



CHALLENGES IM CUSTODY BUSINESS

FLORIAN ASCHWANDEN

Der vorliegende Beitrag beleuchtet das Global Custody der Zürcher Kantonalbank, die sich in den letzten Jahren zu einem bedeutenden Anbieter für Schweizer Private Label Funds etabliert hat und beim Global Custody Herausforderungen durch technologische, regulatorische und marktbezogene Entwicklungen erfolgreich meistert. Die B2B-Redaktion kontaktierte Florian Aschwanden für ein Gespräch.

Florian Aschwanden, die ZKB hat im umkämpften Custody Business einen erfolgreichen Weg eingeschlagen.

Wo sehen Sie die wichtigsten Herausforderungen zurzeit?

Die Welt befindet sich in einem stetigen Wandel. Informationen sind jederzeit und überall verfügbar, Social Media und Technologien wie AI/KI entwickeln eine Dynamik und Geschwindigkeit, die kaum kontrollierbar ist. Diese Entwicklungen

bringen sowohl Risiken als auch neue Investitionsmöglichkeiten und Chancen mit sich. Diese und weitere Faktoren stellen unsere Kunden und uns als Global Custodian kontinuierlich vor neue Herausforderungen.

Global Custody: Ein Geschäftsmodell mit Zukunft?

Definitiv ja! Der technologische Wandel, insbesondere Blockchain-Technologien,

bietet erhebliche Chancen. Diese Technologien helfen, den eben beschriebenen Herausforderungen und Chancen mit neuen Produkten und Dienstleistungen zu begegnen und diese optimal zu nutzen. Genau hier setzt das Geschäftsmodell des Global Custodian an: Es bietet den Kunden eine agile und adaptive Plattform, welche sich kontinuierlich weiterentwickelt sowie den Anforderungen, Risiken und Chancen anpasst.

Richten wir den Blick auf die ZKB: Welche Strategie verfolgt Ihr Haus als Dienstleister für das Asset Management?

Unsere Aufgabe als Global Custodian besteht darin, unseren Kunden die Mittel und Wege zur Verfügung zu stellen, um deren Herausforderungen und Chancen zu meistern. Wir sehen uns als Tor zur Anlagewelt, quasi das Fundament des «Anlage-Hauses». Unsere Infrastruktur und Prozesse machen den Unterschied. Der Ausbau und die Weiterentwicklung der IT-Systeme ist ein fortlaufender Prozess, den wir gemeinsam mit unseren Kunden gestalten. Das institutionelle Geschäft, zu dem auch das Global Custody zählt, leistet oft Pionierarbeit.

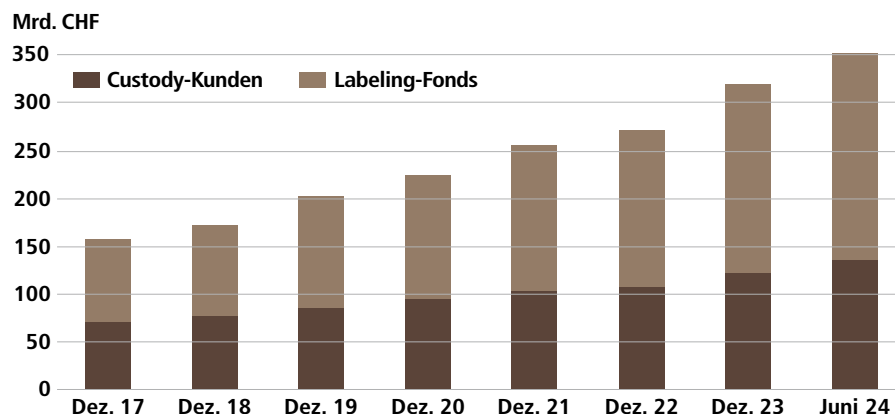
Was braucht es für den Erfolg?

Eine agile Organisation, das strategische Commitment zum Global Custody und ausreichend Ressourcen innerhalb der Bank sind sicherlich die Grundpfeiler. Ich vergleiche das Global Custody oft mit «einer Bank in der Bank». Unsere Kunden nutzen das volle Spektrum der Wertschöpfungskette – und dies jeweils als massgeschneiderte Lösung für deren spezifisches Setup.

Was gehört spezifisch zum Angebot?

E-Tools, Schnittstellen in die IT-Systeme des Kunden, Digital Assets, individuelle Investment Reportings und Compliance Monitoring gehören dazu, wie auch Fondslösungen mit spezifischen Merkmalen. Bei Einanlegerfonds etwa konnten wir einem Kunden ermöglichen, direkte Repo-Geschäfte über die SNB-Plattform

Assets under Custody der Zürcher Kantonalbank



zu tätigen, um die Assets und Barmittel optimal zu bewirtschaften.

Wie steht es um die Anforderungen im Bereich ESG?

Gerade im Nachhaltigkeits-Bereich ist viel in Bewegung. Ich spreche jetzt aber nicht von spezifischen Anlageprodukten, sondern von regulatorischen Bestrebungen und aus Compliance-Sicht. Auch hier sind wir ständig bestrebt, unseren Kunden als unabhängiger Global Custodian Dienstleistungen anzubieten, welche diesen Anforderungen gerecht werden – sei es über unseren Nachhaltigkeitsreport, vielfältige Compliance-Überwachungen bis zur individuellen Umsetzung in einem Fondsgefäss.

Diesen Sommer hat die ZKB einen führenden Anbieter im Investment Reporting übernommen.

Richtig. Es handelt sich um die Complemeta AG. Es ist ein wichtiger Meilenstein in unserer Asset-Servicing-Strategie und stellt ein klares Bekenntnis zum institutionellen Geschäft dar. Die Anlagewelt wird immer komplexer und schneller. Als Global Custodian muss man neue Technologien und Asset Services vereinen und diese den Kunden bedürfnisgerecht zur Verfügung stellen. Unsere Ambition besteht darin, den Custody-Markt in der Schweiz mitzuprägen und den Finanzplatz zu stärken. Dabei gilt es innovativ zu sein und Technologien optimal einzusetzen.

Florian Aschwanden

Leiter Custody
Sales & Development
bei
der Zürcher
Kantonalbank,
Zürich.

