

PRIVATE BANKING



Fokus Werthaltigkeit

Was rentiert, muss nachhaltig sein

Investieren erzielt nicht nur eine Rendite, sondern hat eine Wirkung über das rein Finanzielle hinaus. Immer mehr Anleger, institutionelle und private, wollen deshalb wissen, welchen Einfluss ihre Investments auf Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft haben. Es geht um eine Welt, die auch zukünftigen Generationen eine gesunde Lebensgrundlage bietet. Verantwortungsvolles Anlegen arbeitet auf dieses Ziel hin, ohne Renditeverlust, im Gegenteil, denn nur was nachhaltig ist, rentiert auch auf Dauer. **SEITEN 12, 14, 18**

BILDER: GETTY IMAGES (1), MARKUS FORTE (1), IRIS C. RITTER (2)

«Die junge Generation ansprechen»

PROF. TEODORO D. COCCA
Universität Linz und
Swiss Finance Institute

Herr Cocca, Sie verfolgen das Finanzgeschäft als Wissenschaftler und sind mit den Verhältnissen in der Schweiz bestens vertraut. Was ist aus Ihrer Sicht gutes Private Banking?

Private Banking ist dann gut, wenn der Kunde in seiner Wahrnehmung einen echten Mehrwert für den bezahlten Preis erhält. Darüber, was gutes Private Banking ist, bestimmt gewissermassen der Kunde, denn dafür muss eine Zahlungsbereitschaft existieren, alles andere ist wenig relevant. Freilich hat die Bank die Möglichkeit, die Kundenerwartungen zu beeinflussen. Nicht immer werden sie sinnvoll gesteuert.

Was heisst das?

Unterschiedliche Erwartungshaltungen resultieren beispielsweise bei der Anlagerendite, die von den Kunden regelmässig als enttäuschend erachtet wird. Wenn die Bank oder der Berater allerdings beim Anpreisen von Beratungsleistungen selbst implizit hohe Erwartungen wecken, ist die Enttäuschung programmiert.

Wie weit ist das Schweizer Private Banking vom Optimum entfernt?

Es ist in greifbarer Nähe, bedingt aber kontinuierliche Anstrengungen, denn das Optimum bewegt sich mit grosser Dynamik: Wahrnehmungen und Präferenzen der Kunden wie auch Kostenstrukturen verändern sich stetig. Hohe 70% der Private-Banking-Kunden in der Schweiz sind zufrieden mit ihrer Bank und dem Berater, aber bei den verbleibenden 30% gibt es ein latentes Unzufriedenheitspotenzial, wie unsere Erhebungen zeigen.

Wo steht die Branche international?

Die Schweiz ist im Private Banking der führende Standort weltweit.

Fortsetzung auf Seite 7

Auf zu neuen Ufern

EDITORIAL Digitalisierung und nachhaltiges Anlegen sind zwei wichtige Aufgaben im Private Banking. Sie sind bedeutend angenehmer als das Abtragen von Altlasten.

Hanspeter Frey

Banking kennt keine Langeweile, schon gar nicht das Private Banking, das grössere bis grosse Vermögen betreut. Da sind die Finanzmärkte, launisch und flatterhaft. Eine Logik ist oft nicht einmal mit Logik zu finden. Und da sind die Kunden. Unterschiedlicher könnte ihre Herkunft nicht sein, geografisch, kulturell und finanziell. Ihre Ansprüche sind hoch, und die erwartete Performance ist bei Zinsen um null nicht einfach zu erfüllen. Vorbei die Zeit, als ein nicht kleiner Teil der Kundschaft schon zufrieden war, wenn das Geld dem Zugriff des Fiskus verwehrt blieb.

Immerhin, nach harten und teuren Jahren kann die Branche aufatmen. Die unumgängliche, zukunftsweisende Weissgeldstrategie ist installiert, der Informationsaustausch mit ausländischen Regierungen ist angelaufen – beides mit einer Präzision, wie sie auf dieser Welt ihresgleichen sucht. Geschäftsmodelle und -prozesse passen sich der Neuzeit an, zu der nicht zuletzt ein (über-)deutlich verschärfter Anlegerschutz gehört.

