

Andreas Knörzer: «Vier Milliarden Franken Kundengelder sind zu wenig»

Freitag, 26. September 2014 07:10

Die Notenstein Privatbank hat bereits viel in ihr Asset Managements investiert. Spartenchef Andreas Knörzer sagt im Interview mit *finews.ch*, wie sich die Kundengelder entwickeln, und wie sich das Geschäft mit der TCMG-Tochter verträgt.



Herr Knörzer, das Asset Management der Notenstein Privatbank ist noch jung und muss Gelder akquirieren, um die Kosten für den Aufbau einzuspielen. Wie geht die Entwicklung von statten?

Wir sind sehr zufrieden: Seit dem Start zu Beginn des Jahres haben wir über 1 Milliarde Franken an Nettoneugeldern akquiriert. Dies spornt uns an, so weiter zu machen.

Sie und Aris Prepoudis, der den Bereich «Institutionelle Kunden» leitet, haben vor knapp einem Jahr mit rund 50 Leuten von der Bank J. Safra Sarasin zu Notenstein gewechselt. Gab es seither einen weiteren personellen Ausbau?

Ja, im Asset Management beschäftigen wir jetzt rund 80 Mitarbeiter: Portfolio-Manager, Analysten, Vertriebsleute und Administration. Das heisst, wir sind sehr schnell gewachsen. Anfang 2013 waren im institutionellen Geschäft nur 20 Mitarbeiter tätig gewesen.

«Die Hälfte der Neukunden ist aus dem Ausland»

Jetzt muss das Wachstum bei den verwalteten Vermögen kommen.

Mit der erreichten Milliarde an Nettoneugeld verwaltet das Asset Management jetzt mehr als 4 Milliarden Franken. Das ist angesichts unseres personellen Ausbaus noch deutlich zu wenig. Mittelfristig wollen wir 10 Milliarden Franken erreichen.

Heisst das, Sie haben nun ihre Zielgrösse beim Mitarbeiterbestand erreicht?

Andreas Knörzer: «Vier Milliarden Franken Kundengelder sind zu wenig»

Freitag, 26. September 2014 07:10

Nicht ganz. Wir wollen unsere Struktur punktuell weiter stärken, vor allem an unseren Standorten in München und in Wien. Wir planen in den kommenden Jahren den Ausbau auf rund 90 Angestellte.

Stammt das Nettoneugeld von ehemaligen Mandaten bei J. Safra Sarasin?

Es ist natürlich so, dass gewisse Kunden zu Notenstein gewechselt haben, weil sie an ihrem Portfolio-Manager festhalten wollten. Aber wir haben durchaus auch eine gute Entwicklung beim Neukundengeschäft. Erfreulich ist auch, dass rund 50 Prozent unserer neuen Kunden aus dem Ausland kommen.

Worauf führen Sie das zurück?

Ich denke es sind zwei Hauptfaktoren: Einerseits profitieren wir vom Motor der Notenstein Privatbank. Das Unternehmen ist eine neue Marke im Banking, die unbefleckt und klar positioniert ist. Zudem hat Notenstein mit Raiffeisen einen starken Investor im Rücken – eine der wenigen Banken mit einem Triple-A-Rating. Unsere Kunden haben es auch geschätzt, dass die Schweizerischen Nationalbank Raiffeisen als systemrelevant eingestuft hat.

Der zweite Punkt: Mit unserer Ausrichtung auf Nachhaltigkeit sind wir in einer Nische tätig, in der die Konkurrenz überschaubar ist. Das heisst, bei einer Ausschreibung für ein Mandat mit nachhaltigen Investments ist Notenstein ein möglicher attraktiver Partner.

Da Ihr Team noch kein Jahr bei Notenstein ist, kann es auch noch keinen Track-Record vorweisen. Ist das nicht hinderlich?

Das wäre der Fall, wenn wir die Anlagestrategien völlig neu ausgerichtet hätten. Das war aber mit der Beibehaltung des Nachhaltigkeits-Fokus nicht der Fall, so dass wir die Vergangenheitswerte im Prinzip mittransferieren konnten.

«Das Potenzial liegt bei 200 Milliarden Franken.»

Nachhaltigkeit war vor allem vor der Finanzkrise ein grosser Trend. Jetzt hört man, dass Investoren einfach Rendite wollen.

