

Chefsache

Ronald Birrer | J.P. Morgan

Einmal Banker, immer Banker. Und zwar von der Pike auf, mit viel Leidenschaft und mit viel Hingabe. So könnte man ihn charakterisieren. Aber auch anders. Sportlicher. Als Spielertrainer mit gutem Vorbild voranzugehen. Nahe am Team zu sein. Nahe bei den Kunden. Sowie nahe bei den Produkten und Dienstleistungen. So sieht er sich. So will er sein. Das treibt ihn an. Die Rede ist von Ronald Birrer, dem Managing Director und Market Manager Schweiz & Liechtenstein bei J.P. Morgan Schweiz Worldwide Securities Services. Doch das müsse auch so sein. Denn ohne diese Merkmale würde der Setup in der Schweiz, der Setup in Zürich, gar nicht funktionieren. Ein Standort, bei dem gegenwärtig zwölf Personen tätig sind, der vor allem mit Frankfurt, Luxemburg, Bournemouth, Dublin und London verlinkt ist und der in die EMEA-Struktur von J.P. Morgan eingebettet ist.



Und in der Tat, es läuft nicht schlecht für den Securities-Services-Bereich von J.P. Morgan in der Schweiz. Den Quantensprung erreichte man dadurch, dass es gelang, Pensionskassen wie die Publica und die BVK als Kunden zu gewinnen.

Doch auch für Birrer gibt es ein Leben neben der herausfordernden Arbeit. Und hier stehen für den in Olten lebenden Schweizer vor allem Reisen mit der Gattin ganz oben auf der Agenda. Doch nicht nur das. Auch der Sport spielt bei ihm eine zentrale Rolle. Wobei die Präferenz beim Eishockey liegt. Da kommt er her. Eishockey hat er jahrelang selber gespielt. „Nein, ich habe keine ausgeprägte Vorliebe für eine Mannschaft. Mir gefällt einfach das Spiel, weil es schnell, dynamisch und körperbetont ist“, sagt er und verweist in diesem Zusammenhang darauf, dass sein Interesse an Eishockey jedoch aufgrund seines „fortgeschrittenen Alters, in Zahlen Jahrgang 1961“ mittlerweile mehr auf der Passivseite anzusiedeln ist.

TH

Ronald Birrer, der Managing Director von Worldwide Securities Services bei J.P. Morgan Schweiz, spricht mit Michael Lennert über Financial Reporting als Must-have einer Pensionskasse, noch zu hebende Potenziale beim Transition Management und gleich lange Spiesse mit anderen Schweizer Anbietern.

Herr Birrer, welche Themen stehen bei J.P. Morgan in der Schweiz momentan ganz oben auf der Agenda?

Wir konzentrieren uns derzeit vor allem auf das Thema Financial Reporting, da wir der Überzeugung sind, dass diese Dienstleistung ein Must-have für jede Pensionskasse ist. Deswegen haben wir uns entschieden, diese Dienstleistung intern anzubieten. Insbesondere auch deswegen, weil in der Branche mittlerweile zunehmend die Idee gereift ist, dass es im Sinne der Datenqualität und Datensicherung am besten ist, diese Dienstleistung direkt aus der Hand des Global Custodians zu beziehen.

Mit welchen weiteren Themen beschäftigen Sie sich momentan?

Da wir nicht nur im Pensionskassenmarkt zu Hause sind, sondern uns auf drei Kundensegmente fokussieren, und zwar auf Pensionskassen, Versicherungsgesellschaften und Fondsleitungen/Asset Manager, sind für uns all die Themen zentral, die bei diesen drei Zielgruppen ganz oben auf der Agenda stehen.

Warum sollte man als Schweizer institutioneller Investor J.P. Morgan als Partner wählen? Mit Publica und der BVK haben Sie ja beispielsweise zwei grosse Schweizer Pensionskassen als Global Custodian ausgewählt.

Abgesehen vom Preis-Leistungs-Verhältnis können wir neben dem Leistungs- und Dienstleistungsspektrum besonders ins Feld führen, dass für uns das Security-Services-Geschäft ein strategisches, global aufgestelltes und sehr zentrales Geschäftsfeld ist. Das war in der Vergangenheit so und das wird auch in der Zukunft so bleiben. Dies unterstreichen wir durch die Höhe der von uns getätigten Investitionen. Beispielsweise investieren wir jährlich zwischen 500 und 700 Millionen Dollar in den Unterhalt und die Neuentwicklung der Global-Custody-Plattformen und -Dienstleistungen.

Sind Sie aufgrund Ihrer Setups eher etwas für grosse berufliche Vorsorgeeinrichtungen oder auch für kleinere Pensionskassen?