Manche Stimmen haben der Branche im Auge des Sturms wenn nicht den Untergang, so doch ein schmerzhaftes Schrumpfen vorausgesagt. Tatsächlich sind verschiedene Anbieter verschwunden, aber die Zäsur fiel weniger stark aus als angenommen. Zehn Jahre nach der Finanzkrise präsentiert sich das Private Banking der Schweiz fast wieder in alter Stärke. Mehr als im Inland geniesst Swiss Banking im Ausland einen ausgezeichneten Ruf. Die Neugelder nehmen zu, die Schweiz hat ihre Position als weltgrösstes Zentrum der Verwaltung von Privatvermögen erfolgreich verteidigt.

Langweilig wird es nicht. Der Branche stellen sich neue Aufgaben. Energie, Wille und Mut sind vorhanden. Wie sagt Bankier Yves Mirabaud im Interview auf Seite 10: «Banken können wieder

nach vorne schauen. Das ist viel interessanter, als sich mit Problemen der Vergangenheit zu beschäftigen.»

Zu den neuen Herausforderungen gehört die Digitalisierung. Hier hat das Schweizer Banking wie überhaupt der Finanzsektor grossen Nachholbedarf. Anders als in der Industrie, wo die Automatisierung schon weit fortgeschritten ist, hantieren Finanzinstitute noch häufig mit Excel-Tabellen und tonnenweise Papier. Das muss und wird sich ändern. Rundum-Information und Kommunikation, wo vom Kunden gewünscht, mehr Transparenz und Effizienz bei Wertschriftentransaktionen, Abwicklung und Reporting sind dringend erforderlich. Nicht nur wegen der Millennials-Generation, die fast ausschliesslich auf Social Media unterwegs ist und die Klientel der Zukunft sein wird. Auch viele Stammkunden schätzen die Vorteile des Online Banking und wünschen sich ergänzend zum persönlichen Kontakt mit dem Berater ähnliche Kanäle auch in der Vermögensverwaltung.

Eine andere Herausforderung – auch ihr widmet diese Beilage reichlich Platz – ist das Thema nachhaltiges Investieren. Dass wir der Welt Sorge tragen müssen, ist unbestritten. Entsprechend wollen immer mehr Leute wissen, welche Wirkung ihre finanziellen Anlagen auf Umwelt, Politik und Gesellschaft haben.

Die Anliegen der Investoren sind berechtigt und stossen im Finanzsektor, der sich zuerst skeptisch zeigte, auf offene Ohren. Produkte mit dem Label «Nachhaltigkeit» schiessen nur so aus dem Boden. Die Schwierigkeit für Kunden, aber auch Berater besteht darin, herauszufinden, wo effektiv auch drin ist, was draufsteht. Ehrliche, überzeugende Angebote nach einheitlichem Standard würden in dieser Frage weiterhelfen.

Würde es trotzdem langweilig, ist noch die harte Nuss des Marktzugangs, vor allem in die Länder der EU, zu knacken. Bei einem Scheitern gingen wertvolle Arbeitsplätze ans Ausland verloren. Das kann auch der Politik nicht egal sein. Immerhin trägt der Finanzsektor rund 10% zur Schweizer Wirtschaftsleistung bei.

Grossbank oder Vermögensverwalter?

Gross oder klein – wer bietet den Kunden was, wie schafft man Vertrauen, wie bleibt es erhalten, was bedeutet Digitalisierung für den persönlichen Kontakt, was müssen Banken und unabhängige Vermögensverwalter noch besser machen? Es diskutieren Rico Albericci, Managing Partner der Zürcher Vermögensplanung und -beratung Chefinvest, und Florence Schnydrig Moser, Leiterin Produkte und Anlagelösungen der Grossbank Credit Suisse. **SEITEN 16, 17**



RICO ALBERICCI
Chefinvest



FLORENCE SCHNYDRIG MOSER
Credit Suisse

Wie digital ist die Zukunft?

