

FINFLUENCER TRIFFT BANKIER

Was passiert, wenn der bekannteste Finfluencer der Schweiz, **Fabio Marchesin**, den jüngsten Privatbankier im Land, **Jay Bidermann**, trifft? Ein Gespräch über Geld und Generationen.

INTERVIEW: MARCEL SPEISER
FOTOS: SALVATORE VINCI

Es sind zwei Welten, die da aufeinandertreffen: der Bankier einer alteingesessenen Privatbank, Jay Bidermann von Rahn + Bodmer Co., und der Finfluencer Fabio Marchesin, bekannt als Finanzfabio, der via Podcast und Social Media Finanzaufklärung betreibt. Sind es zwei Welten mit oder ohne Gemeinsamkeiten?

Warum sind Sie Bankier geworden, Herr Bidermann?

Jay Bidermann (JB): Ich bin sozusagen in das Familienunternehmen Rahn + Bodmer Co. hineingewachsen. Schon als kleiner Junge wusste ich, dass ich die Möglichkeit haben werde, Teil unserer Privatbank zu werden. Ich habe mich früh mit Banken und mit Familienunternehmen auseinandergesetzt und meinen Lebensweg auf das ausgerichtet, was ich jetzt tue und lebe.

Ihr Weg war also immer klar?

JB: Ja, eigentlich schon. Natürlich habe ich mich immer wieder hinterfragt: Will ich das wirklich? Will ich das aus eigener Motivation?

Und?

JB: Ich habe immer wieder gemerkt, dass mich der vorgezeichnete Pfad erfüllt. Wer hat schon wie ich das Privileg, gleichzeitig zwei spannende Hüte zu tragen? Ich bin Unternehmer und Bankier. Ich darf unser Unternehmen mitführen und mitgestalten. Gleichzeitig darf ich Kundinnen und Kunden in ihren finanziellen Belangen betreuen. Beides sind für mich extrem erfüllende Aufgaben.

«Ich bin eine One-Man-Show mit einer ganzen Armee von Freelancern.»

Fabio Marchesin

ANZEIGE

MME | | |
Legal | Tax | Compliance

Mit sicherer Hand die Steuern steuern.

Klarer Kurs durch komplexe Sachverhalte.

The MME way
Der feine Unterschied

www.mme.ch

Sind es Aufgaben, die Hand in Hand gehen? Oder zwei unterschiedliche Welten?

JB: Für mich geht es Hand in Hand. Aber es sind unterschiedliche Rollen: als Berater meiner Kundinnen und Kunden und als Unternehmer, der wie ein Verwaltungsrat langfristige, strategische Themen behandelt.

Wie fühlt man sich als jüngster Privatbankier im Land?

JB: Wahrscheinlich geht es mir ähnlich wie dem jüngsten Berufsfischer auf dem Zürichsee. Es gibt nicht mehr viele, und richtige Bankiers gibt es auch nicht mehr viele.

Viele wie Fabio Marchesin gibt es auch nicht. Herr Marchesin, wie ist aus Ihnen Finanzfabio geworden?

Fabio Marchesin (FM): Als es darum ging, eine Lehre zu machen, hat mir mein Grossvater gesagt, auf der Bank, bei der Versicherung oder im Immobiliengeschäft verdiene man Geld. Ich solle mir dort was suchen.

Und Sie haben auf den Nonno gehört?

FM: Ja. Ich durfte bei einer Versicherung eine kaufmännische Lehre machen, eine gute Lehre, wie ich finde. Dann habe ich eine Weiterbildung zum Finanzplaner angehängt. Und als ich dann noch den Finanzplanungsexperten machen wollte, wurde es für mich in der Schule dann doch sehr kompliziert.

Sie wurden zum Aussteiger?

FM: Ich setzte mir in den Kopf, Barkeeper zu werden. Ich machte eine sechswöchige Ausbildung und fuhr dann in die Ferien.

Und jetzt kommt sie, die Wende, oder?