Es kommt natürlich darauf an. Vor zehn bis 15 Jahren gab es schätzungsweise zwischen 15 000 und 16 000 selbstständige Pensionskassen, mittlerweile sind es rund 2 500 bis 3 000, und in ein paar Jahren werden es vielleicht zwischen 1 000 und 1 500 sein. Das heisst, auch die kleinen und mittelgrossen Pensionskassen

werden sich grösseren Gebilden anschliessen müssen, rein schon aus regulatorischen und administrativen Zwängen. Dies hat zur Folge, dass sich der untere Teil in Richtung Mitte bewegen wird. Und das ist im Prinzip der Teil des Pensionskassensegments, den wir bearbeiten. Aber ich gebe Ihnen natürlich Recht. Für eine kleine Pensionskasse, ich sage jetzt mal mit rund 50 bis 100 Millionen Franken Vermögen, kann es möglicherweise wenig Sinn machen, sich mit einem global ausgeprägten Partner wie J.P. Morgan zusammenzuschliessen.

„Letztendlich schadet es natürlich nicht, kontinuierlich Aufklärungsarbeit zu leisten.“

Wie positionieren Sie sich im Vergleich zu Schweizer Anbietern?

Da wir als J.P. Morgan (Schweiz) AG firmieren, also als Schweizer Rechtspersönlichkeit, sind wir vergleichbar mit jeder anderen Schweizer Bank, die im Goba-Custody-Geschäft tätig ist. Was uns als Wettbewerbsvorteil natürlich auszeichnet, sind unsere globale Organisation sowie die Internationalität.

Schweizer Anbieter spielen bei Schweizer Pensionskassen gerne die Schweizer Karte. Wie empfinden Sie vor diesem Hintergrund die Herkunft Ihres amerikanischen Mutterhauses, etwa als Gegenparteirisiko?

Es kommt darauf an, mit wem wir in Verhandlungen stehen. Für eine multinationale Versicherungsgesellschaft ist das kein Thema, – für diese bedeutet unsere Aufstellung sogar eher einen Vorteil. Eine mittelgrosse, auf den Schweizer Heimatmarkt ausgerichtete Pensionskasse hat hier in der Tat einen etwas höheren Informationsbedarf. Aber wie bereits angetönt: J.P. Morgan (Schweiz) AG ist eine ausländisch kontrollierte Schweizer Bank, wodurch sie sich in der gelebten Realität nicht von anderen Schweizer Banken unterscheidet, das heisst, wir kämpfen mit gleich langen Spiesen wie unsere Schweizer Mitbewerber. Aber letztendlich schadet es natürlich nicht, diesbezüglich kontinuierlich Aufklärungsarbeit zu leisten.

Wen identifizieren Sie als Hauptmitbewerber?

Wenn ich die letzten 18 Monate Revue passieren lasse, waren bei den Ausschreibungen, bei denen wir involviert waren, in jedem Fall immer auch die UBS und die

Credit Suisse dabei. Klar treffen wir – abhängig vom Produkt und der Dienstleistung – auch andere Mitbewerber, sei es nun State Street, BNP Paribas oder lokale Adressen wie Pictet oder Lombard Odier. Aber wie gesagt, als Hauptmitbewerber sind UBS und CS zu nennen.

Gibt es aktuell ausgeschriebene Mandate?

Grundsätzlich hat sich der Global-Custody-Markt im Jahr 2012 merklich beruhigt. Bewegung sehen wir gegenwärtig allerdings bei Dienstleistungen wie dem Securities Lending oder dem Transition Management.

Sie sprechen das Transition Management an. Welche speziellen Dinge werden hier ganz besonders nachgefragt?

Beim Transition Management geht es grundsätzlich nicht um die Brokerage Commissions. Um was geht es dann? Die Aufgabe des Transition Managers besteht in der Vorbereitung, im Projektmanagement und der Ausführung struktureller Veränderungen eines Anlageportfolios in einer möglichst effizienten, Kosten sparenden und Risiken minimierenden Weise. Auslöser hierfür können sein: Veränderungen der Vermögensallokation, Austausch von Vermögensverwaltern, Portfoliostrukturierung als Folge von ALM-Studien, Sanierungen, Teilliquidationen oder M&A-Aktivitäten. Die Kosten und die Risiken der Portfolioveränderung werden mit einer klaren Projektmanagement-Organisation geplant, prognostiziert und transparent mit dem effektiven Ergebnis verglichen. Das Zielfortfolio wird dem neuen Asset Manager ohne zeitlichen Verzug übergeben, das heisst, ein kostspieliges und intransparentes Aussetzen der Performance-Messung entfällt.

Wie beurteilen Sie den aktuellen Wechselwillen von Schweizer Pensionskassen?