Drei Spitzenbanker äussern sich exklusiv in der FuW zur Rolle der Digitalisierung im Private Banking: Annika Falkengren von Lombard Odier, Boris Collardi, designerter Partner von Pictet, und Anton Simonet, Chef Wealth Management Schweiz der UBS. **SEITEN 4, 5**

Mehr Robustheit und Sicherheit dank Blockchain. **SEITE 14**

Zur Disziplin zwingen

Viele Investoren sind klug und erfahren, aber zu wenig diszipliniert. Dem schiebt professionelle Anlageberatung einen Riegel vor. Auch die Jungen wollen abgeholt werden, sie sind die Kunden von morgen. **SEITE 6**

Die häufigsten Fehler beim Investieren. **SEITE 14**

AIA legt los

Der automatische Informationsaustausch (AIA) mit ausländischen Staaten ist Anfang Jahr in Kraft getreten. Eine erste Bilanz. **SEITE 7**



YVES MIRABAUD

«Es braucht den Menschen»

Für den Chef der Bank Mirabaud und Präsidenten der Vereinigung Schweizerischer Privatbanken ist Fintech keine Konkurrenz. «Banken haben die Kunden, Start-ups die Technologie. Das schafft ideale Partnerschaften.» Mirabaud bekräftigt: «Der persönliche Kontakt mit dem Anlagekunden wird nicht verschwinden.» **SEITE 10**

Der Fall Vincenz

Der Sturz ins Bodenlose von Ex-Raiffeisen-Chef Pierin Vincenz zeigt zweierlei: In der Öffentlichkeit gibt es keine Unschuldsvermutung. Und es gibt Manager, die im Höhenrausch der Macht Loyalität und Interessenkonflikte missachten. **SEITE 9**

Ratings für Nachhaltigkeit

Früher belächelt, liegt nachhaltiges Anlegen heute im Trend. Schäden für Umwelt und Gesellschaft, die Unternehmen verursachen, sollen minimiert, wenn nicht eliminiert werden. Ratings liefern wichtige Orientierungshilfe. **SEITE 12**

Wie sicher sind meine Daten?

Die Finanzdienstleistungsbranche zählt zu den fünf häufigsten Zielen von Cyber-Attacken. **SEITE 13**

«Technologie ist super, aber nicht alles»

DEBATTE Unabhängiger Vermögensverwalter oder Grossbank? Wer hat in der Anlageberatung die besseren Karten? Welche Vorteile bringen Digitalisierung und Fintech?

«Der persönliche Kontakt zwischen Kunde und Berater darf nicht fehlen», sind sich Managing Partner Rico Albericci von Chefinvest und Florence Schnydrig Moser, Leiterin Produkte und Anlagelösungen von Credit Suisse, einig. Andere Fragen beurteilen sie unterschiedlich.



FLORENCE SCHNYDRIG MOSER

Florence Schnydrig Moser leitet seit 2015 den Bereich Produkte und Anlagelösungen und ist Mitglied der Geschäftsleitung der Credit Suisse (Schweiz). Sie ist Vizepräsidentin von Vorsorgestiftungen der Bank und VR von Swisscard AECs, einem Joint Venture von Credit Suisse und American Express. Zur CS stiess sie vor achtzehn Jahren von der UBS. Ihre Karriere weist von Führungsaufgaben in Hongkong und Australien bis zur heutigen Leitung eines Teams von über 400 Mitarbeitenden steil nach oben. Schnydrig Moser studierte Mathematik an der ETH in Lausanne, bildete sich in angewandter Mathematik und am Securities Institute in Hongkong weiter und ist Chartered Financial Analyst (CFA).

Frau Schnydrig Moser, gibt es Situationen, in denen Sie mit dem unabhängigen Vermögensverwalter tauschen möchten?

Schnydrig Moser: Das kommt schon ab und zu vor. Ich nehme an, Herr Albericci kann schneller entscheiden, wenn es etwas zu ändern gibt.

Aber wechseln möchten Sie nicht?

Schnydrig Moser: Nein, ich arbeite seit vielen Jahren sehr gerne in einer Grossbank. Faszinierend sind die Vielseitigkeit und das umfassende, globale Know-how der Bank, dank dem wir die besten Lösungen für unsere Kunden umsetzen können. In einer Grossbank kann ich mit meinem Team auch den Finanzplatz mitgestalten, beispielsweise mit neuen Produkten oder innovativen Lösungen wie dem durchgehend digitalen und papierlosen Kontoeröffnungsprozess. Das macht's abwechslungsreich und spannend.

Herr Albericci, in welchen Situationen möchten Sie lieber mit dem Bankberater tauschen?

