

GLOBAL CUSTODY ZWISCHEN ANFORDERUNGEN UND PROFITABILITÄT

RETO BARBARITS

Der vorliegende Beitrag beleuchtet die Dienstleistung Global Custody, die insbesondere für Anbieter von Anlage-lösungen von grosser Bedeutung ist. Die B2B-Redaktion unterhielt sich diesbezüglich mit Reto Barbarits, der diesen Bereich bei Pictet leitet und seit vielen Jahren in diesem Segment aktiv ist.

Reto Barbarits, was sind aktuell die besonderen Herausforderungen im Bereich Global Custody?

Neben der fortschreitenden Technologisierung der operativen Abläufe sind Daten und ihre Verarbeitung das zentrale Thema. Grosse institutionelle Anleger haben vermehrt ein Interesse, die Rohdaten ihrer Vermögenswerte zu erhalten. Diese Rohdaten reichern sie dann selber an und nutzen sie für Auswertungen, fürs Risikomanagement oder für ganz spezifische Berichte. Hierzu werden vermehrt spezielle Schnittstellen – Stichwort: API Application Programming Interface – zwischen der Bank und ihrem Kunden benötigt. Es wird also eine Verlagerung von verarbeiteten Daten, also etwa Reportings, hin zu Rohdaten stattfinden, was eine hohe

Datenqualität mit rascher Verfügbarkeit und ein gutes Schnittstellenmanagement mit allen Dienstleistern auf Seiten des Global Custodians voraussetzt. Gleichzeitig wird von den Kunden aber auch erwartet, dass wir unsere Fähigkeiten im Reporting weiter ausbauen.

Wie kann man sich in diesem Markt von seinen Mitbewerbern heutzutage unterscheiden?

Es klingt vielleicht etwas langweilig, aber Ausgangspunkt bleibt für Pictet immer die sichere Verwahrung von Vermögenswerten unserer Kunden. Dafür sind eine hohe Eigenkapitalquote, striktes Risikomanagement sowie keine Investmentbanking-Aktivitäten für uns essenzielle Voraussetzungen. Die Finanzstärke unserer Gruppe wird von FitchRatings und Moody's Investors Service seit Jahren bestätigt. Sie erteilen der Gruppe seit 2005 bzw. 2009 einige der höchsten Ratings in der heutigen Bankenwelt. Nur wenn ich als Kunde sicher bin, dass meine Bank meine Vermögenswerte langfristig sicher verwahrt und ich jederzeit darauf zugreifen kann, kann ich mich mit ruhigem Gewissen voll und ganz der Generierung von positiven

Renditen zuwenden. Das haben auch die jüngsten Ereignisse im Markt wieder einmal gezeigt.

Wie sieht das Angebot von Pictet in diesem Markt aus?

In strategischer Hinsicht offeriert Pictet mit einem dezidierten Geschäftsbereich «Asset Servicing» die ganze Palette von Dienstleistungen aus einer Hand – so etwa Global Custody, Fondsadministration, Depotbank und Fondsleitungsfunktion sowie Dienste für unabhängige Vermögensverwalter. Wenn zum Beispiel ein Global-Custody-Kunde einen eigenen Fonds auflegen möchte, dann können wir alles, was es dazu braucht, aus einer Hand anbieten. Ich denke da an Depotbank-Services, an die Fondsadministration oder auch die Rolle der Fondsleitung. Dies ist für unsere Kunden sehr effizient, da das Kontrollieren und Handhaben von mehreren Schnittstellen wegfällt.

Wie sieht es mit der kritischen Grösse aus? Die grössten Custodians verwahren mehrere Milliarden an Vermögen. Wie besteht man am Markt als mittelgrosser Player?



Das ist eine Frage der strategischen Ausrichtung. Grundsätzlich gibt es zwei Ausprägungen: Entweder ich konzentriere mich auf grosse Vermögenswerte und standardisierte Dienstleistungen oder ich setze mehr auf massgeschneiderte Lösungen, auch für mittlere und kleinere Vermögenswerte. Als Anbieter muss ich mich über kurz oder lang für einen Ansatz entscheiden. Alles für jeden zu sein, funktioniert auf Dauer nicht. Wir haben uns für die zweite Option entschieden und verfolgen klar einen Boutique-Ansatz mit massgeschneiderten Lösungen in allen Bereichen, vom Reporting über Steuerrückforderungen bis hin zur Kundenbetreuung. Dabei streben wir eine hohe Qualität der Dienstleistungen an. Das heisst nicht, dass wir nicht auch sehr grosse Kunden haben, im Gegenteil. Grösse per se ist bei uns aber keine Voraussetzung, um Kunde zu werden. Wichtiger scheint uns, dass wir mit unseren Kunden die gleichen Werte teilen und langfristige Partnerschaften eingehen können.

Wie schafft man als Anbieter den Spagat zwischen steigenden Kundenanforderungen und Profitabilität?

Der Druck auf die Margen ist eine tägliche Realität. Wie in anderen Branchen auch, besteht eine Lösung in der Automatisierung von Prozessen. In einem zweiten Schritt folgt die Digitalisierung. Dies betrifft vor allem die internen Abläufe wie Corporate Actions, Verbuchungen oder Datenextraktion aus Dokumenten. Ein anderes Beispiel sind modulare Dienstleistungen. Kunden wünschen, dass sie das Reporting aus verschiedenen Bausteinen selber zusammenstellen können. Grafiken bieten wir nicht mehr automatisch nur in fertigen Reportings an, diese können nun auch direkt in unserem Tool generiert werden. Diese Lösungen verringern den Aufwand in unserem Reporting-Team, bei gleichzeitig grösserem Angebot und Flexibilität für den Kunden.

Künstliche Intelligenz ist in aller Munde, sehen Sie konkrete Anwendungen im Bereich Global Custody?

Wir setzen innerhalb der Gruppe bereits auf KI, zur Zeit hauptsächlich zu Produktivitätszwecken und zur Unterstützung der Mitarbeiter, etwa um Informationen zu erschliessen, die nur schwer zugänglich sind. Unsere Modelle werden stän-

dig weiterentwickelt und verbessert, und wir testen kontinuierlich neue Einsatzfelder. Wir wollen unseren Mitarbeitenden die besten verfügbaren Modelle anbieten, mit möglichst aktuellem Wissen. Die Implementierung erfolgt aber erst, sofern es wirklich einen internen Nutzen oder einen direkten Nutzen für den Kunden bringt. Dies ist uns wichtig.

Reto Barbarits

Head of Institutional Client Relationship Management bei Pictet Asset Services, Zürich.