Das sollten sie auch! Nachhaltigkeit mag bei gewissen Banken ein Beiprodukt sein, weil sie es einfach in der Angebotspalette haben wollen. Daher mag der Eindruck entstanden sein, dass Nachhaltigkeit ein Trend sei. Wir sehen das nicht als Trend, sondern als Notwendigkeit, in einer Unternehmensanalyse ökologische und soziale Aspekte hoch zu gewichten. Dadurch bieten wir einen Mehrwert. Das Potenzial für nachhaltige Investments schätzen wir europaweit auf 200 Milliarden Franken.

Andreas Knörzer: «Vier Milliarden Franken Kundengelder sind zu wenig»

Freitag, 26. September 2014 07:10

Es fällt auf, dass mit Notenstein, J. Safra Sarasin und Robeco SAM gleich drei Marktführer in Nachhaltigkeitsinvestments in der Schweiz angesiedelt sind.

Das stimmt. Ich persönlich sehe darin auch eine grosse Chance, die Schweiz als weltweiten Standort für Asset Management zu positionieren. Der Fokus auf Nachhaltigkeit kann ein Differenzierungsmerkmal und einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den grossen Hubs in London oder New York darstellen.

Wie breit ist ihre Produktpalette?

Gerade ist sie um einen Immobilien-Spezialfonds erweitert worden. Verwaltet wird er von Spezialisten, der deutschen Quadoro Doric Real Estate. Wir erbringen dabei das Nachhaltigkeits-Know-how. Das heisst, wir führen jetzt eine Palette von zehn aktiven Anlagestrategien, die wir als Mandate und mittels Fonds anbieten.

Und ist ein weiterer Ausbau ist geplant?

Ja, wir haben zwei weitere Strategien und Produkte mit einem Partner in der Pipeline und zwar im Bereich Aktien und Absolute Return, das zweite Produkt im Bereich hybride Anleihen – beides im nachhaltigen Universum.

«Konkurrenz im eigenen Haus ist nicht schlecht»

Inwieweit können sie auf die Vertriebskraft Ihrer Besitzerin, der Raiffeisen zählen?

Aufgrund des exklusiven Vertrags zwischen Raiffeisen und Vontobel, der noch bis Mitte 2017 läuft, können wir unsere Produkte nur als Drittanbieter einbringen. Diese müssen sich, wie bei den anderen Drittanbietern, durch ausgezeichnete Performance qualifizieren.

Die TCMG Asset Management ist eine Tochter der Notenstein, die ihr eigenes Asset Management führt. Wie geht das zusammen?

Wir sind davon überzeugt, dass ein Asset Manager institutionellen Kunden eigene Produkte anbieten muss. Ein Weg wäre, dies selbst aufzubauen, ein anderer Weg wurde mit dem Kauf der TCMG Group eingeschlagen, die verschiedene Boutiquen mit spezialisierten Strategien unter einem Dach vereint. Wir sind vom Offering her so gut aufgestellt: Institutionellen Kunden steht im Kern unsere aktive Nachhaltigkeits-Palette zur Verfügung. Falls diese nun auch etwas im Bereich Rohstoffe oder quantitative Strategien suchen, können wir dies über die TCMG-Boutiquen anbieten.

Man kann es auch anders sehen: TCMG Asset Management ist eine Konkurrenz im

Andreas Knörzer: «Vier Milliarden Franken Kundengelder sind zu wenig»

Freitag, 26. September 2014 07:10

eigenen Haus.

Daran ist auch nichts Schlechtes. Im Gegenteil, es ist ein Ansporn, besser zu werden. Aber wir pflegen einen kooperativen Stil. Wir überlegen uns, unsere Nachhaltigkeit-Strategien auch in die TCMG Group einzubringen.

Andreas Knörzer ist der «Mister Nachhaltigkeit» der Schweiz: 1989 führte er diesen Anlagestil bei der Bank Sarasin ein, die sich damit erfolgreich international positionieren konnte. Nach der Übernahme durch die Bank J. Safra verliess Knörzer die Bank Sarasin. Im Dezember 2013 startete der Betriebsökonom bei der Notenstein Privatbank, wo er seitdem das Asset Management leitet.