

«Die Bedürfnisse zweier Pensionskassen können sehr unterschiedlich sein»

Institutionelle Kunden sind für die Privatbank Notenstein von strategischer Bedeutung und bilden neben den Privatkunden Schweiz und Privatkunden International eines der drei Geschäftsfelder. Patrick Revey, Leiter Institutionelle Kunden Schweiz, gibt einen umfassenden Überblick über die Dienstleistungen von Notenstein und aktuelle Entwicklungen im Bereich institutioneller Anleger.



Interview mit Patrick Revey

Leiter Institutionelle Kunden Schweiz
Notenstein Privatbank AG

PRIVATE: Herr Revey, was zeichnet die institutionellen Kunden von Notenstein aus und welche Kundengruppen betreuen Sie in diesem Bereich?

Revey: Im Gegensatz zu Privatkunden, die wie Sie und ich natürliche Personen verkörpern, sind institutionelle Kunden juristische Personen, für die wir einen Teil oder das Gesamtvermögen verwalten. Unsere Kunden sind hauptsächlich Pensionskassen, Versicherungen, Stiftungen, Firmen mit strategischen Anlagereserven und öffentlich-rechtliche Einrichtungen.

Nehmen wir das Beispiel einer Pensionskasse. Für jeden Versicherten verwaltet die Pensionskasse das Vorsorgekapital mit ganz präzisen Zielen. Eines dieser Ziele besteht darin, dem Versicherten ab seiner Pensionierung und bis an sein Lebensende eine Altersrente auszuzahlen. Um derartige

Leistungen garantieren zu können, werden spezifische Vermögensverwaltungskompetenzen benötigt. Dies ist der Grund, weshalb uns Pensionskassen für ihre Vermögensverwaltung beauftragen.

PRIVATE: Seit Januar ist die Notenstein Privatbank im 100%igen Besitz von Raiffeisen Schweiz. Wie haben ihre institutionellen Kunden auf die Übernahme von Notenstein durch Raiffeisen reagiert?

Revey: Unsere institutionellen Kunden haben sehr gut auf diese Übernahme reagiert. Dies aus mehreren Gründen: Erstens haben sie verstanden, dass sowohl auf personeller Ebene wie auch in Anbetracht der Anlageprozesse eine absolute Kontinuität gewährleistet ist. Die Kunden werden heute durch dieselben Kundenberater betreut wie vor der Übernahme, und ihre Portfolios werden weiterhin durch dieselben Teams verwaltet. Diese Kontinuität wurde bekräftigt durch die Tatsache, dass wir nun zu einer Bankengruppe gehören, die einerseits die drittgrösste der Schweiz ist und andererseits über eine solide Bilanz mit Moody's Rating Aa2 verfügt.

PRIVATE: Wie haben sich die institutionellen Assets von Notenstein seit der Übernahme durch Raiffeisen entwickelt?

Revey: Wir konnten unsere institutionelle Kundenbasis in diesem Jahr um mehrere Hundert Millionen Schweizerfranken verstärken. Ein Teil dieser Erhöhung konnte durch gezieltes Ausnutzen von Synergien mit unserem Mutterhaus Raiffeisen erreicht werden.

PRIVATE: Die Tatsache, dass die meisten Arbeitnehmer in der Schweiz bei einer

Pensionskasse versichert sind, zeigt auf, wie gross dieser Markt ist. Können Sie uns einige Eckwerte geben?

Revey: In der Schweiz gibt es momentan ca. 2'300 Pensionskassen, welche ein Gesamtvermögen von rund 700 Milliarden Franken verwalten. Dieses Gesamtvermögen ist jedoch sehr ungleichmässig verteilt: Die 100 grössten Pensionskassen verwalten rund 70% dieses Gesamtvermögens. In der Tat gibt es eine Reihe von Pensionskassen, deren Vermögen 10 Milliarden Franken übersteigt und es gibt solche, die weniger als 10 Millionen verwalten. Die Bedürfnisse zweier Pensionskassen können somit sehr unterschiedlich sein. Eine unserer Stärken als Privatbank besteht darin, dass wir uns den verschiedenen Bedürfnissen individuell anpassen und unseren Kunden massgeschneiderte Lösungen bieten können.

PRIVATE: Welches sind Ihre hauptsächlichen Kunden, eher die grossen oder eher die kleineren Pensionskassen?

Revey: Ganz klar beide. Für grössere Pensionskassen bieten wir Anlagestrategien pro Anlageklasse an, auch in Zusammenarbeit mit unserer Tochtergesellschaft 1741 Asset Management. Wir decken hier insbesondere die Obligationen, Aktien sowie gewisse Risikostrategien im alternativen Bereich ab. Für kleinere Pensionskassen bieten wir auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittene Mischmandate an.

PRIVATE: Die meisten Banken behaupten, dass ihre Dienstleistungen den Kundenbedürfnissen angepasst sind. Wie differenziert sich Ihr Ansatz von der Konkurrenz?

Revey: Ich kann Ihnen hier ein konkretes Beispiel geben: Den Banken wird

oft vorgeworfen, dass sie sich hinter der Benchmark «verstecken» und so zu wenig Anlageverantwortung übernehmen. Wir gehen hier einen bedeutenden Schritt weiter und bieten seit einiger Zeit sogenannte «Target Return»-Mandate an. Das heisst nicht, dass wir eine Zielperformance versprechen können. Jedoch beschränken wir uns hier nicht auf die reine Vermögensverwaltung, sondern gehen einen Schritt weiter und analysieren in regelmässigen Abständen die Anlagestrategie umfassend. Somit können wir sicherstellen, dass diese stets mit den Anlagezielen des Kunden übereinstimmt.