Albericci: Ich kenne beide Seiten und habe auch schon bei einer Grossbank gearbeitet. Den Ausschlag gab damals der Mitarbeiterabbau für die Hypothek, die ich verlängern musste. Den gibt es bei einem unabhängigen Vermögensverwalter nicht. Aber tauschen möchte ich trotzdem nicht mehr. Die Flexibilität und die Selbständigkeit, die man bei einem kleineren Unternehmen geniesst, sind ein grosser Vorteil.

Was zeichnet die Grossbank im Private Banking aus?

Schnydrig Moser: Ganz klar das umfassende Angebot, das wir den Kunden dank dem breiten Fachwissen aus den verschiedensten Bereichen anbieten können: von der Hypothek über die Vorsorge- und die Steuerberatung bis hin zur Finanzberatung für Unternehmer. Darunter sind auch sehr spezifische Aufgaben, etwa wenn vermögende Kunden ein Co-Investment suchen. Es gibt kaum etwas, was wir nicht aus einer Hand anbieten können. Gerade auch die globale Sicht und unser internationales Netzwerk sind für viele Kunden zentral.

«Es gibt kaum etwas, was wir nicht aus einer Hand anbieten können.»

Florence Schnydrig Moser

Was sind die Stärken des unabhängigen Vermögensverwalters?

Albericci: Die kurzen Entscheidungswege. Entsprechend ist auch die Kommunikation schnell und unkompliziert. Wir sind sehr nah am Kunden und erkennen seine Bedürfnisse rasch. Der Personalbestand ist stabiler als bei einer Bank. Das hilft, langjährige Kontakte zu halten und Vertrauen zu schaffen. Gerade wenn es an den Märkten mal nicht so gut läuft, ist ein offenes, persönliches Gespräch wichtig.

Die Komplexität im Anlagegeschäft nimmt laufend zu. Wie weit kann eine Bank noch alles aus einer Hand anbieten? Muss sich nicht auch eine Grossbank wie CS spezialisieren?

Schnydrig Moser: Wir haben die Spezialisierung innerhalb des Unternehmens. Im Hintergrund arbeiten für verschiedene Bedürfnisse unterschiedliche Fachkräfte. Natürlich kann es sein, dass auch wir, beispielsweise bei komplexen grenzüberschreitenden

Fragen, nicht in jedem Land das nötige Know-how haben und auf externe Partner zurückgreifen. Generell decken wir aber das gesamte Spektrum ab, gerade für Kunden in der Schweiz. Die wachsende Komplexität bietet auch Wettbewerbschancen, die wir als Bank aktiv nutzen – in der Schweiz und international.

Wie bewältigt der unabhängige Vermögensverwalter die wachsenden Anforderungen, Stichwort immer komplexere Produkte, mehr Anlegerschutz, Prozessmanagement, Digitalisierung?

«Der Personalbestand ist stabiler als bei einer Bank. Das hilft, Kontakte zu halten.»

Rico Albericci

Albericci: Es geht ja nicht einfach nur darum, für alles und jedes eine Lösung zu bieten. Was der Kunde will, ist eine einzige Ansprechperson, der One Stop Shop. Die Zukunft, die er braucht, beschaffen wir genauso wie eine Bank. Ausserdem bezweifle ich, dass ein privater Kunde wirklich das vollständige Angebot zur Verfügung haben muss. Er will nicht die maximale, er will die optimale Lösung, zugeschnitten auf seine Lebenssituation, die sich im Laufe der Zeit verändert. Mit diesen Veränderungen – Familiennachwuchs, Erbschaften, Scheidungen, Gründung von Firmen usw. – muss der Vermögensberater mitgehen. Das gelingt einem kleineren Institut meiner Überzeugung nach meist besser als einem grossen.

Und die technologische Herausforderung – Big Data, Digitalisierung –, wie geht der Vermögensverwalter damit um?

Albericci: Digitalisierung ist ein grosses Schlagwort und in meinen Augen nichts anderes als das Aneinanderreihen von Prozessabläufen auf dem Computer. So revolutionär wie in den Medien dargestellt sind viele Neuerungen gar nicht.

Schnydrig Moser: Das sehe ich anders: Digitalisierung heisst nicht, einfach nur Prozesse auf den Computer zu übertragen. Es geht vor allem darum, die Prozesse zu vereinfachen, sie schneller, effizienter und damit auch kundenfreundlicher zu machen.

