

Bank Pictet & Cie., Genf

Depotvolumen von 50 Mrd Fr.

80% unter eigener Verwaltung, ein Drittel institutionelle Kundschaft

Die Genfer Privatbank Pictet & Cie. investierte bereits vor 25 Jahren in das damals von Private Bankers kaum beachtete institutionelle Geschäft. Heute ist die Genferin eine der führenden Vermögensverwalterinnen für Schweizer Institutionelle und akquiriert von London, Montreal, Hongkong und Tokio aus auch aktiv ausländische Pensionskassen.

Von Matthias Camenzind

Dieses Langzeitinvestment in die institutionelle Kundschaft hat sich gemäss Aussagen der beiden Pictet-Partner Claude Demole und Jacques de Saussure nicht nur volumenmässig ausgezahlt, sondern zeichnet sich auch mit einer ganzen Reihe von positiven Begleiterscheinungen aus. So hielt dadurch der heute auch bei Privatkunden so sehr nachgefragte Begriff der «Performance» bei Pictet schon sehr früh Einzug. Dies, weil die institutionellen Kunden bereits vor Jahren einen viel technischeren und renditebezogenen Bezug zur Qualität der Vermögensverwaltung hatten als etwa die Privatkundschaft. Letztere strebte lange vor allem die sichere Kapitalerhaltung an, legte auf persönliche und von einem Vertrauensverhältnis geprägte Kontakte zu ihren Ansprechpartnern Wert.

Performancemässig anspruchsvollen institutionellen Kunden die eigenen Dienstleistungen anzubieten war für Pictet einer der Gründe, weiterhin in ein eigenes Finanzanalysteam zu investieren, sich nicht mit Zweithand-Informationen bezüglich börsenkotierten Firmen zufriedenzugeben und der Entwicklung eigener Informatiksysteme in der Vermögensverwaltung und in der internatio-



Die Informatikunterstützung hilft, im Private Banking die geographischen und produktespezifischen Grenzen zu sprengen, ohne die traditionellen Werte, wie etwa die Kundennähe, zu verlieren. (Foto pd)

In der Schweiz verwaltete Finanzvermögen

	Inländer		Ausländer		Total	
	%	Mrd Fr.	%	Mrd Fr.	%	Mrd Fr.
Institutionelle	70	515	30	220	100	735
Private	40	546	60	819	100	1365
Total	50	1061	50	1039	100	2100

nenal Depotverwaltung (Global Custody) erste Priorität einzuräumen. Claude Demole resümiert diesen Effort wie folgt: «Während langer Zeit war unser erstes Verkaufsargument unsere Tradition und die Gesellschaftsform der Partner. Diese Argumente sind auch heute sicher nicht zu unterschätzen, doch können wir unserer immer anspruchsvoller werdenden Kundschaft auch ein eigenes, hochkarätiges Recherche-Team, einen dynamischen Global-Custody-Service und eine ganze Reihe von renditestarken Investmentfonds anbieten, deren Existenz zum grossen Teil auf die Präsenz und den Druck unserer

institutionellen Kundschaft zurückzuführen ist.»

Die Bank offeriert heute folgende vier Basisdienstleistungen: Vermögensverwaltung für Privatkunden, Vermögensverwaltung für Institutionelle, Global Custody und Selling von Schweizer Aktien. Der letztere Service besteht aus rund 15 Mitarbeitern in Genf, London, Hongkong und Tokio. Er wendet sich vor allem an institutionelle Käufer, die sich bei ihrer Kaufentscheidung auf die Schweizer Finanzanalyse von Pictet abstützen wollen. Die «Selling»-Dienstleistung – oder Brokerage – ist heute ein wichtiges Profitcenter der

Bank, und Pictet befindet sich aufgrund des grossen Volumens unter den vier wichtigsten Aktienbrokern in der Schweiz überhaupt.

Gerade in den neunziger Jahren, in denen sich auch viele Geschäfts- und Universalbanken mit eigens dafür kreierten Spezialabteilungen ins gewinnbringende Vermögensverwaltungsgeschäft stürzen und damit die Konkurrenzsituation deutlich verschärfen, seien Banken, die alle wichtigen Funktionen «in-house» betreiben und nicht etwa z.B. die «farming-out»-Methode benutzen, in einer komfortablen Ausgangsposition. In der Schweiz ist Pictet heute nach eigenen Aussagen eine der führenden Vermögensverwalterinnen für institutionelle Kunden, ohne dass man allerdings, abgesehen von der Pensionskasse der Stadt Zürich, die Namen ihrer illustren Kundschaft erfahren darf.

