

«Wir verkaufen letztlich Vertrauen»

Bankenplatz Mit 27 Jahren gründete Christof Reichmuth die jüngste Privatbank der Schweiz. Im Interview erklärt er, warum er in St. Gallen eine Niederlassung eröffnet hat und was der Untergang des Bankgeheimnisses für sein Geschäft bedeutet.

Interview: Michael Genova

Auf dem Konferenztisch der neu eröffneten Filiale in St. Gallen liegt ein übergrosser Fünfliber, der wie ein Kuchen aufgeschnitten ist. Anhand der Tortenstücke aus Metall erklärt Privatbankier **Christof Reichmuth** (49) sein Konzept der integralen Vermögensverwaltung. Darüber wacht als kleine Bronzefigur Firmengründer Karl Reichmuth.

Christof Reichmuth, wie viel Geld brauche ich, um bei Ihnen ein Konto zu eröffnen?

Es gibt kein Minimum. Wir sagen jeweils ehrlich, was sinnvoll ist und was nicht. Ab etwa einer Million können wir individuelle Depots umsetzen, darunter sind Fonds kosteneffizienter.

Anfang Jahr haben Sie den Vermögensverwalter Sirius Wealth Management übernommen. Warum sind Sie als Luzerner Privatbank nach St. Gallen gekommen?

Ursprünglich verfolgten wir in der Schweiz keine Ausbastrategie. Das hat ja die frühere St. Galler Privatbank Wegelin gemacht, die in der Notenstein-La Roche-Privatbank aufgegangen ist. Verglichen mit Zürich, Basel oder Luzern gibt es in der Ostschweiz jedoch wenige Privatbanken. Dazu kommt: Die Ostschweizer haben eine ähnliche Werthaltung wie die Zentral-schweizer.

Wie ticken denn die Ostschweizer?

Ich glaube, die Ostschweizer denken eher bodenständig und eigenverantwortlich. Sie sind liberal, ein wenig staatskritisch, und die Familie hat einen hohen Stellenwert.

Ist der Untergang der Privatbank Wegelin auch eine Chance für Sie?

Es ist sicherlich eine Lücke entstanden. In der Schweiz gibt es immer weniger Privatbanken. Wir sind die jüngsten Privatbankiers der Schweiz – und vielleicht sind wir bald die ältesten. Es gibt Kunden, die gerne von einem inhabergeführten Familienunternehmen betreut werden. Diese Klientel hat zurzeit in der Region keine Auswahl. Deshalb wollen wir in St. Gallen ein lokal verankertes Team aufbauen.

Sie sind unbeschränkt haftender Gesellschafter. Wie wichtig ist diese Rechtsform?

Die Rechtsform hat in meinen Augen nicht die erste Priorität. Aber es ist ein starkes Zeichen, wenn Sie bereit sind, unbeschränkt mit Ihrem Vermögen hinzustehen. In der heutigen Zeit ist es absolut aussergewöhnlich, wenn jemand noch bereit ist, Verantwortung zu übernehmen.

Bereitet Ihnen diese Verantwortung manchmal auch schlaflose Nächte?



«Wir betreiben unser Geschäft vorsichtig und bodenständig», sagt Christof Reichmuth.

Bild: Urs Bucher (St. Gallen, 17. März 2017)

Wir betreiben unser Geschäft vorsichtig, konservativ und bodenständig. Aber ich gebe zu, dass es 2008, im Jahr der Finanzkrise, unruhige Situationen gab. Damals wussten wir nicht, ob das Finanzsystem überleben wird. Als Bank sind wir von diesem System abhängig.

Wie erinnern Sie sich an diese Zeit?

Wir sahen bereits 2007, dass gewisse Entwicklungen auf den Märkten extrem waren. Doch die Finanzkrise von 2008 hätte ich in so dramatischem Ausmass nie erwartet. Sie hat mein Vertrauen ins Finanzsystem erschüttert. Das war das grösste Problem. Dieses System basiert letztlich auf Vertrauen, weil man sich gegenseitig Depotwerte bestätigt.

Welche Lehren haben Sie aus der Finanzkrise gezogen?

Wir haben organisatorisch viele Anpassungen vorgenommen, auch in Bezug auf den Umgang mit Risiken. Eine weitere Lehre ist: Ein Leben ohne Vertrauen

ist kein Leben. Wir müssen vertrauen und wir müssen immer wieder bereit sein, auch etwas zu wagen. Man darf nicht glauben, es gebe eine Nullrisikopolitik.

Vertrauen ist Ihr Kerngeschäft.

Wir verkaufen letztlich Vertrauen. Unsere Kunden vertrauen unseren Empfehlungen, die wir nach bestem Wissen und Gewissen erstellen. Dabei halten wir uns an das englische Sprichwort: Walk the talk – wir sagen etwas und setzen es auch um. Wir können nicht immer die genaue richtige Entscheidung anbieten. Aber Kunden schenken Ihnen ihr Vertrauen, weil sie verstehen, wie Sie funktionieren. Haben Sie Militärdienst geleistet?

Ja.

Dann wissen Sie, dass man Menschen erst richtig kennenlernt, wenn es regnet, wenn es nass ist und stinkt. Dann entdecken Sie den wahren Charakter einer Person. In solchen Situationen können

Sie beobachten, wie die Leute unter Druck reagieren, wenn es einmal nicht so gut läuft.

Das Bankgeheimnis für Ausländer ist gefallen, seit 2017 gilt der automatische Informationsaustausch.