Albericci: Und Kosten reduzieren, das ist das Ziel. Technologie ist das sinnvoll, wo sie Kosten spart und Kunden und Berater in ihren Aufgaben unterstützt.

Was macht die Maschine, was der Mensch?

Schnydrig Moser: Da bin ich mir zu hundert Prozent sicher: Der menschliche Kontakt darf und wird nicht verloren gehen.

Albericci: Absolut einverstanden. Technologischer Fortschritt ist super. Wir nutzen zum Beispiel ein quantitatives Anlagemodell, das stark technisch getrieben ist und laufend weiterentwickelt wird. Es hilft uns, Entscheidungen zu erarbeiten, ist aber kein Alleinstellungsmerkmal, sondern ein Baustein für die erfolgreiche Vermögensbetreuung.

Schnydrig Moser: Die richtige Kombination ist entscheidend. Das heisst, bei vermögenden Kunden die persönliche Beratung mit technologisch modernen Mitteln zu verknüpfen. Das ist gerade bei komplexeren Bedürfnissen zentral. Dies im Unterschied zur jungen Generation und zu digital affinen Personen, die teilweise nur einen begrenzten Kontakt zum Berater wollen. Für

sie braucht es den Selservice, die Verfügbarkeit rund um die Uhr.

Was ist schwieriger, Kundenvertrauen zu gewinnen oder es zu bewahren?

Albericci: Als ich früher mit der Business-Karte einer Bank unterwegs war, stand der Name der Bank im Vordergrund, der Kunde identifiziert sich mit ihr. Beim unabhängigen Verwalter hängt das Vertrauen stärker an der Person. Oft teilt uns ein Kunde mehr mit, als er sich anderswo getraut. Es ist eine ganz andere Beziehung.

Wie erhält die Bank das Kundenvertrauen aufrecht?

Schnydrig Moser: Genau gleich, indem wir nahe bei den Bedürfnissen des Kunden sind. Besonders in kritischen Marktsituationen ist es wichtig, rasch und transparent zu informieren. Das jüngste Beispiel waren die Marktturbulenzen im Februar. Proaktivität ist für das Vertrauen zentral. Aber auch in ruhigeren Zeiten ist es wichtig, das Vertrauen aufrechtzuerhalten. Kontinuität ist wesentlich. Wir haben viele Berater, die langjährige Beziehungen zu ihren Kunden haben.

Wie entwickelt sich das Konkurrenzverhältnis angesichts des Konsolidierungsdrucks in der Branche? Werden sich Banken und Vermögensverwalter noch vermehrt Berater respektive Kunden abwerben, und zu welchem Preis?

Schnydrig Moser: Dass für die einen Berater und Kunden das eine oder das andere Modell besser passt, ist ganz natürlich und fördert den Wettbewerb, was der gesamten Branche zugutekommt. Doch es ist bei den wachsenden Auflagen und Kosten nicht mehr so einfach, sich als Berater selbständig zu machen. In unserer Rolle als Depotbank haben wir engen Kontakt mit selbständigen Vermögensverwaltern. Genau genommen sitzen wir im gleichen Boot, wir arbeiten mit- und nicht gegeneinander.

«Besonders in kritischen Marktsituationen ist es wichtig, rasch und transparent zu informieren.»

Florence Schnydrig Moser

Albericci: Selbstverständlich sind die meisten Vermögensverwalter ehemalige Kundenberater von Banken. Auch wir bei Chefinvest profitieren, wenn Vermögensmandate von Banken zu uns fliessen. Aber der Wettbewerb ist beschränkt. Wie Frau Schnydrig richtig sagt, landen alle Finanzvermögen wieder dort, wo das Depot liegt, also bei der Bank. In der Schweiz befinden sich gemäss einer Studie der Universität St. Gallen und der CS rund 400 bis 500 Mrd. Fr. in Depots, die von externen Vermögensverwaltern betreut werden. Das macht sie zu ziemlich interessanten Kunden für die Banken. Und noch weitere Gründe sprechen für uns.

Nämlich?

Albericci: Jemand findet zum Beispiel einen Partner oder eine Partnerin aus den USA, oder ein Familienmitglied zieht in ein Land, das wie die USA von der bestehenden Bank aus geschäftspolitischen Gründen als Risiko betrachtet wird. Verschiedene Banken haben ihr Geschäftsmodell so stark geschärft, dass Kunden aus bestimmten Ländern keinen Platz mehr haben, selbst wenn sie sich absolut nichts zuschulden kommen lassen.

