

**SYBILLE WYSS**

CHIEF EXECUTIVE OFFICER, TARENO



Im Jahr 2020 übernahm Sybille Wyss die Rolle des CEO bei der Tareno AG. Seit 2022 ist sie Teilhaberin der Tareno AG. Die studierte Betriebsökonomin ist damit eine der wenigen Frauen an der Spitze eines

grossen unabhängigen Vermögensverwalters. Von 2012 bis 2020 war Sybille Wyss Chief Investment Officer und leitete die Anlagepolitik der Tareno AG. Davor baute sie den Bereich Portfolio und Asset Management auf. Zudem betreut sie den

Tareno Global Water Solutions Fund seit der Fondslancierung 2007 als Co-Fondsmanagerin und seit September 2018 als Fondsmanagerin. Seit 2020 gehört sie in der Schweiz zu den Top 100 Women in Business.

„DER VERMÖGENSTRANSFER VON DER ÄLTEREN ZUR JÜNGEREN GENERATION IST EIN WICHTIGES UND ALLGEGENWÄRTIGES THEMA“

Sybille Wyss stieg 2004 als Assistentin bei Tareno ein, wurde später CIO und leitete den Wasserfonds. 2020 wurde Sybille Wyss CEO und seit Januar 2022 ist sie auch Teilhaberin des Vermögensverwalters. Im Interview mit SPHERE spricht sie über ihre steile Karriere, über ihre Ziele und über die Frage, wie sie eine neue Generation von jungen Kunden und Kundinnen ansprechen möchte.



Andreas Schaffner

Sybille Wyss, wenn Sie mit Ihren Kunden und Kundinnen sprechen, was ist im Fokus: Die Werterhaltung oder die Vermögenszunahme?

■ **Sybille Wyss:** Die langfristige Vermögenszunahme steht klar im Vordergrund.

Wie begegnen Sie aus der Sicht von Tareno den unterschiedlichen Kundenansprüchen oder auch Kundengruppen?

■ Indem die Kunden alles wählen können. Sei es den passenden Kundenberater oder Kundenberaterin, der Umfang der gewünschten Finanzdienstleistungen, den Kommunikationsweg und die Kontakthäufigkeit, den Anlageschwerpunkt usw. Wir bieten viele Lösungen an, die wie Bausteine individuell kombinierbar sind. Wir arbeiten aktuell an einem Projekt, damit wir die persönlichen Anlagebedürfnisse >>>

„Wir machen die Erfahrung, dass die jüngere Generation genau weiss, was sie will und was nicht.“





>>> nisse noch umfassender im Portfolio berücksichtigen und kundenfreundlicher im Reporting darstellen zu können. Die Lancierung ist aber noch nicht spruchreif.

Eine neue Generation – Frauen und Männer – hat ganz andere Ansprüche an die Vermögensverwaltung: Wie nehmen Sie die Generation wahr?

■ Der Vermögenstransfer von der älteren zur jüngeren Generation ist ein wichtiges und allgegenwärtiges Thema. Der Spagat zwischen den Ansprüchen der älteren und neuen Generation ist eine echte Herausforderung, speziell wenn man die Zielkundenansprache innerhalb einer Firma ausübt. Die bestehende Kundschaft will man nicht vor den Kopf stossen oder verärgern, trotzdem will/muss man sich weiterentwickeln. Die Herausforderung beginnt schon beim Kommunikationsstil auf der Webseite.

Ist die hohe Nachfrage nach ESG-Produkten, also nachhaltige Finanzprodukte, auch von dieser Generation den Anspruch, mit dem Vermögen auch Gutes zu tun?

■ Wir machen die Erfahrung, dass die jüngere Generation genau weiss, was sie will und was nicht. Das ist auch gut so, darauf kann man sehr gut aufbauen und das Portfolio sowie die Betreuung entsprechend ausrichten.

Wenn es um nachhaltige Anlagen geht, haben Sie Tareno schon als CIO stark in diese Richtung geprägt, etwa 2007 mit der Lancierung eines Wasserfonds - Global Water Solutions Fund. Was war die Idee dahinter?

■ Der Ursprung des Wasserfonds geht bis ins 2001 zurück. Ueli Bollag (Verwaltungsrats-



präsident und Mehrheitsaktionär der Tareno AG), damals bereits unabhängiger Vermögensverwalter, erkannte schon damals das langfristige Potential des Anlagethemas und gründete einen Offshore-Wasserfonds. Als er sich 2005 der Tareno anschloss brachte er den Fonds mit und wir wandelten den Fonds im Jahr 2007 zur besseren Vermarktung in eine Luxemburger SICAV-Struktur um.

Von wo aus kam die Anregung, von Seiten der Kunden, Kundinnen oder von Ihnen aus? War das hier anders als sonst?

■ Ueli Bollag ist ein Visionär und hat das Talent, grosse Entwicklungen sehr früh erkennen zu können. Damals im Jahr 2000 gab es das Wort ESG noch gar nicht.

Wie hat sich der Wasserfonds in der Zwischenzeit entwickelt?

■ Erfreulich. Aktuell verwalten wir CHF 180 Mio. im Fund, gestartet sind wir bei Lancierung mit CHF 50 Mio.

Wie sieht es mit dem Thema Impact aus?