FM: Genau. In jenen Ferien habe ich das Buch «Rich Dad, Poor Dad» gelesen – eine Lektüre übrigens, die ich allen empfehle. Ich habe in diesem 18-Franken-Buch mehr über private Finanzen gelernt als in meiner ganzen Ausbildung, was ein bisschen tragisch ist. Aber ich dachte mir: So etwas Ähnliches könnte ich auch machen.

Doch es entstand ein Blog statt ein Buch.

FM: Ich habe einfach damit angefangen, Themen zum Sparen und Investieren aufzuschreiben. Mein Credo war und ist: möglichst einfach, sehr direkt, ohne Fremdwörter, in einfachem Deutsch. Das kam auf LinkedIn sehr gut an. Und ist immer grösser geworden.

Heute ist Ihr Podcast das Kernelement von Finanzfabio, richtig?

FM: Ja, die Podcasts werden von den meisten Leuten gehört. Wahrscheinlich, weil sie am meisten Mehrwert bieten. Ich habe eigentlich immer einen Gast, eine Expertin oder einen Experten. Und weil ich mit meinem Hintergrund als Finanzplaner gut in der Lage bin, Fragen und Nachfragen zu stellen, entsteht im Dialog eine gewisse Tiefe. Das wird geschätzt.

Wollen die Kids nicht vor allem Videos haben?

FM: Wir haben natürlich einen Channel auf Youtube. Aber der Fokus, das Herz, das ist der Podcast. Ich sage immer: Wenn der Podcast läuft, kann ich daraus auch Content für Youtube und diverse Social-Media-Kanäle generieren. Alles zahlt dann gegenseitig aufeinander ein, es befruchtet sich gegenseitig.

Und wie stelle ich mir die Organisation hinter Finanzfabio vor?

FM: Ich bin eine One-Man-Show mit einer ganzen Armee von Freelancern.

Was für eine Bank ist Rahn + Bodmer Co.?

JB: Wir sind rund zweihundert Mitarbeitende, geführt von fünf Partnern, die das Unternehmen besitzen und im Unternehmen aktiv sind. Es gibt uns seit 1750, dieses Jahr feiern wir unser 275-Jahr-Jubiläum, und wir verwalten gut 17 Milliarden Franken. Wir sind eine reine Privatbank.

Ein kleines, feines Traditionshaus. Wie kommt so ein Unternehmen 2025 zu neuen Kundinnen und Kunden?

JB: Das fragen wir uns auch immer wieder. Ich glaube, es läuft ganz ähnlich wie bei Fabio. Letztlich geht es um Vertrauen, um Glaubwürdigkeit. Wir gewinnen das Vertrauen von unseren Kundinnen und Kunden durch unsere Leistung. Und weil wir sie überzeugt haben, gewinnen wir neue Kundinnen

Finfluencer
Fabio Marchesin

ZUR PERSON

Finanzfabio

Fabio Marchesin (35) arbeitet als sogenannter Finfluencer. Bekannt ist er im Internet und auf Social Media als Finanzfabio. Er hat rund 11 000 Follower. Marchesin machte eine Lehre als Versicherungsfachmann und bildete sich zum Finanzplaner weiter. Heute ist er selbstständig.

Budget-App

Das jüngste Projekt von Fabio Marchesin ist der Aufbau einer Budget-App, die es erlaubt, sämtliche Bankbeziehungen an einem Ort zusammenzuziehen. Er konstruiert die App unter dem Namen Blue Budget zusammen mit Partnern.

und Kunden. Die bestehenden empfehlen uns, sie vertrauen uns mehr Geld an, sie bringen auch die Familienmitglieder zu uns, ihre Bekannten und Freunde. Im Kern ist es «word-of-mouth», Mund-zu-Mund-Propaganda.

FM: «Word-of-mouth», okay. Klar muss, wenn Leute über ihre Finanzen reden, irgendwann mal von Finanzfabio die Rede sein. Aber das reicht nicht. Ich muss die Leute erschlagen mit Content. Ich muss Content raushauen, bis ich fast nerve. Ich hause so eine Masse an Content raus, dass niemand mehr an mir vorbeikommt.