Auch bei Hypothekarfinanzierungen im Ausland stösst die Hausbank oft an ihre Grenzen. Da kann der externe Vermögensverwalter als Bindeglied zwischen Kunde und Bank dienen, auch wenn es vielleicht nicht mehr dasselbe Institut ist.

Banken und Vermögensverwalter betonen beide, nur die besten Produkte zu wählen. Hand aufs Herz, wie streng wird die viel beschworene offene Architektur gelebt?

Schnydrig Moser: Credit Suisse war eine der ersten, wenn nicht die erste Bank, die 2015 ein Angebot mit unterschiedlicher Beratungsintensität und Gebühr lanciert hat – frei von Retrozessionen, mit den besten Produkten am Markt. An dieser Strategie halten wir fest, und der Erfolg zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Albericci: Wir verzichten seit der Gründung des Unternehmens vor acht Jahren auf Retrozessionen. Wichtig ist in diesen Fragen ein klarer Prozess. Produktauswahl und Kosten müssen jederzeit klar dokumentiert sein.

«Oft teilt uns ein Kunde mehr mit, als er sich anderswo getraut. Es ist eine andere Beziehung.»

Rico Albericci

Zu den Gebühren. Welches Modell wird sich durchsetzen, pauschal oder differenziert?

Schnydrig Moser: Ganz klar das differenzierte. Ein Anbieter muss heute modular aufgestellt sein, sodass der Kunde wählen kann, was er zu welchen Kosten will und was nicht. Das ist in der digitalen Welt, die viel transparenter ist als die analoge, möglich.

Was ist die grösste Herausforderung für den externen Berater, um erfolgreich zu bleiben?

Albericci: Der unabhängige Vermögensverwalter muss in vielerlei Hinsicht à jour sein, Anlagekompetenz, aber auch IT-Wissen, unterstützende Software, Portfoliomanagementsysteme muss man kennen. Trotz wachsenden administrativen Aufgaben dürfen die Kundenbedürfnisse nicht vernachlässigt werden. Der Kunde hat Priorität. Und wo sich fast alle Vermögensverwalter noch verbessern können: Das eigene Gen, das Alleinstellungsmerkmal muss geschärft werden. Wir sind vermehrt auch international aktiv, da braucht es ein klares Profil.

Woran muss die Bank arbeiten?

Schnydrig Moser: Für mich stehen zwei Aspekte im Vordergrund: die konsequente Ausrichtung unseres Angebots auf die aktuellen und die künftigen Bedürfnisse der Kunden sowie die kontinuierliche Investition in die Weiterbildung unserer Kundenberater. Digitalisierung und Automatisierung führen dazu, dass Kundenberater mehr Zeit für die strategische und gleichzeitig persönliche Beratung aufwenden können, was spannend, aber auch anspruchsvoll ist. Die Weiterentwicklung des Angebots beschränkt sich nicht auf die klassische Anlageberatung. Ein Beispiel ist die erfolgreiche Einführung von Digipigi im vergangenen Jahr, einem digitalen Sparkasseli für Kinder. Es ist wichtig, dass Kinder einen verantwortungsbewussten Umgang mit Geld erlernen; sie sind die Anlagekunden von morgen und verdienen genauso viel Aufmerksamkeit wie die älteren Generationen.

Interview: Hanspeter Frey



RICO ALBERICCI

Rico Albericci betreute während mehr als zwanzig Jahren vermögende Privatkunden der Credit Suisse, zuletzt als stellvertretender Direktor. Bei der Liechtensteinischen Landesbank erlernte er die Grundzüge des Stiftungs- und Anstaltsrechts sowie der EWR-Dienstleistungsrichtlinien. 2010 startete er als Gründungspartner des unabhängigen Vermögensverwalters Chefinvest in Zürich in die Selbstständigkeit und ist seit 2015 zusätzlich am Aufbau der Chefinvest International in Vaduz beteiligt. Albericci absolvierte erfolgreich das Executive Program der Swiss Banking School, ist diplomierter Vermögensverwalter und Finanzanalytiker (CEFA) und besitzt das eidgenössische Diplom des Betriebswirts.