

Sportsgeist und fundierte Bildung

Andreas Moser Vom Banklehrling zum Executive Director – sein Weg ging über eine Berufslehre zum FH-Studium und einem MBA.

MIRJAM OERTLI

Chef werden bei einer Bank: Schon als Teenager hatte Andreas Moser dieses Ziel. «Es muss eine Art kindliche Faszination für Geld gewesen sein», lacht er. «Wenn ich Begriffe hörte wie «Finanzmärkte», «Aktien», «Unternehmensbewertungen», fand ich das einfach aufregend.» So war nie eine Berufsberatung nötig gewesen, um zu wissen, dass eine kaufmännische Lehre bei der Bank das Richtige für ihn ist. Und bald schon trat er seine berufliche Laufbahn bei der UBS an, die damals noch Schweizerische Bankgesellschaft (SBG) hiess.

Je mehr er von der komplexen Thematik der Finanzbranche mitbekam, umso mehr faszinierte ihn dieser kleine Kreis von Leuten, die sich wirklich auskennen: «Man braucht sehr viel Wissen, um sich in der Branche wohlfühlen.» Auch das kompetitive Umfeld sprach ihn an. Nicht das «Ellenbögen», das es halt auch gebe. Mit Qualität wolle er auftrumpfen und mit Sportsgeist.

Qualität, Sportsgeist – und eine fundierte Aus- und Weiterbildung: Dies die Zutaten, die er als zentral betrachtet für seinen Weg zum Executive Director, der er heute, mit 35 Jahren, ist. Seine Funktion: Desk Head Global Financial Intermediaries, eine klingende Bezeichnung. Sie steht für die Leitung eines 13-köpfigen Teams, das unabhängige externe Vermögensverwaltungsfirmen betreut, die für ihre Kunden UBS-Anlagen kaufen. Dass Moser sich damals nicht bei irgendeiner Bank, sondern bei der grössten um die Lehre beworben hatte, weiss er heute zu schätzen. «Man hat ein riesiges Powerhaus im Rücken. Mich reizt es, diese Power gemeinsam mit dem Team zu übersetzen in

eine Topleistung für unsere Kunden – und damit auch für deren Kunden.»

Ein Schritt nach dem anderen

Seine eigene Power muss Moser schon als Teenager gezielt eingesetzt haben. So wurde er nach der Lehre in ein UBS-internes Nachwuchsförderprogramm aufgenommen. Dieses verhalf ihm zu verschiedenen Einsätzen innerhalb der Bank, zum Beispiel auch zu einem dreimonatigen Aufenthalt in London sowie zur Berufsmaturität. «Sie nennen es Kaderschmiede», so Moser, «weil das «Package» einen auf die Fachhochschule vorbereitet.» Der nächste logische Schritt also: Das FH-Studium Betriebsökonomie mit Ausrichtung Banking & Finance an der ZHAW in Winterthur. «Ein Schritt übrigens, den auch heute noch viele meiner jüngeren Kollegen tun», so Moser. Auch nach dem Studium durfte er wieder von einem UBS-internen Förderprogramm profitieren. Dank diesem konnte er – sein Traum – für sechs Monate nach New York zur UBS Investment Bank.

Danach führte ein Schritt auf der Karriereleiter weiter zum nächsten. Auch dank einem grösser gewordenen internen Netzwerk. Als Devisenspezialist deckte er bald eigene Bereiche ab, nun im UBS Wealth Management – und muss sich bewährt haben: Mit 31 Jahren übernahm er seine erste Leitungsfunktion als Director. Vor kurzem nun wechselte er zum aktuellen Team als Executive Director. Letztes Jahr absolvierte er zudem – neben dem in der Branche angesehenen «Chartered Financial Analyst»-Zertifikat (CFA) – den Executive MBA der Uni Bern und der William E. Simon School of Business in Rochester, USA.

So wurde Moser vom KV-Lernenden zum Executive Director: Auf dem klassischen Weg einer Berufslehre mit Berufsmaturität, anschliessendem FH-Studium und späterem MBA. Dass er dereinst vielleicht noch doktorieren möchte, sagt er als Witz – den man ihm allerdings nur halb abkauft – und als Lob für die Durchlässigkeit des Schweizer Schulsystems. «Viele sprechen vom dualen System. Auf mich wirken die vielen Möglichkeiten eher multilateral.»

Auch rückblickend erachtet Moser seine Berufslehre als Topstart. «Man lernt die Arbeitswelt früh kennen und gewinnt ein Verständnis für Prozesse. Auch weiss man bald, wie Aufgaben anzupacken sind, und muss früher Verantwortung übernehmen.» Den Mehrwert seines FH-Studiums empfindet er darin, dass es auf bereits Gelerntem aufbaute und ihm beibrachte, Dinge zu vernetzen. Beim Executive MBA wiederum seien die Diskussionen um spannende Praxisfälle mit anderen erfahrenen Direktionsleuten aus allen Branchen im Vordergrund gestanden.

Geduld haben und Gas geben

Ein Macher sei er, so Moser. Als Erfolgsmenschen dagegen möchte er sich nicht bezeichnen. «Auch wenn es so wirkt, als sei immer alles glatt gelaufen.» Er habe auch

Rückschläge einstecken müssen. Die CFA-Prüfung bestand er beispielsweise nicht auf Anhieb. Auch verliefen Beförderungen nicht immer, wie er es sich wünschte. «Was mir in solchen Situationen hilft, ist Geduld. Und gleichzeitig, weiterhin Gas zu geben.»

Vielleicht ist es die Tatsache, dass er sich immer anerkannt und gefördert fühlte, dass er der UBS bereits über 17 Jahre treu geblieben ist. «Wäre ich mein eigener Karriereberater, würde ich mir raten, einmal die Bank zu wechseln.» Es bestehe vielerorts der Eindruck, eine Bankkarriere sei nur mit Wechseln möglich. Wenn er zeigen kann, dass es auch anders geht, freut ihn das.

Chef einer Bank zu sein, eines seiner Kindheitsziele, hat er erreicht. Doch es gab noch ein zweites: Ein guter Vater zu sein. An dessen Umsetzung arbeitet er nun. Vor drei Monaten ist er Vater einer Tochter geworden. So ist erst einmal eine Weiterbildungspause angesagt, der Fokus aufs Private gerichtet. Beruflich will er zunächst – auch wenn er dies keinesfalls als «Altersgewohnheit» verstanden haben will – auf Bestehendem aufbauen, die Kunden einfach «happy» machen.



Der Ambitionierte

Name: Andreas Moser

Funktion: Executive Director, UBS

Alter: 35

Wohnort: Pfäffikon ZH

Familie: Verheiratet, ein Kind

Ausbildung: Primar- und Sekundarschule in Pfäffikon ZH; Kaufmännische Berufslehre bei der UBS in Zürich; Berufsmaturität für Erwachsene an der KV Zürich Business School; FH Betriebsökonomie, Banking & Finance, an der ZHAW in Winterthur; Executive MBA an der Universität Bern und der William E. Simon School of Business in Rochester, USA; Chartered Financial Analyst