

«Frauen haben den kühleren Kopf»

Edit Höller Zen Ruffinen, Aquila Vermögensverwaltung Zürich, erklärt, warum Frauen einen speziellen Beratungsbedarf in Gelddingen haben.

Frau Höller Zen Ruffinen, Sie sind nach Ihrem Jura-Studium und verschiedenen Banktätigkeiten Vermögensverwalterin geworden. Warum?

Höller Zen Ruffinen: Während meiner Tätigkeiten hat sich immer mehr herauskristallisiert, dass mir der Kontakt zum Kunden besonders wichtig ist. Und den hat man nun mal vor allem in der Vermögensverwaltung. Ich hatte ja Einblick in verschiedene Abteilungen von Banken – aber kein Geschäft hat mich so gereizt wie das Private Banking.

Vermögensverwalter können viele werden. Was aber zeichnet einen guten aus?

Dass wir da nicht über Fachwissen reden müssen ist klar, das ist Voraussetzung. Aber ich denke, man muss wirklich gern mit Menschen zu tun haben. Denn Geld und Vermögen ist für jeden eine sehr sensible und persönliche Angelegenheit. Darauf muss der Verwalter feinfühlig eingehen können und die persönlichen Bedürfnisse des Kunden sorgfältig analysieren.

Aber das kann keine statische Bestandsaufnahme sein ...

Nein, man muss immer wieder revidieren, immer wieder schauen, was sich in der Lebenssituation geändert hat. Das geht so weit, dass sich Freundschaften bilden, wenn man jemanden jahrelang betreut hat. Dann steht nicht mehr nur das Vermögen im Mittelpunkt, denn man bekommt einen ganz anderen Bezug zu dem Menschen – und das muss man mögen. Wer das nicht kann, der ist nicht an der richtigen Stelle.

Und Sie können das?

Ja, und dann gebe ich eben manchmal Restaurant-Tipps oder sage, welche Sitze im Flugzeug die besten sind.

Wie viele Kunden haben Sie denn?

Derzeit knapp 30.

Wie viele Mandate kann ein Verwalter handeln?



Edit Höller Zen Ruffinen in ihrem Zürcher Büro: «Man muss Menschen mögen, um ein guter Vermögensverwalter sein zu können.»

Mehr als 50 möchte ich nicht betreuen, sonst reicht die Zeit nicht mehr für intensive Kundenbeziehungen.

Sie firmieren unter Aquila. Was steckt dahinter?

Die Aquila ist ein Verbund unabhängiger Vermögensverwalter. Derzeit sind es 25 Unternehmen an sieben Standorten in der Schweiz und mit Stützpunkten in Liechtenstein und Singapur, die der Aquila Investment AG als Stammhaus angeschlossen sind. Die Gruppe betreut dabei Kundengelder von über vier Milliarden Franken.

Also kein kleiner Player mehr.

Richtig. Wobei die einzelnen Partner

eigenständig sind. Das Stammhaus fungiert quasi als Servicezentrale, sorgt aber auch dafür, dass die angeschlossenen Vermögensverwalter den eigenen strengen Standards genügen.

Das klingt nach Franchise.

Das ist es auch. Aber in meinen Entscheidungen gegenüber den Kunden bin ich absolut frei. Aquila stellt Buchhaltung, Compliance, Schulung, Revision und so fort zur Verfügung. Damit bleibt mir mehr Zeit für meine Kunden.

Klingt sehr angenehm.

Ist es auch, denn ich bin zwar allein, habe aber jemanden im Rücken, kann also

zum Beispiel auch mal Urlaub machen, da die Vertretung geregelt ist.

Wenn ich einen Vermögensverwalter suche – warum sollte ich dann zu Ihnen kommen?

Was soll ich sagen? Erst einmal bin ich eine Frau, das ist selten in dieser Geschäftslandschaft. Und andererseits finden Sie bei der Aquila eine neutrale Verwaltung ohne Interessenkonflikte, weil sie von keiner Bank abhängig sind. Sie bekommen eben keine Beratung, die nur darauf abstellt, möglichst hauseigene Produkte zu verkaufen.

Ich kann bei meiner Bank bleiben?

Wo Sie Ihr Depot haben, bleibt Ihnen überlassen.

Okay, ich komme also zu Ihnen ...

... und wir setzen uns zusammen. Dann kläre ich, wie Ihre Bedürfnisse aussehen: Was haben Sie an Finanzvermögen, wie ist Ihre Lebenssituation, haben Sie Immobilien, wie steht es um Ihre Vorsorge? Welche Zukunftspläne haben Sie? Brauchen Sie womöglich demnächst Bargeld? Ich brauche also eine Art Helikoptersicht der Dinge.

Das klingt aufwendig.

Ist es auch.