■ Hier bauen wir unser Angebot an individualisierbarem Impact weiter aus. Neben den herkömmlichen Anteilsklassen bieten wir

bereits eine Impact-Tranche, welche das wirkungsorientierte Investieren durch spezifische Wasserprojekte in Drittweltländern nochmals verstärkt. Institutionelle Investoren sollen zukünftig die Spendenvergabe bei der «Impact»-Anteilsklasse selbst mitgestalten und mit ihrem Logo versehen können.

2020 sind Sie mit dem Charisma Fonds einen ganz neuen Weg im Bereich Wohltätigkeit gegangen. Ist das auch ein Schritt im Bereich Nachhaltigkeit?

■ Den Bereich Asset Management wollten und wollen wir als Plattformlösung ausbauen und prüfen daher mögliche Übernahme von Fondsteams. Nebst der Ausrichtung auf eine gemeinsame Zielgruppe teilte das Charisma Team auch die gleichen Grundwerte, so dass ein Zusammenschluss die logische Folge war.

Zu Tareno: Sie haben 2012 den Sprung nach Zürich gewählt. Nicht unbedingt ein Pflaster ohne Banken. Was war der Grund hinter diesem Schritt? Wie sieht die Entwicklung aus?

■ Der Finanzplatz Zürich ist um ein Vielfaches grösser und bietet demnach mehr Wachstumsmöglichkeiten. Wir wollten eine breitere Basis an Kundenberatern schaffen

„Wir wollten eine breitere Basis an Kundenberatern schaffen und gleichzeitig eine Verjüngung unserer Kundenberatern herbeiführen.“

und gleichzeitig eine Verjüngung unserer Kundenberatern herbeizuführen. Beides hat bisher sehr gut funktioniert, es arbeiten mittlerweile gleich viele Kundenberater in Zürich wie in Basel und der Altersdurchschnitt in Zürich liegt bei 48 Jahren.

Wo wachsen sie als Tareno am stärksten? Wie sieht das in Zahlen aus?

■ Im letzten Jahr wuchs der Bereich Asset Management, mit dem Tareno Waterfund, prozentual stärker als unser Kerngeschäft im Private Banking. Beide Bereiche sind uns sehr wichtig und wollen wir weiter ausbauen.

**Wie sieht die Zukunft aus:
Wohin wollen Sie Tareno entwickeln?
Was sind ihre Ziele?**

■ Unser oberstes Ziel ist die Fortführung der Unabhängigkeit. Damit wir dies für unsere Kundinnen/Kunden und Mitarbeitern auf Jahrzehnte gewährleisten können, verfolgen wir zahlreiche Projekte. Dazu gehört, dass wir in Bereichen wie Kundenservice, digitale Prozesse, Arbeitgeberattraktivität, Kommunikation und Performance konstant hervorragende Resultate erzielen und uns weiterentwickeln. Konkrete Ziele sind beispielsweise, dass

wir für interessierte Junior und Senior Kundenberater/-innen im Private Banking eine sichtbare und attraktive Adresse sein wollen, uns in der Gruppe der grössten 15 Unabhängige Vermögensverwalterin der Schweiz festsetzen und den Schwellenwert von CHF 3 Mia. AuM bis Ende 2024 überschreiten.

Wenn Sie den Finanzplatz und hier insbesondere auch die Vermögensverwalter in der Schweiz anschauen, wo sehen Sie die grössten Herausforderungen für die Industrie?

■ Die nächste Kundengeneration fordert Bankdienstleistungen unweigerlich über digitale Wege ein und informiert sich bei Wertschriftenanlagen vermehrt über Blogs, Social Media Plattformen und Investment Communities. Dies gilt es bei der eigenen Positionierung und im Dienstleistungsangebot zwingend zu berücksichtigen, will man sich für diese Generation öffnen und sie als Kunden gewinnen. Der Margendruck in unserer Branche wird zunehmen und deswegen wird der Grad an technologischem Fortschritt und das Angebot darüber entscheiden, wer überlebt und wer nicht. Die kommenden Jahre werden die Finanzwelt unaufhaltsam verändern.

Noch etwas Persönliches zum Schluss: Sie haben als Assistentin bei Tareno angefangen, sie haben sich dann bis hin zur CEO-Position entwickelt. Was war ausschlaggebend für diese steile Karriere?

■ Eine gute Frage. Ich habe nie eine Karriereplanung gemacht und so war es nicht mein berufliches Ziel, einmal die Funktion eines CEO auszuüben. Mein Ziel war vielmehr immer das zu tun was mich begeistert. Die Finanzwelt hat mich bereits in jungen Jahren fasziniert und dabei habe ich einen immer stärker werdenden Enthusiasmus verspürt, mittlerweile ist daraus eine Passion geworden. Ich liebe es, Projekte zu entwickeln, zu gestalten und umzusetzen. Über die Jahre kann ich so auf einige erfolgreich erreichte Meilensteine zurückblicken. Neben Fleiss, Fokussierung, Beharrlichkeit und Ausdauer ist im Leben jedoch auch das berühmte Quäntchen Glück entscheidend. Während meiner beruflichen Laufbahn hatte ich immer einen Mentor an meiner Seite, insbesondere Ueli Bollag – mein CEO-Vorgänger und heutiger Verwaltungsratspräsident, wodurch ich immer gefordert und gefördert wurde.

■