

Hohe Ambitionen: VP Bank will internationale Pionierrolle einnehmen

Pläne Wünsche sind legitim. «Chancen ergreifen» will jeder. Insofern wirkt die neue Strategie der VP Bank, an deren Ende ein Gewinn von 100 Mio. Franken stehen soll, beinahe etwas altbacken. Doch das Gegenteil ist der Fall - und das eröffnet Optionen.



Man sei «mitten auf dem Weg zu ambitionierten Zielen», verdeutlicht Paul Arni, CEO der VP Bank Gruppe, gegenüber dem «Volksblatt». (Foto: Michael Zanghellini)

VON HOLGER FRANKE

Die vergangenen Monate verliefen für die VP Bank auf den ersten Blick ein wenig holprig. Ein ärgerlicher Kreditabschreiber vermasselte das Jahresergebnis 2020, personelle Wechsel waren die Folge, die Auslagerung der IT sorgte für Unruhe, zuletzt wechselte ein Beraterteam zu einem Mitbewerber - und Corona wirft sowieso alles durcheinander. Und inmitten von all dem, muss eine neue Strategie unter dem Titel «Chancen ergreifen», die Intermediär- und Privatbank in die Zukunft führen. Die Messlatte, die sich die VP Bank auferlegt hat, liegt bei einem Konzerngewinn von 100 Mio. Franken per Ende 2026. Zum Vergleich: Im vergangenen Jahr lag der Konzerngewinn bei 41,6 Mio. Franken - ohne Wertberichtigung wären es 20 Mio. Franken mehr gewesen. 2019 lag der Konzerngewinn bei 73,5 Mio. Franken. Aus diesem Blickwinkel deutet die Marke von 100 Mio. Franken im Jahr 2026 nicht unbedingt auf expansives Wachstum hin, sondern vielmehr auf nachhaltiges, profitables Wachstum, was auch das Ziel ist.

Reaktion auf neue Entwicklungen

Klar ist: Der Vermögensverwaltungsmarkt verändert sich bereits seit vielen Jahren. Studien zeigen, dass viele Banken Mühe haben, profitabel zu arbeiten. Die immer höhere Regulationsdichte tut ihr übriges. Hinzu kommt nun, dass die technische Grundlage heute eine andere ist, als noch vor einigen Jahren. Corona hat zusätzlich Tempo in die Entwicklung von digitalen Möglichkeiten gebracht. «Das Thema Digitalisierung ist dringlicher und bietet eine Chance, jetzt den richtigen Schritt zu tun», bringt es Paul Arni, CEO der VP Bank Gruppe auf den Punkt. Kunden wollen mehr - und sie sollen mehr bekommen. Dieses Ziel hat sich die VP Bank in ihrer Strategie gesetzt. «Für das reine Bezahlen gibt es eine App, Finanzierungen können über Marktplätze organisiert werden, Anlagen über eine Bank oder einen Robo-Advisor

getätigt werden. Wir sind davon überzeugt, dass die Modularisierung oder der Marktplatzgedanke immer mehr greifen wird und wir gehen diesen Weg als Open Wealth Service Provider nun im Geschäft für vermögende Privatkunden und Intermediäre mit den entsprechenden Dienstleistungen», verdeutlicht Arni. Genau hier sieht man die Chance. Die VP Bank agiere dabei aus einer Position der Stärke heraus. Arni weist hierbei auf die liechtensteinischen Wurzeln, ihre DNA im Intermediär-Geschäft und die Stabilität der VP Bank, die klaren regulatorischen Rahmenbedingungen in Liechtenstein, aber auch auf die Ankeraktionäre, die die Möglichkeit geben, über Strategiezyklen hinweg zu denken - eine derart neue Entwicklung braucht schliesslich Zeit. «Wenn es uns gelingt die Services so zu bieten, dass wir als Marktplatz für Services rund um Vermögensfragen von Interesse sind, können wir über unsere zahlreichen Intermediäre einen Multiplikationseffekt erzielen. Die VP Bank ist bekanntlich auch in wichtigen Finanzzentren international tätig, darum ist unsere Vision ein internationaler offener Wealth Service Pionier zu sein. Das ist eine Pionierrolle, weil wir heute im Markt keine ähnlich gelagerte Bank im internationalen Umfeld sehen, die diesen Schritt in dieser Konsequenz geht», verdeutlicht Paul Arni.