Wie hat sich Ihr Geschäft verändert? Wir brauchen mehr Papier, und die ausländischen Kunden müssen mehr Formulare ausfüllen. Das ist der Hauptnachteil des grenzüberschreitenden Geschäfts. Wir müssen seit Anfang Jahr Daten von Personen und Unternehmen, die in einem anderen Staat steuerpflichtig sind, den Schweizer Steuerbehörden melden. In Bern leiten dann Beamte diese Daten an die jeweiligen Länder weiter. Grundsätzlich verstehe ich die Absicht dahinter. Doch der Weg dahin ist sehr bürokratisch.

Was hätten Sie anders gemacht?

Für einen liberal denkenden, staatskritischen Menschen ist die Lösung immer

«Man lernt Menschen erst richtig kennen, wenn es nass ist und stinkt.»

Christoph Reichmuth
VR-Präsident Reichmuth & Co.

dieselbe: Sorgen Sie dafür, dass die Steuern möglichst tief sind, und niemand wird die Steuern minimieren oder umgehen.

Die Vergangenheit hat aber gezeigt, dass etwa US-Bürger die Schweiz als Steueroase benutzt haben.

Diese Fälle gab es. Aber ich glaube nicht, dass es künftig nicht mehr zu Verfehlungen kommen wird. Es gibt nämlich viele Länder, die beim automatischen Informationsaustausch nicht mitmachen. Generell stelle ich einen Mentalitätswandel fest. Etwas, das früher noch akzeptiert war, ist heute schon fast zu einer kriminellen Tat geworden. Ob die Kontrollen etwas nützen oder primär Kosten verursachen, wird sich noch zeigen.

Sie haben früher nie ungesteuerte Gelder angenommen?

Nein. Wir haben 1998 eine Banklizenz erhalten. Dieses Thema war damals schon mehr oder weniger vorbei. Ich würde lügen, wenn ich sagen würde, dass es nie Kunden mit ungesteuertem Geld gegeben habe. Das mussten die Banken ja lange nicht prüfen. Aber es war nie ein Segment, das wir aufbauen wollten.

Ihr Grossvater war Käsermeister, wie wurden die Reichmuths zu Privatbankiers?

Mein Grossvater war Käsermeister im Kanton Schwyz und hatte drei Söhne und eine Tochter. Der älteste Sohn erbebt den Bauernhof, der zweitälteste die kleine Käserei. Als jüngster Sohn absolvierte mein Vater Karl eine Lehre bei der St. Galler Kantonalbank in Rapperswil. Danach machte er bei der damaligen Schweizerischen Kreditanstalt Karriere und war zuletzt Hauptdirektor bei der Luzerner Kantonalbank. Nach meinem Studium an der Universität St. Gallen arbeitete ich bei der Credit Suisse. Damals rief mich mein Vater an und fragte mich, ob ich ihm bei der Gründung einer Bank helfen wolle. Ich hatte am Anfang keine Ahnung, was das bedeutet.

Was treibt Sie an?

Ich habe Freude an Finanzmärkten und bin gerne mit interessanten Menschen zusammen. Was gibt es Schöneres? Ich habe so viele Privilegien. Ein Privileg war, dass ich mit meinem Vater starten konnte, als er 56 Jahre alt war. Wir haben seine Karriere in eine Firma überführt. Dazu kommt, dass wir komplett unabhängig sind. Diese Unabhängigkeit geben Sie nie mehr auf.

Sollen Ihre Kinder dereinst auch in die Privatbank einsteigen?

Diese Frage stellt sich noch nicht. Meine Kinder sind erst zwischen fünf und neun Jahren alt. Am wichtigsten ist für mich, dass unsere Bank inhabergeführt bleibt. Die Kunden merken, ob ein Unternehmen nur von Managern oder eben von Inhabern geführt ist.

«Ostschweizer sind liberal und ein wenig staatskritisch.»

Christoph Reichmuth
Privatbankier

Die erste Privatbank der Schweiz

Lange war die St. Galler Privatbank **Wegelin & Co.** die älteste Bank der Schweiz. Ihren Ursprung hat sie im Jahr 1741, als die Kaufmannsdynastie der Zyli ein Einzelunternehmen mit dem Namen «Leinentuchhandel und Speditionshandlung» gründete. Später übernahm die Familie Wegelin das Unternehmen. In den 1990er-Jahren wuchs die Privatbank unter den Teilhabern Konrad Hummler und Otto Bruderer rasant.

Anfang 2012 geriet Wegelin ins Visier der US-amerikanischen Justiz, die der Bank Beihilfe zur Steuerhinterziehung vorwarf. Unter Druck übertrugen die Be-

sitzer das Nicht-US-Geschäft an die **Notenstein-La Roche-Privatbank**, die von der Raiffeisen-Gruppe übernommen wurde. Heute ist Notenstein La Roche die grösste Privatbank in St. Gallen. Sie beschäftigt rund 500 Mitarbeitende und verwaltet Vermögen in der Höhe von rund 21 Milliarden Franken.

Ebenfalls präsent mit einer Filiale in St. Gallen ist die Zürcher **Privatbank Julius Bär**. Anfang 2017 übernahm die Luzerner Privatbank **Reichmuth & Co.** den hiesigen Vermögensverwalter Sirius Wealth Management und eröffnete in St. Gallen eine Niederlassung. (red)

Zur Person

Privatbankier **Christof Reichmuth** (49) studierte an der Universität St. Gallen Wirtschaftswissenschaften. Danach arbeitete er für die Credit Suisse. 1996 gründete Reichmuth im Alter von 27 Jahren mit seinem Vater Karl das Luzerner Bankhaus Reichmuth & Co. Er ist unbeschränkt haftender Gesellschafter und Verwaltungsratspräsident der Finanzgruppe, die heute rund 100 Mitarbeiter beschäftigt und Kundenvermögen im Wert von über acht Milliarden Franken verwaltet. Reichmuth ist verheiratet und Vater von vier Kindern im Alter zwischen fünf und neun Jahren. (red)