

Überzeugender Qualitätsschub jenseits der Banken

Den Namen muss man sich merken: Wergen & Partner hat sich seit der Gründung von einem Geheimtipp in der Schweiz zum heimlichen Star anspruchsvoller Vermögenden im deutschsprachigen Raum entwickelt. Der Elite Report, der ihn 2011 mit dem Sonderpreis und seit 2012 bereits mit der Höchstnote »summa cum laude« auszeichnete, schreibt in der aktuellen Ausgabe 2013: »Das kann keine Großbank und auch andere tun sich schwer. Spitzenleistung, die ihresgleichen

sucht. Wie stark Kunden von einem sach- und fachkundigen und zudem höchst aufmerksamen Vermögensverwalter profitieren können, stellt Manfred Wergen unter Beweis. Seit er mit seinen Kunden in die Selbständigkeit ging, liefert er nicht nur eine brillante Rundum-Betreuung, sondern auch ansehnliche, weit über dem Durchschnitt liegende Ergebnisse.« Im Interview mit Elite Report extra erläutert Manfred Wergen die Strategie und das Erfolgsrezept seiner Vermögensverwaltung.

Elite Report extra: Herr Wergen, seit knapp drei Jahren sind Sie nun in Zürich mit Ihrer unabhängigen Vermögensverwaltung Wergen & Partner am Markt. Sehen Sie einen Trend von den Großbanken hin zu den kleinen Vermögensverwaltern in der Schweiz?

Manfred Wergen: Das muss man differenziert sehen: Einerseits wünschen sich immer mehr Kunden eine in jeder Beziehung komplette Unabhängigkeit von den Banken. Andererseits macht es die Finanzmarktaufsicht auch mit neuen regulatorischen Vorschriften den kleinen freien Vermögensverwaltern und auch kleineren Banken sehr schwer. – Viele werden vom Markt verschwinden, weil sie nicht mehr kostendeckend arbeiten und gleichzeitig wettbewerbsfähig sein können. Nur die stärksten mit einer Mindestgröße können überleben. Gefragt sind in jedem Fall bewiesenes Know-how, bester Service für die Kunden und eine klare, verständliche Strategie.

Waren Sie von Ihrem Erfolg selbst überrascht?

Unsere Kunden haben das Vertrauen, das wir in den früheren Positionen uns bei ihnen erarbeitet haben, auch auf die neugegründete unabhängige Vermögensverwaltung Wergen & Partner übertragen. Es ist das höchste Lob, das ein Vermögensverwalter von Kunden bekommen kann. Damit haben wir große Verantwortung übernommen und müssen dieses Vertrauen immer wieder rechtfertigen. Das ist unser Ziel, wenn wir allein im Interesse der Kunden nach bestem Wissen und Gewissen arbeiten.



Die Wergen & Partner Vermögensverwaltungs AG residiert im Roten Schloss in Zürich

Wir untersuchen Chancen und Risiken und gehen mit dem Vermögen der Kunden so um, als sei es unser eigenes Kapital.

Mit welchen Grundsätzen haben Sie die Vermögensverwaltung 2010 gegründet?

Höchstmögliche Transparenz, völlige Bankenunabhängigkeit – das bedeutet vor allem, wir behalten keine Provisionen und Retrozessionen von Banken ein – sowie bestmögliche Betreuung, auch 24 Stunden am Tag. Wir beschränken uns dabei auf unsere Kernkompetenz des Portfolio-Managements, können heute im Interesse der Kunden noch besser und flexibler agieren als zuvor. Wir haben so gut wie keine Bankprodukte in unseren Depots, sondern nur Direktanlagen in Aktien, Rentenpa-

piere oder physisches Gold. Unsere Kunden wissen, dass sie bei uns fair und ohne Hintergedanken bedient werden. Wir übernehmen die Verantwortung für ihr Vermögen gerne, aber das ist momentan auch ein harter Job!

Welche Rolle spielt für Ihre Kunden Ihr Domizil in Zürich, spricht der Vermögensverwalter am Finanzplatz Schweiz?

Für unsere Kunden spielt das kaum eine Rolle. Aber wir fühlen uns am internationalen Finanzplatz Zürich sehr wohl, haben von dort Zugang zu allen Märkten, sind sehr schnell von hier aus überall in Europa und können im Interesse unserer Kunden sehr kosteneffizient und direkt arbeiten. Die Depotbanken der Kundendepots sind neben der Schweiz auch in Deutschland und Österreich.

Wie beurteilen Sie die Diskussionen seit 2008 um den Finanzplatz Schweiz und die Auswirkungen und Entwicklungen der letzten Jahre?

Die Konsolidierung am Finanzplatz wird fortschreiten. Der Wettbewerb wird sich verschärfen und vor allem der Kostendruck erhöhen. Den steigenden Margendruck werden kleinere Anbieter auf Dauer nicht überstehen. Bisher bestimmen ja die Themen Regulation und Cross-Border-Banking die Diskussion. Aber künftig und langfristig wird das Geschäft wieder von den Themen Qualität, Leistung, Performance und Werterhalt bestimmt. Das ist es, was die Kunden interessiert. Insgesamt hat das Private Banking in der Schweiz traditionell eine hohe Qualität. Die Schweizer ha-

ben diese Dienstleistungen für die Kunden aus aller Welt so verinnerlicht, dass gegenüber ausländischen Wettbewerbern immer noch ein großer Vorsprung besteht. Und wenn sie sich den neuen Herausforderungen wirklich stellen und den Wandel annehmen, haben sie weiterhin immense Chancen im internationalen Markt.

Und was bedeutet dies für die Vermögensverwalter in der Schweiz?

