

Ein Brite in der Schweiz

Weshalb Schroder & Co Bank AG im institutionellen Geschäft in der Schweiz eine immer wichtigere Rolle spielt.



Von Stephen J. Mills
Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Institutionelles Geschäft
Schroder & Co Bank AG, Zürich

1948 gewann Schroders in England seinen ersten Pensionskassenkunden. In der Schweiz erhielt die Bank 1989 ihr erstes Schweizer Pensionskassenmandat. Im Jahr 1995 wurde Schroder Investment Management als separater Geschäftsbereich der Bank aufgebaut. Noch im gleichen Jahr gründete Schroders auch den ersten Schweizer Aktienfonds.

Starke Stellung bei Institutionellen

Seither verzeichnete das institutionelle Geschäft in der Schweiz ein beachtliches Wachstum. Allein im Jahr 2003 konnte netto 1 Milliarde Franken an Neugeld gewonnen werden. Heute verwaltet Schroders für Schweizer Institutionelle, speziell Pensionskassen, sowie Anlagefonds ein Vermögen von 5 Milliarden. Damit gehören wir zu den führenden Auslandsbanken im schweizerischen institutionellen Markt. Anders als zahlreiche Konkurrenten verfügt Schroders indessen über ein lokales Schweizer Fondsmanagementteam in Zürich.

Pensionskassen und Anlagefonds: ein enormer Markt

Doch was versteht man überhaupt unter einem Ausländer? Mein Schweizer Kollege Stefan Frischknecht besitzt Schroders-Aktien, ich selber besitze UBS-Aktien – macht dies die UBS englisch und Schroders schweizerisch? Fakt ist, dass die UBS-Aktien mehrheitlich in der Schweiz kotiert sind, Schroders-Aktien hingegen in England. Wichtiger ist jedoch die Frage, wer «best in class» ist oder als bester Serviceanbieter gilt, egal, wo die Bank kotiert ist. Deshalb freut es mich, dass sich der Schweizer Markt in den letzten 15 Jahren klar für ausländische Banken geöffnet hat.

Der schweizerische Pensionskassenmarkt gehört mit einem Volumen von rund 500 Milliarden Franken zu den drei grössten in Europa, der Markt für Anlagefonds mit circa 450 Milliarden zu den fünf grössten. Mit einer Marktgrösse von fast 1000 Milliarden ist es für uns fast selbstverständlich, dass wir in der Schweiz aktiv sind.

Ich persönlich glaube, dass die Mehrheit der Mitglieder einer Pensionskasse sich nicht allzugrosse Gedanken macht, wie und wo ihr Pensionskassengeld investiert wird. In meiner Tätigkeit als Leiter des institutionellen Geschäfts bei Schroders reise ich durch die ganze Schweiz, um Gespräche mit den Verantwortlichen von Pensionskassen in allen Formen und Grössen zu führen. Auch wenn viele Pensionskassengelder sehr sorgfältig verwaltet werden, ist dies leider nicht immer der Fall. Oft besteht ein Interessenkonflikt zwischen den Mitgliedern des Fonds und den Verantwortlichen des Fonds.

Es ist sehr unwahrscheinlich, dass Pensionskassen in Zukunft von stark steigenden Finanzmärkten, wie in den 90er Jahren, profitieren können, und viele Pensionskassen verfügen über ungenügende Reserven. Deshalb ist es unabdingbar, dass vermehrt Diskus-

sionen zwischen Pensionskassen, Beratern und Vermögensverwaltern stattfinden.

An diesen Diskussionen wird Schroders aktiv teilnehmen und in den nächsten sechs Monaten einiges vorstellen können. Damit wollen wir einerseits unsere Stellung in der Schweiz weiter verstärken, andererseits den institutionellen Anlegern mit unserer internationalen Erfahrung und unseren empirischen Arbeiten, wie z.B. im Bereich der Asset Allocation, noch aktiver beistehen.