Masse ist matchentscheidend?

FM: Absolut.

Und Klasse?

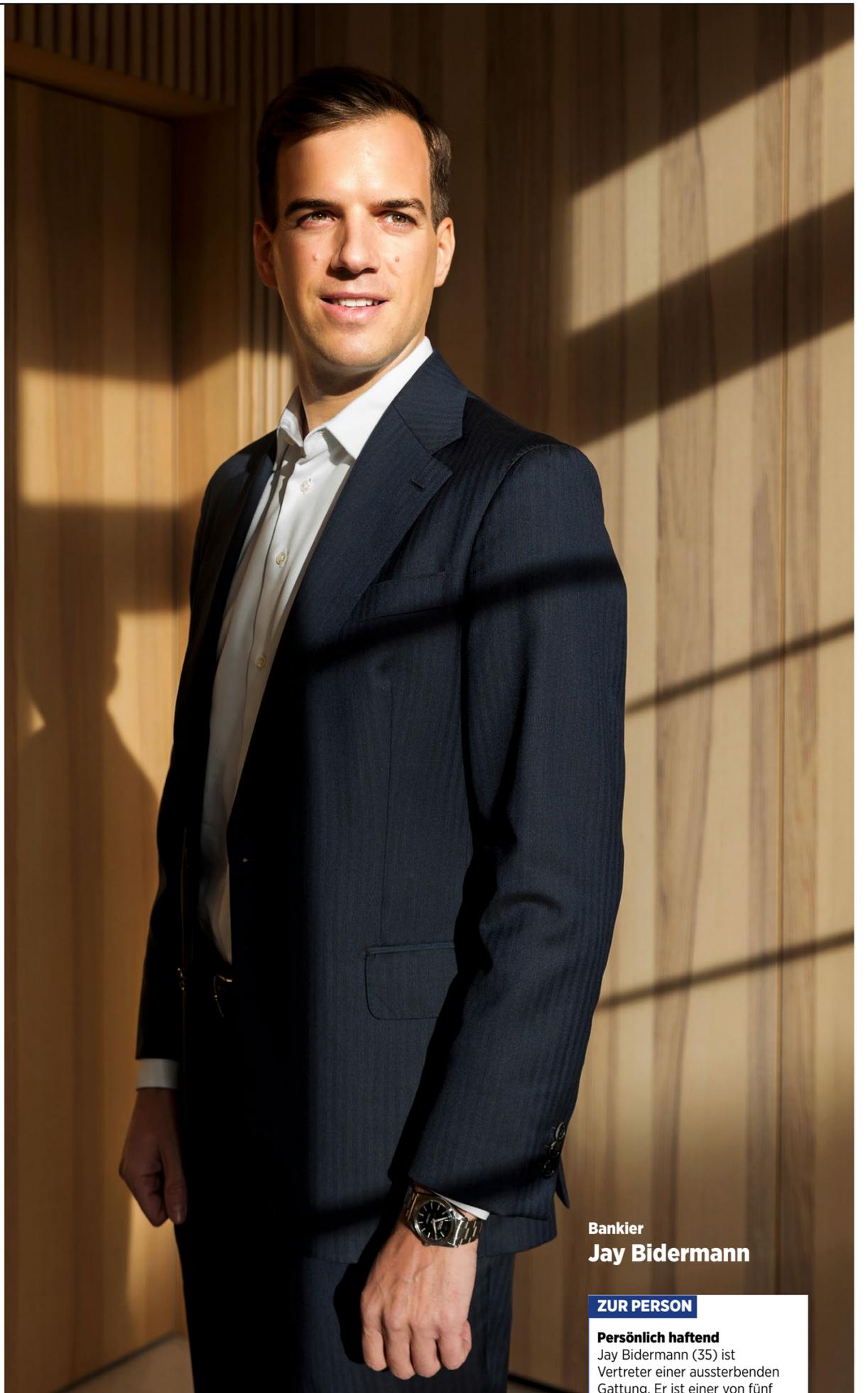
FM: Ich muss liefern, logisch. Was ich sage, muss Hand und Fuss haben. Die Leute vertrauen mir ja. Aber es geht auch darum, grösser zu werden und eine Community aufzubauen. Mein viralster Content bis jetzt war übrigens eine simple Strassenumfrage: Wie viel Geld hast du auf dem Konto?