Schwierige erste 15 Jahre

Als grosser Vorteil für Pictet ist der Umstand zu werten, dass sie nach dem Teilhaberprinzip funktioniert und sich aufgrund der Nichtexistenz von «dividendenhungrigen» Fremdaktionären nicht von kurzfristigen Renditeüberlegungen leiten lassen muss. Jacques de Saussure: «Gerade bei der Investition ins institutionelle Geschäft vor 25 Jahren war dieser Umstand sehr wichtig, denn die ersten 15 Jahre hat uns diese Langzeitentscheidung insbesondere wegen den damit verbundenen teuren, hauseigenen Informatiklösungen vor allem Geld gekostet. Es war also eine Art ‚Generationenentscheidung‘!» Dass sich diese Philosophie mittelfristig dennoch ausgezahlt hat, beweisen die Zahlen: Waren die ersten 15 Jahre schwierig, hat sich das Volumen der institutionellen Kunden in den folgenden 10 Jahren auf einen Schlag versiebenfacht und macht heute einen Drittel oder rund 17 Mrd Fr. vom gesamten Depotvolumen von 50 Mrd Fr. (80% eigene Vermögensverwaltung, 20% Global Custody) aus.

Grund für diese Kundexplosion ist der Umstand, dass in den hochentwickelten Ländern der westlichen Welt das Volkssparen immer stärker via Pensionskassen erfolgt und diese aufgrund der dadurch jährlich von neuem generierten enormen Geldvolumen für die meisten Banken zu immer interessanteren Kunden werden. Gemäss Jacques de Saussure wird diese massive Volumenausweitung bei Pensionskassen der westlichen Länder auch sicher noch mindestens 15 Jahre anhalten und dann von den heute langsam Form annehmenden institutionellen Organisationen der Schwellenländer – oder den sogenannten «emerging markets» – ersetzt werden.

Niederlassungen für ausländische Pensionskassen

Da der Vermögensverwaltungs-

Standort Genf trotz seiner international anerkannten Vorzüge für viele ausländische Pensionskassen aufgrund der nur teilweise abgeschafften Stempelsteuer nach wie vor als zu teuer eingeschätzt wird, ist London zur Zentrale für die Akquisition von angelsächsischen Institutionellen geworden, während sich die Niederlassungen in Montreal, Tokio und Hongkong – neben der Privatkundschaft – auch immer stärker um den Aufbau des Pensionskassengeschäft im Fernen Osten kümmern.

Welcher Marketingmethoden bedient sich aber Pictet, um die Aufmerksamkeit der von Hunderten von Banken umschwärmten institutionellen Kunden für sich zu gewinnen? Claude Demole: «Unsere grosse Stärke ist unser eigenes, sehr internationales und multikulturelles Analyseteam, das selbst von der Finanzpresse aus der ganzen Welt als Informationsquelle für die Beurteilung von Firmenabschlüssen benutzt wird. Ferner geben wir eine ganze Reihe

von eigenen Publikationen heraus, wie Länder- oder Firmenberichte, makroökonomische Studien und ähnliches, organisieren Seminare für interessierte Finanzkreise und die Presse und machen uns so indirekt einen Namen.»

Privatkundengeschäft wird nicht vernachlässigt

Der grosse Effort für institutionelle Kundschaft hat auch Auswirkungen auf das traditionelle Geschäft mit Privatpersonen. Demole: «Um heute internationale Privatpersonen für unseren Service interessieren zu können, müssen zwei Bedingungen erfüllt sein: Die Vermögensverwaltungsbank muss international einen guten Ruf haben bzw. bekannt sein und von einer Empfehlung eines Freundes, eines Anwaltes oder Finanzspezialisten profitieren. Ferner benötigt sie renditestarke Produkte. Fehlt eines dieser Elemente, hält sich der Privatkunde fern.» Während man als Privatbank nun die «Mund-zu-Mund-Werbung» durch eigene gute Leistung selber beeinflussen kann, ist sie bezüglich der internationalen Renommées jedoch auf ihren Bekanntheitsgrad in den diversen Regionen der Welt angewiesen.

Und in diesem Bereich ist es gemäss Claude Demole ein grosser Vorteil, im institutionellen Geschäft tätig zu sein, da die Manager von Institutionen auch Privatpersonen sind, die erstens selber an solchen Dienstleistungen interessiert sein könnten und ferner auch ihren Freunden davon erzählen.

Nicht nur für Reiche

Grossen Wert legt man in Genf auch darauf, nicht als Bank für Reiche zu gelten, da dies nicht der Realität entspräche. Jacques de Saussure: «Es gibt keine Mindestbeträge, um Kunde bei uns zu werden. Ganz im Gegenteil: Wir haben in den letz-

ten Jahren eine ganze Reihe von eigenen Investmentfonds in Luxemburg und der Schweiz kreiert, die entweder nach Regionen, Währungen oder Sparten gewichtet sind und gerade auch für Kunden da sind, die uns kleinere Summen anvertrauen und trotzdem von unserem Know-how profitieren wollen.»

Sehr stolz ist man in Genf auch auf die 1989 gegründete «Pictet Freizügigkeitsstiftung», die gemäss eigenen Aussagen einmalig in der Schweiz ist und ebenfalls darauf abzielt, jedermann für die Dienstleistungen der Privatbank zu interessieren. Jacques de Saussure: «Anders als bei anderen Banken, die Freizügigkeitskonti anbieten und diese dann wie ein Sparkonto fest verzinsen, werden die bei unserer Stiftung eingebrachten Freizügigkeitsleistungen zusammengelgt und von unseren Vermögensverwaltern wie Pensionskassengelder aktiv bewirtschaftet. Die so erzielte Performance kommt voll den Mitgliedern zugute.»