

«Wir arbeiten auf Augenhöhe mit den Kunden»

Die Finaport Gruppe wurde 2007 von Unternehmer Hellmut Schümperli und Private Banker Alex Borissov gegründet – heute arbeiten rund 40 Mitarbeiter beim Schweizer Vermögensverwalter, Tendenz steigend. Wir haben uns mit Hellmut Schümperli über die Herausforderungen der modernen Vermögensverwaltung, Übernahmen und Zukunftspläne unterhalten.

Von Urs Huescher

attika: Welche Kompetenzen hat Finaport?

Hellmut Schümperli: Wir sind eine international verankerte Schweizer Firma, die vermögenden Privatkunden Zugang zu Finanzmärkten und deren Exponenten in aller Welt bietet. Wir funktionieren wie eine supranationale Bank mit lokaler Verankerung – jedoch ist bei uns das Gegenpartei-Risiko massiv verringert, da wir mit verschiedenen Top-Banken in diversen Ländern auf Depotstellenebene eng zusammenarbeiten. Wir haben ein Team von über 30 Top-Mitarbeitern, das gerade auf 40 wachsen wird, da wir eine bekannte Vermögensverwaltung übernehmen konnten.

Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Was immer unsere Kunden brauchen - sei dies eine bestimmte nationale oder internationale Bankenbeziehung, eine hervorragende Anlageberatung oder Vermögensverwaltung, eine Hypothek, der Kauf oder Verkauf einer Beteiligung und vieles mehr - wir kommen an die besten Produkte und Dienstleistungen zu den besten Preisen. In diesem Sinn gleichen wir einer internationalen Grossbank, da wir auch auf deren gesamtes Servicepaket zurückgreifen können. Allerdings legen wir grossen Wert auf den Nutzen für unseren Kunden, auch wenn dies der Optimierung unseres Einkommens nicht immer förderlich ist. Unsere Mitarbeiter sind auf stabile Kundenbeziehungen fokussiert, stehen nicht unter latentem Druck sondern werden täglich motiviert, das Beste aus sich herauszuholen. Wir haben einen grossen Austausch im Team und können so unser Angebot laufend verbessern. Mit den Kunden arbeiten wir auf Augenhöhe, sitzen auf derselben Seite des Tisches. Und wir sind in wichtigen Finanzzentren weltweit tätig und können so dort sein, wo unsere Kunden sind und wo sie hinwollen.

Wo überall sind Sie tätig?

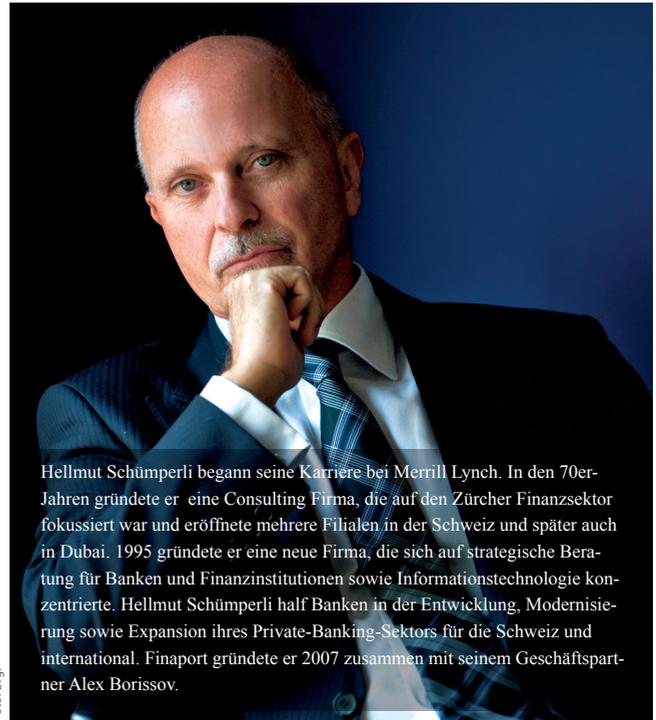
Unser Zentrum ist nach wie vor die Schweiz. Wir haben ein sehr schönes Büro zwischen Bürkli- und Paradeplatz mit Sicht auf die Schweizer Nationalbank, was sehr gut passt *lacht*. Zudem verfügen wir über eigenständige Niederlassungen in Singapur, Hongkong und, seit kurzem, in Miami.

