

# Neue Impulse für ein traditionelles Geschäftsmodell

Die Leo Trust Switzerland AG ist seit 40 Jahren ein weltweit tätiger Finanzdienstleister; mit einem breiten Spektrum an Services für institutionelle und private Kunden. Seit April liegt die operative Leitung des Zürcher Unternehmens bei dem 31-jährigen CEO Dimitar Jauch.

Im Interview spricht er über Veränderungen im Wettbewerbsumfeld, wo und warum die Digitalisierung des Geschäfts Sinn machen kann, die Balance zwischen Bewährtem und Veränderung – aber vor allem darüber, warum die Schweiz als Finanzplatz Zukunft hat.

## Herr Jauch, das Geschäft mit Family Offices und auch das Trust-Geschäft sind alte Hüte, aber ein erheblicher Teil Ihrer Tätigkeit.

### Warum bieten Sie das weiter an?

Weil es sich lohnt, weil es Bedarf gibt, weil es Sinn macht und sowohl für Kunden wie für Dienstleister von Vorteil ist. Ich weiss, dass es ein paar sogenannte Fach-Journalisten gibt, die dieses Geschäft für ein Auslaufmodell halten. Angeblich deshalb, weil in den Zeiten von Steuertransparenz und Regulierung die Geschäftsgrundlage fehlt. Aber das ist kompletter Unsinn. Ich kann Ihnen 100 Gründe nennen, die für das Geschäftsmodell sprechen.

## Drei Gründe reichen. Das ist ein Interview, kein Buch über Finanz- und Wirtschaftswissenschaften...

Weder das Bankgeheimnis noch der Wunsch nach Steueroptimierung sind die wesentlichen Treiber. Hier geht es vor allem um den generationsübergreifenden Schutz von Familienvermögen oder um die Weiterführung eines Unternehmens im Familienbesitz. Wenn von vornherein geregelt ist, was betrieblich und familiär unter welchen Umständen zu passieren hat, werden Unstimmigkeiten unter den Beteiligten verhindert. Auch die Vermeidung von Erbstreitigkeiten spricht beispielsweise dafür, Vermögenswerte vor dem Todesfall in einen Trust zu überführen. Ein weiteres Beispiel wäre...

## Oh bitte, wir hatten uns auf drei Beispiele geeinigt!

Ja, aber der folgende Fakt ist noch sehr wichtig. Vermögenswerte in Family Offices oder Trusts werden professionell gemanagt – und zwar durch ein Team unterschiedlich spezialisierter Experten. Damit sind Einzelpersonen oder Familien in der Regel überfordert. Jetzt sind wir beim Kern unseres Geschäfts. Institutionell unterstützen wir unter anderem bei Firmengründungen, Übernahmen, Fusionen und bei der Corporate

Governance. Privatkunden beraten wir beispielsweise beim Asset- und Wealth-Management, bei Nachfolgeregelungen für Familienunternehmen und bezüglich Trusts oder Stiftungen. Dazu braucht es viel Knowhow – und wir haben die Profis, die das können. Hinzu kommen Partner, etwa für Rechts- und Steuerberatung. Wir garantieren unseren Kunden, dass sie eben gerade nicht in Schwierigkeiten geraten wegen Regulierungsfragen, Steuergesetzen oder anderen juristischen Problemen.

## Sie sind jetzt ein halbes Jahr CEO von Leo Trust Switzerland AG. Was haben Sie in dieser Zeit bisher verändert?

Leo Trust ist ein Familienunternehmen mit einer 40-jährigen Tradition und vielen treuen Kunden. Von Anfang an war mir wichtig, dass wir diesen Aspekt

betonen. Diese Kontinuität ist ein Kapital von unschätzbarem Wert – und ich war überrascht, dass ein solcher Wettbewerbsvorteil keinesfalls allen voll bewusst war. Hier haben wir angesetzt, auf dieser Basis wurden Werte und Vision den Notwendigkeiten und Herausforderungen angepasst, die sich aus Regulierung, Wettbewerbsveränderungen und Digitalisierung ergeben.

## Was meinen Sie damit konkret?

Früher war unsere Branche ein eher reaktives Business. Die Kunden kamen, nahmen die Dienstleistungen in Anspruch – aktives Customer Relationship Management gab es kaum. Heute sehen wir uns als Mittler für unsere Kunden und als persönlichen Ansprechpartner. Kundenprobleme sind unsere Herausforderungen. Persönliche und individuelle Betreuung

inklusive hervorragender Service-Qualität; das ist unser Anspruch und das vermitteln wir unseren Mitarbeitern. Gleichzeitig modernisieren wir unsere gesamte IT-Infrastruktur, intern für die Optimierung von Arbeitsabläufen und extern für Bereitstellung neuer digitaler Services.

## Also steigen Sie in das FinTech-Business ein?

Digitale Transformation ist ein Thema für uns, Schritt für Schritt werden wir auch neue Technologien und darauf basierende Services einsetzen. Die Services müssen für den Kunden aber sinnvoll und in der Anwendung sicher sein. Wir haben nachweislich Expertise in den Bereichen Blockchain, Kryptowährungen und bei Transaktionsmöglichkeiten ohne Mittler. Das ist ein Anfang. Aktuell ist vor allem wichtig, unsere vorhandenen Services so weit wie möglich und so weit wie sinnvoll zu digitalisieren. Wenn Kunden heute etwas wollen, muss es schnell gehen. Sonst ist der Kunde weg. Und Digitalisierung – klug umgesetzt – kann die Abläufe enorm beschleunigen.

## Was ist Ihnen besonders wichtig?

Der Finanz- und Wirtschaftsplatz Schweiz. Die Verhältnisse sind in jeder Hinsicht attraktiv, stabil und wettbewerbsfähig. Hier wird rund ein Viertel des weltweiten Wealth-Managements umgesetzt und das Vertrauen in Schweizer Dienstleistungen ist nach wie vor extrem hoch. Leo Trust wird sich in dieser Hinsicht und hier engagieren.

INTERVIEW REMO MINZ



**LEO TRUST**

SINCE 1980



**Dimitar Jauch (31), CEO Leo Trust Switzerland AG**