Ich gehe davon aus, dass von den gegenwärtig 3.000 unabhängigen Vermögensverwaltern in der Schweiz nur jeder zehnte auf Dauer überleben wird. Kick-backs und andere provisionsabhängige Vergütungen werden zukünftig mit MiFID II keine Rolle mehr spielen, und dann werden nur noch Vermögensverwalter wie Banken ab einer kritischen Größe kostendeckend arbeiten können.

Sie waren, bevor Sie Ihre eigene Vermögensverwaltung gegründet haben, viele Jahre bei verschiedenen Banken – zuletzt als Head Western Europe im Private Banking der Bank Leu, beziehungsweise Clariden Leu. Worin sehen Sie die Vorzüge des Vermögensverwaltungsangebots von Wergen & Partner für die Kunden im Vergleich zu dem der Banken?

Ich glaube, dass wir im Interesse der Kunden einfach besser agieren und agiler sein können. Gute Investmentideen werden unverzüglich realisiert, während bei den Banken – oft aus hierarchischen Überlegungen – meist von der Idee bis zur Realisierung viele Tage vergehen. Außerdem steht bei uns das Kundenziel als wichtigstes Ziel ganz oben. Banken müssen oft auch die Unternehmensziele im Auge haben.

Was sind bei Ihren Kunden die wichtigsten Vermögensziele und welche Dienstleistungspalette bietet Ihr Haus der Kundschaft?

Bei unseren Kunden ist ganz eindeutig der Vermögenserhalt das oberste Ziel. Wir konzentrieren uns auf das Angebot der klassischen Vermögensverwaltung. Für angrenzende Vermögensfragen empfehlen wir den Kunden ein Netzwerk aus Juristen und Steuerexperten, mit denen wir kooperieren. Da wir bei den



Manfred Wergen, Gründer und Vorstand der Wergen & Partner Vermögensverwaltungs AG

Depotbanken, mit denen wir arbeiten, direkten Zugang auf den Handel haben, können wir die Margen, die die Bank den Kunden zum Beispiel bei Währungsgeschäften berechnen darf, vorher aushandeln. Die Vermögensverwaltungskosten sind deshalb immer transparent. Unsere Kunden können unter zwei Gebührenmodellen wählen, darunter eine All-in-Fee. Anfallende Bestandskommissionen und Kick-backs werden den Kunden vierteljährlich gutgeschrieben.

Mit welchen Anlagestrategien verfolgen Sie die Vermögensziele?

Zum Vermögenserhalt und um kein Geld zu verlieren, investieren wir ausschließlich in Qualitätstitel, die wir breit diversifizieren. Unsere Strategie steht unter der Überschrift »Diversifikation und Qualität, Qualität, Qualität«. Im Rahmen dieser Strategie können wir zwischen 0 und 50 Prozent des Vermögens in Aktien, zwischen 0 und 50 Prozent in Edelmetalle, zwischen 0 und 100 Prozent in Obligationen sowie zwischen 0 und 100 Prozent in Währungen investieren. In den vergangenen Monaten hatten wir bis zu 35 Prozent in physischem Gold angelegt, den Anteil haben wir auf 20 Prozent reduziert. Die Aktienpositionen haben wir nach dem Anstieg der ersten Wochen des neuen Jahres abgesichert (Stand Ende März 2013). Wir meiden aber strukturierte Produkte und auch Immobilienfonds, da wir Direktinvestments bevorzugen.

In Ihrem Portfolio-Management spielt Gold eine starke Rolle. Warum und was erwarten Sie vom Goldkurs in den kommenden Jahren?

Wir rechnen damit, dass der Goldpreis bis zur Jahresmitte fallen kann. Aber

langfristig erwarten wir einen kräftigen Anstieg, weil die Unsicherheiten am Markt aufgrund der hohen Staatsschulden und der expansiven Geldpolitik der Notenbanken überall in der Welt bleiben werden. An Gold kommt man in solchen Situationen des verlorenen Vertrauens nicht vorbei. Alle unsere Kunden haben deshalb nicht nur physisches Gold in den Depots, sondern auch Goldmünzen, um für den Notfall über Zahlungsmittel zu verfügen.

Welche anderen Instrumente nutzen Sie zur Erreichung des Ziels »Vermögenserhalt«?

Neben den erwähnten Anlageformen spielen Währungen eine Rolle: Außer im Schweizer Franken sind wir zum Beispiel in US-Dollar, schwedische Kronen und australische Dollar investiert. Beim Euro erwarten wir in den kommenden Monaten schwächere Kurse.

Welche Pläne und Ziele haben Sie für Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren?

Unser Ziel ist eine hohe Kundenzufriedenheit, die wir durch den Werterhalt und dazu eine möglichst gute Performance erreichen wollen. Dies ist uns seit Unternehmensgründung sehr gut gelungen und hat sich herumgesprochen. Wir verzeichnen kontinuierlich neue Interessenten und Kundenzugänge. Dieses organische Wachstum macht uns auch stolz und wir wollen an diesem Wachstumsziel weiter arbeiten. Demnächst werden wir auch einen ersten Publikumsfonds emittieren und damit weiteren Kundenkreisen die Möglichkeit geben, an unseren Vermögensverwaltungsstrategien zu partizipieren. Insgesamt bleibt unser Motto als Vermögensverwaltung jedoch »Klein und fein!«

Vielen Dank für das Gespräch!

**Wergen & Partner
Vermögensverwaltungs AG**
Rotes Schloss
Stockerstrasse 6, CH-8002 Zürich
Tel. +41 (0)44 / 289 88 93
www.wergen.ch