Weshalb ist der US-Markt interessant für Sie?

Die Nachfrage von Kunden aus Süd- und Zentralamerika ist unvermindert hoch. Wir konnten mit Scott Hartzell einen Studienkollegen meines Geschäftspartners Alex Borissov für uns verpflichten, was perfekt passt. Wir fühlen uns wohl mit dem geltenden Recht in den USA, das – in Bezug auf den Finanzsektor - sehr formal, verlässlich und prozessorientiert ist. Warum sollten wir als Schweizer Firma die USA meiden?

Auch in Hongkong oder Singapur haben Sie Mitarbeiter eingestellt, die vor Ort sind und den Markt kennen.

Das ist eminent wichtig für uns. Unser Hauptgeschäft ist, wie bereits erwähnt,



Hellmut Schümperli begann seine Karriere bei Merrill Lynch. In den 70er-Jahren gründete er eine Consulting Firma, die auf den Zürcher Finanzsektor fokussiert war und eröffnete mehrere Filialen in der Schweiz und später auch in Dubai. 1995 gründete er eine neue Firma, die sich auf strategische Beratung für Banken und Finanzinstitutionen sowie Informationstechnologie konzentrierte. Hellmut Schümperli half Banken in der Entwicklung, Modernisierung sowie Expansion ihres Private-Banking-Sektors für die Schweiz und international. Finaport gründete er 2007 zusammen mit seinem Geschäftspartner Alex Borissov.

die Schweiz, wo wir als Vermögensverwalter mit einem Kader an Top-Mitarbeitern arbeiten. Für das Asiengeschäft konnten wir Claudia Neuenchwander verpflichten. Sie war Direktorin bei der CS First Boston in London, leitete als wohl einzige Europäerin das Treasury der Nomura in Hongkong und war dann als Generaldirektorin bei Calvin Klein tätig. Ebenso in Asien arbeitet Hans Goetti für uns, der zu den Koryphäen des Asset Management in Asien zählt und unsere Firma regelmässig als Experte auf den TV-Kanälen von CNN und Bloomberg vertritt. Zudem haben wir viele andere Mitarbeiter, die lokal sehr gut verankert sind, die Sprache beherrschen und die Mentalität der Länder verstehen und sie auch leben.

Nach ursprünglich primärem Fokus aufs Anlage-Geschäft, haben Sie beschlossen, Ihren Kunden den Zugang zu preisgünstigen Hypotheken zu vereinfachen. Warum tun Sie das?

Die Hypothek spielt eine wichtige Rolle bei der Steuer- und Immobilienplanung und entspricht folglich einem klaren Bedürfnis. Deshalb wollen wir unseren Kunden eine zuverlässige, unabhängige und professionelle Hypothekberatung anbieten können. In der Schweiz sind wir gerade am Aufbau einer Geschäftsbeziehung mit MyMoneyPark, da sich unsere Werte und Ansprüche stark überschneiden und ergänzen. MyMoneyPark bricht die Wertschöpfungskette im Hypothekenbereich auf und liefert uns die Informationen für eine unabhängige und effiziente Beratung. Unsere Kunden geniessen so maximale Flexibilität bei der Auswahl von Bank und Hypothek und profitieren gleichzeitig von sehr günstigen Konditionen. Auf jeden Fall sparen sie sich den Aufwand, von Bank zu Bank zu rennen.

Was für Objekte können über die Partnerschaft finanziert werden?

Im Prinzip können sämtliche Objekte in der Schweiz finanziert werden. Dazu gehören Eigenheime, Ferienhäuser und auch grössere Immobilien, wie Mehrfamilienhäuser. Wir können ebenfalls selektiv Objekte im Ausland finanzieren, wie z.B. in Deutschland, Südfrankreich oder London.

Welche weiteren Pläne haben Sie mit Finaport?

Wir arbeiten mit Hochdruck an der Erweiterung und Verbesserung unseres Angebots. Sicher gehören wir bereits heute zu den modernsten Vermögensverwaltern der Schweiz. Diesen Vorsprung wollen wir weiter ausbauen und Schweizer Werte auch ins Ausland, in unsere Niederlassungen, exportieren. Unsere Kunden sollen wissen, dass sie nirgends besser aufgehoben sind.

www.finaport.ch