Wie viel Zeit muss ich da einplanen?

Sicher ein, zwei Stunden. Und am besten kommt der potenzielle Kunde gleich mit seiner Steuererklärung, da stehen alle wichtigen Zahlen drin. Klären muss ich dann noch, wie es um die Risikofähigkeit des Einzelnen bestellt ist. Es gibt die persönliche und die finanzielle. Die müssen aber nicht übereinstimmen – und entsprechend muss ich eventuell korrigierend eingreifen. Ziel ist es, dass der Kunde zufrieden ist.

Sie haben meine Finanzen durchleuchtet. Und dann?

Wenn Sie sich entschieden haben, schliessen Sie den Vertrag ab. Da steht auch drin, welche Anlagepolitik für Sie die richtige ist. Und natürlich muss die externe Betreuung auch mit Ihrer Depotbank geklärt werden. Das alles dauert etwa zehn, 14 Tage. Und dann lege ich los.

Das bedeutet?

Das kommt darauf an, was Sie mir bringen. Wenn es Cash ist, dann fange ich an, das Geld gemäss unserem Vertrag für Sie anzulegen. Bei einem Depot, das umstrukturiert werden soll, beginne ich damit. Dabei liegt das Timing bei mir.

Bekomme ich davon etwas mit?

Ja, das ist die Phase, bei wir relativ viel Kontakt haben. Man telefoniert, oder ich lade Sie zu einer weiteren Besprechung ein. Und vierteljährlich bekommen Sie einen Quartalsauszug.

Brauchen Sie sonst noch etwas von mir?

Input, falls sich etwas ändert. Wenn Sie eine Erbschaft machen, sieht natürlich alles wieder anders aus. Oder Sie brauchen für irgendetwas Bargeld. Dann müssen wir uns zusammensetzen und schauen, wie wir das vernünftig lösen.

Ich muss mich zwar nicht darum kümmern, bin aber doch neugierig: Wie wählen Sie denn die Papiere für mein Depot aus?

Da kommt es auf die Verteilung an. Sie brauchen ja einen vernünftigen Mix aus sicheren und renditeorientierten Titeln. Bei einem Verwaltungsmandat treffe ich die komplette Aktienauswahl. Bei einem Beratungsmandat mache ich Ihnen einen Vorschlag, und Sie stimmen zu – oder auch nicht.

Aber noch mal: Welche Aktien werden das sein?

Grundsätzlich kommen Papiere aus aller Welt in Frage. Aber wenn Sie in der Schweiz leben, werden Sie die grösste Tranche in Franken anlegen. Dann haben Sie vielleicht Rohstofftitel im Depot, die in der Regel mit dem Dollar verbunden sind. Und wenn Sie Titel aus Deutschland im Portfolio haben, haben Sie auch den Euro als Währung. Aber rund 50 Prozent wäre dann in Franken, für den Dollar hätten Sie amerikanische Wertpapiere, vielleicht auch Rohstofftitel oder Papiere aus Asien.

Zur Person

Grosse Erfahrung in der Vermögensverwaltung

Edit Höller Zen Ruffinen ist geschäftsführende Partnerin der Aquila Vermögensverwaltung Zürich. Die erfahrene Anlage-Expertin hat zunächst erfolgreich Jura studiert, bevor sie eine zweijährige Ausbildung bei der Banca del Gottardo in Zürich absolvierte. Danach arbeitete Höller Zen Ruffinen neun Jahre bei der Credit Suisse, unter anderem in der Privatkunden-Beratung und als Teamleiterin in der Vermögensverwaltung, unter anderem für institutionelle

Und Ihre Datenbasis?

Ich bekomme jede Menge Research-Berichte von den Banken, und die Aquila-Gruppe hat ein zentrales Investment-Center, das den Partnern auf einer Intranet-Plattform Analysen und Empfehlungen zur Verfügung stellt.

Etwa die Hälfte Ihrer Kunden sind weiblich. Was ist an dieser Zielgruppe besonders?

Ich habe ein Programm entwickelt, das vor allem darin besteht, den Frauen Fachwissen zu vermitteln. Dafür greife ich aktuelle Themen auf und behandle diese – meist zusammen mit einer Gastreferentin – in Veranstaltungen. Das können zum Beispiel Immobilien sein, oder ETF ...

... Exchange Traded Funds ...

Genau.

Fachwissen ist also ein Aspekt.

Warum haben Frauen da Nachholbedarf?

Das liegt sicher auch am traditionellen Rollenverhalten, dass also Männer sich um das Geld gekümmert haben.

Und das ist heute anders?