PRIVATE: Wer trifft bei der Notenstein Privatbank die wichtigen Anlageentscheide im Rahmen der institutionellen Kundschaft?

Revey: Die wichtigsten Anlageentscheide werden von unserem institutionellen Anlageausschuss getroffen. Darunter fallen insbesondere die Bestimmung der taktischen Positionierung sowie die Selektion von Anlagethemen und -instrumenten. Die Portfoliomanager und Kundenberater haben zum Beispiel die Möglichkeit, neue Anlageideen argumentativ vorzubereiten und einzubringen. Diese werden dann eingehend diskutiert und hinterfragt. Die Entscheide des institutionellen Anlageausschusses beruhen stets auf faktenbasierten Argumenten.

PRIVATE: Welche Risiken und Opportunitäten haben die Institutionellen heute im Bereich der Anlagen?

Revey: Meines Erachtens liegt ein grosses, oft unterschätztes Risiko bei den Nominalwerten, welche im Schnitt etwas über einen Drittel der Anlagevermögen von Schweizer Pensionskassen ausmachen. Bei den risikoarmen Inlandobligationen, wie zum Beispiel den Eidgenossen, haben wir heute durch die historisch tiefen Zinsen ein sehr schwaches Performance-Potenzial, das meines Erachtens das eingegangene Zinsrisiko nicht rechtfertigt. Bei den ausländischen Staatsobligationen besteht ein nicht zu vernachlässigendes Ausfallrisiko. Dem gegenüber stehen heute mehrheitlich fair bewertete Aktien, welche langfristig gesehen ein klares Potenzial haben.

PRIVATE: Die Mindestverzinsung der Pensionskassen wurde in den letzten Jahren mehrmals nach unten angepasst und beträgt aktuell 1,5%. Wie schätzen Sie die Pensionskassenleistungen aus Sicht der Versicherten ein?

Revey: Die Mindestverzinsung wurde effektiv seit 2003 von 4% in mehreren Schritten auf jetzt 1,5% angepasst. Dies hängt jedoch mit der allgemeinen Zins- und Inflationsentwicklung zusammen. Aus Sicht des Versicherten ist es meines Erachtens viel wichtiger, zu verstehen, wie die Mindestverzinsung zur Erhöhung der Kaufkraft beiträgt: Bei Einführung des Pensionskassenobligatoriums 1985 lag die Inflation in der Schweiz bei 3,2% und der Mindestzinssatz bei 4%, was einer Erhöhung der Kaufkraft um 0,8% entsprach. Heute haben wir eine Mindestverzinsung von 1,5% und eine negative Inflation, also eine Erhöhung der Kaufkraft um rund 2%. Die Versicherten werden somit weiterhin sehr gut entschädigt. Um diese Entschädigung jedoch nachhaltig zu erwirtschaften, sind die Pensionskassen heute stark gefordert.

PRIVATE: Wie sehen Sie die Entwicklung der institutionellen Vermögensverwaltung, und welche Rolle wird Notenstein bei dieser Entwicklung spielen?

Revey: Tatsache ist, dass heute viele Pensionskassen zu hohe Gebühren für die Vermögensverwaltung zahlen. Diese wirken sich für eine Pensionskasse gerade im aktuellen Tiefzinsumfeld besonders negativ aus. Die Entwicklung muss ganz klar in Richtung trans-

parente, performanceorientierte und kosteneffiziente Vermögensverwaltung gehen. Transparenz heisst, dass wir unseren Kunden sämtliche Informationen zu einem klaren Verständnis der getätigten Anlagen zur Verfügung stellen. Performanceorientiert heisst, dass wir im Rahmen der vorgegebenen Risikobandbreiten stets eine optimale Performance nach Abzug der Kosten anvisieren. Kosteneffizient heisst, dass sämtliche direkten und indirekten Kosten, auch Transaktionsgebühren und Stempelabgaben, ständig optimiert werden. In diesem Zusammenhang haben wir beispielsweise in diesem Jahr unsere gesamte Indexplattform neu ausgeschrieben und angepasst. Davon profitieren unsere Kunden durch tiefere Kosten in den Vermögensverwaltungsmandaten.

Wir spielen auch eine aktive Rolle im Austausch von neuen Erkenntnissen mit institutionellen Kunden. In diesem Zusammenhang organisieren wir in der Deutsch- und Westschweiz jedes Jahr je eine Konferenz mit internen Spezialisten und externen Experten aus Bereichen wie Wirtschaft, Geldpolitik oder berufliche Vorsorge. Zudem organisieren wir in verschiedenen Regionen Veranstaltungen im kleineren Rahmen. Ziel dabei ist, die Pensionskassenverantwortlichen aus- und weiterzubilden sowie wichtige Argumente zu vermitteln, um ihnen die Entscheidungsfindung im Tagesgeschäft zu erleichtern.

patrick.revey@notenstein.ch
www.notenstein.ch

Bei Einführung des Pensionskassenobligatoriums 1985 lag die Inflation in der Schweiz bei 3,2% und der Mindestzinssatz bei 4%, was einer Erhöhung der Kaufkraft um 0,8% entsprach. Heute haben wir eine Mindestverzinsung von 1,5% und eine negative Inflation, also eine Erhöhung der Kaufkraft um rund 2%.

Die Versicherten werden somit weiterhin sehr gut entschädigt.