Wie viele haben es Ihnen verraten?

FM: Es war mein härtester Arbeitstag. In vier Stunden haben wir um die 140 Leute gefragt. Und wir haben keine zwanzig Antworten bekommen. Aber es lohnt sich halt: Wir haben mit diesem einen Video rund 600 000 Aufrufe bekommen. Um so eine Reichweite zu generieren, müssten wir sonst ordentlich Budget in die Hand nehmen.

Was bewirken Sie als sogenannter Finfluencer?

FM: Wer mich hört, weiss danach mehr über Geld und darüber, wie man damit umgehen sollte.



**Bankier
Jay Bidermann**

ZUR PERSON

Persönlich haftend

Jay Bidermann (35) ist Vertreter einer aussterbenden Gattung. Er ist einer von fünf Partnern der Zürcher Privatbank Rahn + Bodmer Co. Mit seinem persönlichen Vermögen haftet er für die Bank und deren Kundinnen und Kunden. Bidermann ist der jüngste Privatbankier der Schweiz.

275 Jahre alt

Rahn + Bodmer Co. gibt es seit 1750. Die Bank hat rund fünftausend Kundinnen und Kunden und verwaltet ein Vermögen von rund 17 Milliarden Franken.

Erst Asien, dann Zürich

Nach seinem Bachelor in Banking and Finance an der ZHAW sammelte Bidermann Erfahrungen bei Grossbanken sowie bei einer Assetmanagementboutique. Weitere berufliche Stationen führten ihn nach Bangkok und Hongkong, bevor er 2016 bei Rahn + Bodmer Co. als Portfoliomanager einstieg.

Woran machen Sie das fest?

FM: Ich bekomme viel Feedback auf meine Sendungen, ich mache auch Live-Podcasts oder Events, an die dann 150 Leute oder mehr kommen. Und die erzählen mir, wie sie dank meinen Inhalten dies und das gemacht haben und so weiter. Ich habe jedenfalls das Gefühl, bezüglich Umgang mit Geld mehr zu bewegen als – sorry, Jay – ein Banker oder ein Politiker.

Ihr Konter, Herr Bidermann?

JB: Ich muss nicht kontern. Ich will aber festhalten, dass ich das Gefühl habe, ebenfalls viel zu bewegen bei unseren Kundinnen und Kunden. Nur ist das halt weniger öffentlich.

Mir ist es ehrlich gesagt ganz recht, dass sich Politiker und Politikerinnen nicht um meine persönlichen Finanzen kümmern. Sonst kommen eh nur höhere Steuern dabei raus.

«Wir haben Kundinnen und Kunden, die seit sechs Generationen bei uns sind.»

Jay Bidermann

FM: Okay, okay. Ich meine nur: Warum lernen wir in der Schule nichts – also wirklich nichts – zum Thema persönliche Finanzen? Die Politik könnte sich durchaus dafür einsetzen, mehr finanzielle Bildung in die Lehrpläne zu schreiben. Dann läge weniger Geld unnütz auf Sparkonten herum. Wer schnallt schon, dass praktisch unverzinsten 10 000 Franken in zwei Jahren immer noch 10 000 Franken sind, man damit aber weniger kaufen kann?

Wie bekommen Sie Feedback?

JB: Ganz direkt, wie Fabio. Wir haben etwa fünftausend Kundinnen und Kunden, die bei uns sind, zum Teil schon seit sechs Generationen. Das spricht für sich.

Absolut. Aber können Sie Ihre Kundinnen und Kunden auch mit einem guten Aktientipp begeistern?

