

«Historische Höchstwerte»

Der Finanzplatz Lugano ist im Umbruch, die Reihen lichten sich und qualifizierte Mitarbeitende zu finden, ist schwierig. Vittorio Cornaro, der vor einem Jahr den Posten als CEO der Cornèr Bank übernommen hat, erklärt, warum das hochliquide Institut dem Standort Tessin dennoch treu bleibt und was es anders macht als andere Familienbanken.

Interview: John Wicks

Handelt es sich bei Cornèr Bank um eine eigentliche Familienbank?

Vittorio Cornaro: Eindeutig. Die Familie Cornaro hält mit 80 Prozent eine Mehrheitsbeteiligung. Bei der Gründung im Jahr 1952 war mein Grossvater Vittorio schon mit einem Anteil von 33 Prozent dabei. Der Rest des heutigen Kapitals liegt bei der Familie Piotrkowski, als Erben vom damaligen Partner meines Grossvaters.

Im vergangenen Jahr haben Sie den CEO-Posten von Ihrem Vater Paolo übernommen. Inwiefern hat dieser Wechsel eine strategische Richtungsänderung mit sich gebracht?

Unsere bisherige Strategie setzt sich kontinuierlich fort. Dabei ergeben sich naturgemäss immer Anpassungen an die Marktverhältnisse.

Nun sind manche Schweizer Familienbanken in letzter Zeit mit finanziellen oder strukturellen Problemen konfrontiert worden. Gilt das auch für Ihr Institut?

Wir sind keine herkömmliche Familienbank und sicherlich keine Privat-

bankiers. Grundsätzlich sind wir eine Universalbank. Unser Angebot basiert auf drei Säulen: auf dem Private Banking, auf dem Kreditgeschäft und auf der Herausgabe von Zahlungskarten. Gleichzeitig sind wir in der glücklichen Lage, dass unsere Bank keinerlei Fremdkapital in Anspruch nehmen muss. Im Geschäftsjahr 2016 sind die eigenen Mittel um gut 8 Prozent auf mehr als eine Milliarde Franken angestiegen, die Bilanzsumme um 16,7 Prozent auf über 7,6 Milliarden Franken. Im Juli wurde die Cornèr Bank von der Londoner Zeitschrift «The Banker» als Schweizer Bank mit der höchsten finanziellen Solidität ernannt, und dies zum dritten Mal in Folge.

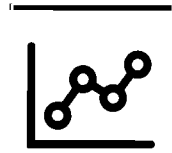
Das Privatkundengeschäft ist eine der drei Säulen Ihrer Bank. Was machen Sie hier anders als die Konkurrenz?

Wie andere Banken bieten wir Vermögensverwaltung, Anlageberatung und Dienstleistungen für Finanzintermediäre an. Unser USP liegt nicht zuletzt in ganz besonderen Plattformen. So wird der Kunde beispielsweise durch die vor kurzem lancierte

App «myCornèr» mit einem einzigen Klick nicht nur mit dem gesamten Produktuniversum verbunden, sondern er erhält auch den Zugang zu Finanzanalysen und zu Anlagechancen für mehr als 5000 verschiedene Finanzprodukte. Ausserdem können damit Bank- und Kartensalden abgerufen werden, und die Online-Trading-Plattform CornèrTrader kann genutzt werden, die seit September unter anderem zwei Bitcoin-Tracker-Produkte offeriert. Des Weiteren beschäftigt sich unser Institut seit 2015 mit der Direktmission von strukturierten Produkten. Die Cornèr Bank hat eigene Anlagefonds und dient zudem als Depotbank für fremde Fonds. Finanzintermediären bieten wir die gleichen Dienstleistungen wie unseren Privatkunden und zwar grundsätzlich ohne Standardprodukte.

Welche Erfahrungen haben Sie im Bereich FinTech?

Die FinTech-Thematik ist äusserst interessant. Wir haben zurzeit eine Art Beobachterstatus, indem wir die vielfältigen Angebote von Drittparteien aufmerksam verfolgen und überprü-



3,2
Mrd.
CHF

beträgt das Kreditvolumen der Cornèr Bank. Davon entfielen 1,37 Milliarden Franken auf Hypothekendarlehen.

fen. Wenn wir ein geeignetes System finden, das für unsere Kunden einen Mehrwert generiert, werden wir es integrieren.

Wie gross ist das von der Bank verwaltete Vermögen, und wo sitzen die Privatkunden?

Den Umfang der verwalteten Vermögen geben wir nicht bekannt. Unsere Privatkunden sind vor allem in der Schweiz domiziliert.

Wie gestaltet sich Ihr Kreditgeschäft?

Das Kreditgeschäft konzentriert sich auf das Tessin. Im vergangenen Jahr hat das Kreditvolumen um gut 8 Prozent auf über 3,2 Milliarden Franken zugenommen. Davon entfielen 1,37 Milliarden auf Hypothekendarlehen.

Das Schweizer Publikum kennt Ihre Bank in erster Linie als Herausgeberin der Cornèrcard. Wie wichtig ist für Sie die Säule Kreditkarten?

Der Bereich des Zahlungskartengeschäfts von Cornèrcard ist für uns ein wichtiges Standbein. Nebst der Herausgabe von Visa- und Mastercard-Karten haben wir 2014 auch die Lizenz für die Herausgabe von Diners Club erworben. Ein Jahr später erfolgte die Übernahme von Diners Club Italia sowie von Dinit, der in der Slowenien ansässigen Dienstleistungsgesellschaft für Diners-Club-Karten.

Die Bedeutung des Tessiner Finanzplatzes hat in den letzten Jahren merklich abgenommen.

Welche Auswirkungen hat das auf Cornèr Bank mit dem Hauptsitz und der überwiegenden Mehrzahl ihrer Aktivitäten und Angestellten in Lugano?

Auf dem Bankenplatz Tessin haben sich die Reihen tatsächlich gelichtet, und diese negative Tendenz dürfte sich leider fortsetzen. Auf der einen Seite bedeutet dies etwas mehr Chancen für die verbliebenen Banken, auf der anderen Seite aber einen Verlust an den für einen Finanzplatz nötigen Fachkompetenzen. Wir können auf Fachleute aus Italien zurückgreifen. Da diese jedoch oft nicht über die für die Schweiz erforderlichen Fremdsprachenkenntnisse verfügen, werden wir noch intensiver als bis anhin Mitarbeitenden aus der Schweiz, welche die Sprachkenntnisse mitbringen, das nötige fachliche Rüstzeug durch interne Schulungen vermitteln. Auf jeden Fall bleiben wir Lugano treu. Wir werden jedoch unsere bestehenden Niederlassungen in Zürich und Genf möglicherweise ausbauen.

Wie sehen Sie die Zukunft für Ihre Bank?

Trotz des schwierigen Umfelds haben alle Aktivitäten der Bank im vergangenen Jahr historische Höchstwerte erreicht. Wir blicken daher optimistisch in die Zukunft. •

ZUR PERSON

Vittorio Cornaro, CEO der Cornèr Bank in Lugano, ist Enkel des gleichnamigen Bankgründers. Der heute 45-jährige Schweizer studierte an der ETH in Zürich und an der Universität St. Gallen. Danach war er bei Merrill Lynch in London in der Abteilung Equity Capital Markets und als Trader tätig. 2004 stiess er zur Familienbank, mit Verantwortung für die Bereiche Private Banking und Brokerage. Vier Jahre später wurde Cornaro Executive Vice President, und 2016 übernahm er das Amt des CEO von seinem Vater Paolo.

