalisten verbreitet. Wir haben keinen Kontakt zu Sarasin. Aber natürlich handelt es sich hier um eine ausgesprochen gute Bank.

PRIVATE: Würden Sie ein Zusammengehen der Schweizer Börse mit einer ausländischen Börse begrüssen?

Braunwalder: Ich finde, die Schweizer Börse sollte den Alleingang wagen. Aber letztlich ist dies eine Frage der Effizienz und Rentabilität. ●