Da spielen verschiedene Faktoren eine Rolle. Da ist zum Beispiel die Demografie. Frauen werden heute immer älter und müssen daher besser vorsorgen. Dann gibt es die hohe Scheidungsrate, bei der die Frauen eine Abfindung erhalten. Dann haben wir die Erbgeneration, die eine Menge Geld zu erwarten hat. Und schliesslich gibt es viele Frauen mit guter Ausbildung, die sich ihr Geld selbst erarbeiten.

Und wie viel davon muss man haben, damit Sie ein Verwaltungsmandat übernehmen?

Kunden im Nahen Osten. Anschliessend war Höller Zen Ruffinen zwölf Jahre lang Mitglied im Direktorium der Bank Vontobel. Dort führte sie eine Abteilung der Sparte Private Banking. Neben dieser Aufgabe widmete sie sich dem Programm «Women and Finance». Seit März 2004 ist sie als selbstständige Vermögensverwalterin der Aquila-Gruppe angeschlossen. Von ihren Kunden ist etwa eine Hälfte männlich, die andere Hälfte stellen Frauen.



Edit Höller Zen Ruffinen im Interview: «Auch in Gelddingen trennen Frauen und Männer Welten.»

Klar ist, dass man einen Mindestbetrag mitbringen muss, sonst ist eine Vermögensverwaltung nicht sinnvoll. Das sage ich den Leuten auch ganz offen.

Also wie viel?

Ideal wäre eine Million Franken, aber man kann auch mit einer halben Million schon etwas anfangen, vor allem, wenn diese Basis zum Beispiel aus dem Salär weiter gespiesen werden kann. Aber natürlich geht es auch um grössere Vermögen.

Das Fachwissen stimmt also, das Anlagekapital auch – unterscheiden sich die Anliegen von Frauen von denen der Männer?

Die Ansprüche an die Produkte unterscheiden sich nicht. Aber der Mix kann anders sein.

Ein Beispiel?

Bisher haben mich ausschliesslich Frauen nach nachhaltigen Investments gefragt. Das ist ein grosser Unterschied. Und dann befinden sich Frauen ja häufig in ganz verschiedenen Lebensphasen. Vielleicht sind sie erst berufstätig, machen dann mal Pause wegen der Kinder, steigen wieder ein – das hat oft auch finanzielle Konsequenzen. Insofern ist der Bedarf ein etwas anderer und vielleicht insgesamt die Ausrichtung etwas sicherheitsorientierter.

Und wie sieht es mit dem Beratungsanspruch aus?

Frauen fragen häufiger nach, lassen sich Empfehlungen durch den Kopf gehen, wollen Genaues wissen – aber wenn sie sich für ein Investment entschieden haben, bewahren sie auch in kritischen Börsenphasen einen kühlen Kopf.

Männer sind spontaner?

Da gilt: Hin und Her macht Taschen leer. Mal hat der Kollege was gesagt, Männer lesen vielleicht den Wirtschaftsteil eingehender – ja, sie sind spontaner und auch für den schnellen Tipp zu haben.

Das klingt, als trennten Männer und Frauen Welten ...

So ist es. Daher fragen Frauen auch in Männerrunden selten nach, wenn es ums Geld geht. Sie fürchten einfach negative Reaktionen. Deshalb dürfen zu meinen Fachseminaren nur Frauen kommen.

Gibt es weitere Zielgruppen, auf die sich Ihre Branche besonders einstellen muss?

Etwa die Erbgeneration, die Expatriats, also die ausländischen Zuwanderer, und nicht zuletzt die älteren Semester.

Worauf müssen Sie als Beraterin bei den Senioren besonders achten?

Einerseits verfügen sie über ein gewisses Vermögen, sind dabei aber auch agiler und mehr unterwegs und brauchen daher ein etwas anderes Cash-Management. Andererseits soll auch etwas für die Erben übrig bleiben. Da muss man die Balance finden.

Verwaltung, Beratung – Sie haben noch ein drittes Kerngeschäft.

Ja, die Second Opinion. Das ist ein Service für alle, die eine zweite Meinung zu Ihrem Portfolio einholen möchten. Das wird dann einfach nach Aufwand pro Stunde abgerechnet, und dafür gibt es eine fundierte, neutrale Meinung und womöglich Tipps, wie das Depot umstrukturiert werden sollte, falls etwa Klumpenrisiken vorhanden sind.

Und das kostet dann?

Das sind 220 Franken pro Stunde.

Und bei der Verwaltung?

Mein Gebührenmodell sieht so aus, dass ich eine fixe Management Fee belaste, die niedriger ist, wenn die Retrozessionen ...

... also Provisionen ...

... an mich vergütet werden. Oder etwas höher, wenn die Retrozessionen dem Kunden erstattet werden. Der Kunde kann wählen, was ihm lieber ist.

Und bei der Beratung?

Da kommt es auf die Ausrichtung des Depots und auf den Aufwand an.