Die Bereitschaft, den Status quo zu überprüfen respektive einen Wechsel ins Auge zu fassen, hat nach unserem Ermessen in den letzten Jahren spürbar zugenommen. Dabei gilt es, den Evaluierungsprozess von der Projektumsetzung zu unterscheiden. Die Ausschreibung und das Auswerten der Rückantworten werden in der Regel an eine Beraterfirma delegiert. Wir übernehmen bei Mandatierung das Offboarding respektive das Onboarding und stellen den nahtlosen Übergang von der alten auf die neue Plattform sicher. Die Abläufe sind in den letzten Jahren dahingehend optimiert worden, dass der komplette Übertrag in relativ kurzer Zeit bewerkstelligt werden kann. Langfristig gesehen wird der Nutzen eines Wechsels den damit verbundenen zeitlichen und finanziellen Aufwand überwiegen.

Wie lautet Ihre persönliche Zielsetzung, die Sie als Länderchef erreichen wollen?

Mein erklärtes persönliches Ziel ist es, zusammen mit dem Team unsere Kundenbasis zu verfestigen und auf eine deutlich breitere Basis zu stellen.

Welche Eindrücke sammeln Sie derzeit, wenn Sie sich mit Schweizer institutionellen Investoren unterhalten?

Ich verspüre bei meinen Gesprächen regelmässig den Verweis auf das Vorhandensein eines Performance-, Marge- und Kostendrucks, wobei ich vor allem bei den

CV

RONALD BIRRER

J.P. Morgan (Schweiz) AG:
Managing Director, Market
Manager Schweiz & Liechtenstein,
Corporate & Investment Banking,
Securities Services

Vor dem Wechsel zu J.P. Morgan:
Stationen bei verschiedenen
Banken im In- und Ausland, prak-
tisch die ganze Berufskarriere im
Corporate & Investment Banking
zugebracht

Absolvent des Advanced Executive
Program des Swiss Finance
Institute in Zürich

Weiterbildung mit Abschluss als
eidg. dipl. Bankfachexperte

Ausbildung zum Bankkaufmann

Jahrgang 1961; Schweizer

Kosten bei sehr vielen beruflichen Vorsorge-
werken noch Handlungsbedarf sehe.

Wie muss man als Asset Manager positioniert sein, um weiter im Markt erfolgreich agieren zu können?

Für mich zeichnen sich derzeit speziell folgende zwei potenziell erfolgreiche Asset-Manager-Trends ab: Entweder man fährt als grosser Anbieter eine „One-Stop-Shop“-Strategie und bietet sowohl aktive als auch passive Anlagen an, oder man konzentriert sich als kleinerer und mittlerer Asset Manager auf einen ganz klar dezidierten Boutique-Ansatz und fokussiert sich auf Spezialthemen, die sich von der Masse abheben. Für alle Anbieter dazwischen – ich will jetzt keine Namen nennen – könnte ich mir vorstellen, dass es zu einem verstärkten Verdrängungskampf kommen wird, der auch dazu führen kann, dass man sich aufgrund eines verändernden wirtschaftlichen Umfeldes vom Asset Management verabschiedet.

Wie bewerten Sie das aktuelle wirtschaftliche Umfeld?

Schwierig, und es wird auch weiter schwierig bleiben. Vor allem auch was die Finanzbranche in der Schweiz betrifft. Viele Bankhäuser überdenken derzeit ihre Strategie und versuchen, die Effizienzen zu steigern. Mit der Folge, dass sich meines Erachtens auch der Arbeitsmarkt in den nächsten Monaten weiter verschlechtern wird.

Verfolgen Sie derzeit Expansionspläne?

Nein, grundsätzlich halten wir an unserem Geschäftsmodell fest. Nochmals, wir haben einen ganz klaren Fokus auf die drei Zielsegmente: Pensionskassen, Versicherungen, Fondsléitungsgesellschaften/Asset Manager. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern. Wir können uns aber durchaus vorstellen, unsere Produkt- und Dienstleistungspalette punktuell um Themen wie zum Beispiel Fondsadministration zu ergänzen.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation der zweiten Säule in der Schweiz?

Auch nach wie vor schwierig. Mit der Folge, dass es aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen zu einer weiteren Professionalisierung der Gremien kommen wird. Oder anders ausgedrückt: Meiner Ansicht nach wird das Milizsystem über kurz oder lang ausgedient haben.

Haben Sie mit einer Kapitalanlage schon mal ganz schlechte Erfahrungen gemacht?

Sicherlich. Vor vielen Jahren gab es einmal einen kleinen Abschweifer in die weite Welt der Derivate und die der kurzfristigen Optionsgeschäfte – und zwar bei einem relativ intransparenten, schwer vorherzubestimmenden politischen Umfeld. Aber wie gesagt, die Sache ist schon eine Weile her.

Herr Birrer, vielen Dank für das offene Gespräch. ■