



IVO ROOS

GESCHÄFTSFÜHRER,  
VERWALTUNGSRAT  
UND PARTNER

Für Ivo Roos liegt das Erfolgsgeheimnis von Asset Management Partners AG (AMP) im Konzept «von Unternehmern für Unternehmer». Was er damit meint, und wie er sich persönlich in Form hält, erzählt er im Gespräch.

***Ivo Roos, wie erklären Sie einem siebenjährigen Kind, was AMP macht?***

Das ist eine gute Frage. Der Einfachheit halber würde ich unsere Leistungen in zwei Aufgaben teilen: Erstens, wir hören unseren Kunden gut zu, um genau zu verstehen, was ihr Anliegen ist, das es ihren Bedürfnissen gemäss umzusetzen gilt. Zweitens legen wir das Geld des Kunden so an, dass er am Ende mehr hat. Das immer im Bewusstsein, dass dieses Geld hart erarbeitet ist. So würde ich unsere Arbeit auf einfache Art beschreiben. Ob ein siebenjähriges Kind das verstehen würde, weiss ich allerdings nicht. (lacht)

***Das tönt so, als ob Sie sehr gerne für AMP arbeiten würden. Warum ist das so?***

Tatsächlich mag ich meinen Job sehr. Das Schöne an der AMP ist, dass diese nicht nur mein Arbeitgeber ist, sondern ich selber daran beteiligt bin. Hier bin ich nicht einfach Angestellter, sondern Unternehmer. Ich trage viel Verantwortung, habe aber grosse Entscheidungsfreiheiten. Und es macht mir Freude, Kunden gute Dienstleistungen anzubieten. Das tun wir hier.

***Könnten Sie das anderswo nicht?***

Nicht im gleichen Mass. Bei uns steht tatsächlich der Kunde, das Kundeninteresse im Vordergrund. Wir funktionieren nicht nach einem Standardmodus, sondern bieten massgeschneiderte Anzulösungen an. Dadurch sind wir kreativer als andere Anbieter. Das macht unsere Arbeit spannender, aber auch anspruchsvoller. Jeder Tag ist anders, weil die

Kundenbedürfnisse ganz unterschiedlich sind.

***Was zeichnet AMP sonst noch aus?***

Wir nennen es das «Unternehmer-Gen». Wir sind

kein Manager-Betrieb, sondern inhabergeführt. Und da viele unserer Kunden ebenfalls Unternehmer sind, verstehen wir, worum es ihnen geht.

Hinzu kommt die absolute Transparenz. Wir haben zwei leicht verständliche Gebührenmodelle. Seit 1996 verzichten wir konsequent auf Retrozessionszahlungen, alle Rabatte geben wir direkt unseren Kunden weiter.

«ES MACHT MIR FREUDE,  
KUNDEN GUTE  
DIENSTLEISTUNGEN  
ANZUBIETEN.  
DAS TUN WIR HIER.»



«WIR BIETEN  
ABSOLUTE  
TRANSPARENZ.»



Und dank unserer nach wie vor engen Verbindung zur Partners Group haben wir Zugang zu den Privaten Märkten. Das eröffnet uns und unseren Kunden sehr viele attraktive Anlagevarianten mit nachhaltig guten Renditeaussichten und einer tiefen Volatilität.

**Aus Ihren Antworten spricht viel Leidenschaft für das, was Sie tun. Woher nehmen Sie die Energie für die tägliche Arbeit?**

Ich treibe zum Ausgleich viel Sport: vor allem Rennrad und Mountainbike fahren und Bergsteigen. Ich bin gerne in der Natur und verbringe Zeit mit meiner Familie. Manchmal ziehe ich mich auch ganz zurück und schöpfe daraus wertvolle Energie.

«WIR SIND KEIN  
MANAGER-BETRIEB,  
SONDERN  
INHABERGEFÜHRT.»

**Und was würden Sie tun, wenn Sie nicht in der Vermögensverwaltung tätig wären?**

Mich in sozialen Projekten engagieren, etwa zugunsten von Ernährung oder Bildung von Kindern in armen Regionen. Leuten eine Zukunft ermöglichen, in Nachhaltigkeit investieren – ich kann mir gut vorstellen, so etwas später einmal als Haupttätigkeit zu machen.

**Ganz zum Schluss: Welcher Satz begleitet Sie durchs Leben?**

Da kommt mir ein Zitat des verstorbenen Schauspielers Siegfried Lowitz in den Sinn: Charakter ist das, was man hat, wenn keiner zuschaut.