«Wir sind mitten auf dem Weg»

Doch wie nun soll dies in der Praxis aussehen? Arni nennt als Beispiel Fintechs, die seit geraumer Zeit sprichwörtlich wie Pilze aus dem Boden schiessen. Diese bieten zum Teil spezialisierte Lösungen für Teilbereiche des Bankgeschäfts. Das Problem: Diese können den Kunden der VP Bank nicht zugänglich gemacht werden. Bislang zumindest. «Ich möchte solche Services bei uns

integrieren können, ohne jedes Mal Dutzende von Programmieren engagieren zu müssen, die die nötigen technischen Verbindungen herstellen.» Für Arni liegen die Vorteile auf der Hand: Statt das Rad immer neu erfinden zu müssen, könnte sich die Bank im Zuge der Modularisierung gezielt am Markt bedienen und Kunden neue Dienste bieten - selbst die bislang nötige Konto- und Depotbeziehung zur VP Bank wäre nicht mehr zwingend nötig. «Dank unserer starken Intermediär-Geschäfts können wir Interessen von unterschiedlichsten Kunden bündeln und prüfen, ob wir daraus ein Angebot erstellen. So bieten wir Lösungen für direkte Kunden, aber auch für die Kunden unserer Intermediärkunden an, ohne dass diese bei uns gebucht sind - das ist revolutionär», führt Paul Arni aus. Der Marktplatzgedanke würde wachsen, was wiederum neue Geschäftsmodelle denkbar macht und Multiplikationseffekte schaffen dürfte. Selbst die Möglichkeit derzeit «nicht-bankfähige» Vermögenswerte mit der Blockchain zu digitalisieren, wird bereits im Herbst Realität bei der VP Bank. «Die Verbindung vom traditionellen Vermögensverwaltungsgeschäft mit neuen flexiblen Lösungen, die nur mit der Digitalisierung möglich sind: Das ist eigentlich die neue Strategie», verdeutlicht der CEO der VP Bank Gruppe. Bei der Marge wird all dies Konsequenzen haben. Hier aber gibt sich Paul Arni pragmatisch. «Ja, das stimmt. Aber jeder Basispunkt, den wir heute nicht haben, wird künftig einer mehr sein, als heute.» Die Gefahr sich am Ende auch mehr Risiko ins Boot zu holen sieht Arni hingegen nicht. «Wenn eine Bank wie die VP Bank, die in einem regulierten und lizenzierten Umfeld agiert, eine Serviceverbindung mit einem Partner eingeht, ist das qualitativ eine andere Grundlage, also wenn dies ohne passieren würde.

«Das ist eine Pionierrolle, weil wir heute im Markt keine ähnliche gelagerte Bank im internationalen Umfeld sehen, die diesen Schritt in dieser Konsequenz geht.»

PAUL ARNI
CEO VP BANK GRUPPE

Im Gegenteil, wir werden selbstverständlich unsere Standards anwenden, auch in der Anbindung und bei der Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern.» Bis es soweit ist, wartet noch viel Arbeit auf die VP Bank: Einiges ist aber bereits abgeschlossen worden. All dies unter erschwerten Bedingungen. «Wir haben Corona gemeistert, das war zwar nicht strategisch, aber wir haben gezeigt, dass wir auch eine solche Herausforderung meistern können. Auch das beweist unsere Stabilität», schmunzelt Arni. Auch die internen Prozesse wurden robuster gestaltet, nachdem «ein blaues Auge» abgeholt wurde, wie Arni mit Blick auf den Abschreiber im Frühjahr 2020 einräumt. «Wir haben unsere IT-Strategie festgelegt, gleichzeitig eine Bank in Luxemburg akquiriert, die genau in unsere Strategie passt, wir haben für jeden Standort einen passenden Plan entwickelt, wir haben in Asien nicht nur die strategische Partnerschaft mit dem Vermögensverwalter Hywin mit Leben gefüllt, wir konnten dort kürzlich auch eine neue Chefin gewinnen, die für gesamte Region zuständig sein wird und wir haben uns für die Swisscom beim Thema Outsourcing entschieden», zählt Arni auf. Man sei «mitten auf dem Weg zu ambitionierten Zielen».

Bald erste neue Services

Im zweiten Halbjahr soll der Geschäftsbereich Client Solutions offiziell an den Markt gebracht werden. Erste Services sollen im kommenden Jahr folgen. «Vergangenes Jahr haben wir die organisatorischen Voraussetzungen geschaffen, jetzt die technischen Voraussetzungen. Ab nächstem Jahr werden wir dann dieses Businessmodell sukzessive in die Realität umsetzen», fasst Arni zusammen und betont, dass das traditionelle Bankgeschäft mit Privat- und Intermediärkunden weiterhin zentral bleibe. «Die Verbindung von einer traditionellen Vermögensverwaltungsbank mit neuen digitalen Dienstleistungen mit einem Marktplatz: «Das ist letztlich die Strategie, die wir umsetzen wollen. Und wir sind mittendrin.»