JB: Natürlich gibt es manchmal ein Schulterklopfen, wenn wir mit den Kundinnen und Kunden einen Trade machen, der sich richtig gut auszahlt und den eben nicht alle auf dem Radar hatten. Aber das schönste Feedback für mich ist, wenn wir bei Erbschaften die ganze Familie am Tisch haben bei uns in der Bank. Das ist jeweils ein schwieriger Moment und umso schöner, wenn alle zufrieden nach Hause gehen nach einer Willensvollstreckung. Wir nehmen den Kundinnen und Kunden eine Bürde ab. Auch wenn wir zum Beispiel über Steuern reden. Nicht jeder kann in Sachen Finanzen eine Expertin oder ein Experte sein wie Fabio oder unsere Mitarbeitenden bei der Bank. Wir sorgen für Erleichterung.

FM: Gutes Stichwort, Jay. Viele sind mit ihren Finanzen überfordert, und das nervt sie. Sie wissen nicht, wie es geht. Sie

Fortsetzung auf Seite 12

Fortsetzung von Seite 11

mögen keinen Papierkrieg. Wenn ihnen aber mal jemand zeigt, wie easy es ist, am Anfang des Jahres alle Kontoauszüge in ein Couvert zu stecken und sie dann beim Ausfüllen der Steuererklärung wieder hervorzunehmen, dann geht alles besser, weil dann fast alles automatisch geht. Das treibt mich an: das Befähigen der Leute.

Herr Bidermann will den Leuten Arbeit abnehmen, und Finanzfabio sagt, wie sie es selbst machen können.

JB: Ich glaube, dass wir hier einen künstlichen Widerspruch aufbauen. Wir brauchen schlicht beides. Informierte Kundschaft und informierte Bürgerinnen und Bürger.

FM: Das wird nichts mit dem Gegensatz zwischen uns ... Wir sind langweilige Gegner.

Das haben jetzt Sie gesagt. Aber das Thema ist schon relevant. Schaden Sie einander in Ihren Rollen und Funktionen oder befruchten Sie sich?

JB: Ich kenne Fabio schon länger. Und mir gefällt, was er macht. Inhaltlich ist der Content gut, finde ich. Und das sage ich, weil er meinen Werten als Bankier und unseren Werten als Privatbank entspricht. Ich bin dankbar, dass es Leute gibt wie dich, Fabio. Weil Finanzfabio unabhängig ist. Weil Fabio Leute dazu motiviert, sich mit den eigenen Finanzen zu beschäftigen. Er macht die Vorarbeit für mich. Ich habe als junger Bankier häufig Sitzungen mit der jüngeren Generation von Kundinnen und Kunden. Und da fange ich oft an mit Themen, die du, Fabio, in deinen Beiträgen thematisierst. Alle, die über Finanzen Bescheid wissen, wissen, dass sie investieren müssen. Und das sind potenzielle Kundinnen oder Kunden von mir.

FM: Ich sehe das ähnlich. Viele haben einfach zu viel Geld auf irgendwelchen Konten rumliegen. Die müssen nicht gleich alle zu einer Privatbank. Aber sie müssen wissen, wie sie mit ihrem Geld etwas anfangen können.

Privatbanken gelten als Institute, die sich nur für sehr vermögende Menschen eignen. Wie viele Millionen muss man haben, um bei Rahn + Bodmer Co. zu landen?



Bankier und Finfluencer

Jay Bidermann (links) betreut Familien, die seit sechs Generationen bei Rahn + Bodmer Co. sind. Fabio Marchesin sorgt dafür, dass der Nachwuchs das Investieren lernt.

«Man sollte als Investor früh mal ordentlich aufs Maul fallen.»

Fabio Marchesin

JB: Wir ziehen keine exakte Grenze. Wir schauen vor allem darauf, was wir zusammen mit einer Kundin oder einem Kunden erreichen können, wo das Potenzial liegt. Wir haben sehr vermögende Kundschaft, und wir haben Kundinnen und Kunden, die man in der Schweiz wahrscheinlich nicht als reich bezeichnen würde. Unsere Bank und unsere Kundinnen und Kunden müssen zueinander passen.

Wenn es passt, nehmen Sie auch Leute mit 200 000 Franken?

JB: Wer so viel hat, hat definitiv Potenzial, ja.

Herr Marchesin, Sie werden jeden Tag sicher zimal gefragt, wie man investieren soll.

FM: Ja, werde ich. Aber ich sage den Leuten nicht, was sie genau mit ihrem Geld machen sollen. Ich empfehle keine Aktien oder ETFs oder so. Ich betreibe finanzielle Bildung. Dort fängt es an. Verstehst du, wie der Markt funktioniert? Verstehst du, wie viel Geld du einsetzen darfst, ohne ein Problem zu haben, wenn der Markt fällt? Wie du schlussendlich investierst, ergibt sich daraus.

Kein Geheimtipp, wie ich reich werde?

FM: Sorry, nein.

Da sind Sie, Herr Bidermann, konkreter, nehme ich an.

JB: Wäre ich in der Modebranche unterwegs, wäre ich wohl ein Massschneider. Ich analysiere spezifische Bedürfnisse und unterbreite konkrete Lösungen. Massgeschneidert, individuell.

Also nicht bloss einen Weltaktien-ETF?

JB: In der Regel nicht. Aber eben: Es kommt darauf an. Wer zum Beispiel in bestimmte Themen oder Länder investieren will, ist vielleicht mit einem ETF gut bedient. Wir aber machen individuelle Vorschläge, nachdem wir wissen, was die Kundin oder der Kunde will.

FM: Ich bin schon happy, wenn die Leute überhaupt anfangen, zu investieren. Das ist schon ein Riesenschritt in die richtige Richtung. Dass man überhaupt investiert, das ist die wichtigste Erkenntnis in einem finanziellen Leben. Und man sollte als Investor früh mal ordentlich aufs Maul fallen.

Warum?

FM: Sobald man mal angefangen hat mit dem Investieren, wird man in der Regel risikofreudiger. Und setzt Geld in den Sand. Je früher in einer Investorenkarriere das passiert, desto besser. Erstens: Es passiert mit wenig Geld. Zweitens: Du kannst dich hinterfragen. Drittens: Du hast hoffentlich noch viel Zeit, um den Verlust wieder aufzuholen. Schliesslich gibt es ja noch das achte Weltwunder, den Zinseszins.

Ich kann nicht zwei Finanzprofis am Tisch haben und unseren Leserinnen und Lesern deren konkrete Anlagetipps vorenthalten. Also: Welche Aktie interessiert Sie gerade besonders, Herr Bidermann?

JB: Es kommt wirklich immer darauf an, was die Kundin oder der Kunde will. Persönlich gefällt mir derzeit Sika sehr gut. Die Firma ist globale Marktführerin in der spezialisierten Bauchemie, mit starkem Wachstum und hohen Kapitalrenditen. Das mögen wir immer.

Und wie ist es bei Ihnen, Herr Marchesin?

FM: Ich kaufe wöchentlich Bitcoin. Gerade ist der Push reingekommen, der mich daran erinnert.

Ihre «famous last words»?

FM: Kümmert euch um euer Geld und redet über Geld.

JB: Wir in der Schweiz leben an einem schönen Ort, der über sehr gute Finanzexpertinnen und Finanzexperten verfügt. Das sollten wir alle nutzen.

ANZEIGE



MONDOVINO
Wein nach Deinem Geschmack.

WALLIS AOC
HUMAGNE ROUGE EN PRAZ
LA RODELINE 2023, 75 CL

.....

27.95 (10CL = 3.73)

FRIULI DOP
PINOT GRIGIO PUIATTI
2023, 75 CL

.....

16.95 (10CL = 2.26)



BROUILLY AOC
WHOLE LOTTA LOVE
L'ÉPICURIEUX 2020, 75 CL

.....

29.95 (10CL = 3.99)



En Praz, Humagne rouge
la Rodeline

Highlights aus dem Mondovino-Sortiment

Exklusiv online erhältlich:
mondovino.ch/highlights



Für mich und dich.

Preis- und Jahrgangsänderungen sind vorbehalten.
Coop verkauft keinen Alkohol an Jugendliche unter 18 Jahren.