Ein gutes Beispiel einer funktionierenden Partnerschaft zwischen inländischen und ausländischen Instituten ist das UBS Multi-Manager Investment-Programm, mit dem die UBS ein Produkt lanciert hat, bei dem «best in class» nicht nur eine Floskel ist. Wir sind stolz, als einer der führenden Manager für Schweizer Aktien in diesem Programm vertreten zu sein.

Vom hauseigenen Pensionskassenfonds zum Schweizer Aktienfonds

Was brachte Schroders als ausländische Bank in den 90er Jahren dazu, ein eigenes Vermögensverwaltungsteam für Schweizer Aktien in Zürich aufzubauen? Die Ursprünge liegen bei unserem eigenen Pensionskassenfonds, welchen ich zusammen mit meinem Team seit fast 15 Jahren verwalte. Es verstand sich von selbst, dass die Performance von Schweizer Aktien entscheidend für das Abschneiden gemischter BVG-Portfolios als Ganzes war, einerseits aufgrund der relativ hohen Gewichtung dieser Anlageklasse, andererseits weil die Versicherten auch von der absoluten Performance abhängig sind.

Ich bin überzeugt, dass ein gewisser Teil eines Schweizer Pensionskassenfonds auch in Zukunft in Schweizer Aktien investiert werden sollte. Gleiches gilt für die privaten Ersparnisse von Herrn und Frau Schweizer. Aus Schroders' Sicht ist dieser Markt zu

interessant, als dass wir ihn einfach voll und ganz unseren Mitbewerbern überlassen könnten. Zudem gibt es in der Schweiz eine Vielzahl weltweit führender Unternehmen, von Nestlé, Novartis und UBS über SGS und Rieker bis zu Logitech und Geberit.

Schroders' Schweizer Aktienfonds ist eine Erfolgsgeschichte. Nachdem ich 1995 aus London das Einverständnis zur Lancierung des Fonds erhalten hatte, gründeten wir den Schroder International Selection – Swiss Equity Fund. Das Anfangskapital erhielten wir grösstenteils von unserem eigenen Pensionskassenfonds. Der nächste Schritt bestand im Aufbau eines Teams zur Leitung der Schweizer Aktien. Stefan Frischknecht, seit 1998 bei Schroders, wurde Leiter dieses Teams. Wenn man die Performance betrachtet, darf man ruhig sagen, dass der Rest Geschichte ist. Nicht von ungefähr erhielt der Fonds bei der letzten Award-Verleihung von Standard & Poor's den ersten Preis als bester von 40 Fonds über die letzten fünf Jahre. Wäre ich Amerikaner, würde ich einfach sagen: «Wir sind die Besten!»

Insgesamt verwaltet das Team von fünf Mitarbeitern ein Volumen von 1,7 Milliarden Franken mit einer Leidenschaft für die Analyse der vielen interessanten Unternehmen in der Schweiz. Über 300 Firmenbesuche absolvieren sie jährlich. Des Weiteren arbeiten sie eng mit unseren weltweit über 20 Sektorspezialisten zusammen, um multinationale Unternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz, wie Nestlé, Novartis oder UBS, auf einer internationalen Basis analysieren und vergleichen zu können.

Core/Satellite-Approach

Einer der Trends, den wir über die letzten Jahre beobachten konnten, ist die zunehmende Neigung von Pensionskassen zu einem sogenannten Core/Satellite-Approach mit Unterstützung externer Experten: Während die grosskapitalisierten SMI-Titel selbst verwaltet oder indexiert werden, übernehmen externe Spezialisten das Management der kleinen und mittelgrossen Firmen, die sich volatil verhalten und weit weniger mit Research abgedeckt sind.

Schroder & Co Bank AG Establishes Itself in Private Banking and Institutional Asset Management

Schroder & Co Bank AG operates primarily out of Zurich and Geneva, supported by its subsidiaries Schroder Cayman Bank and Trust Company Ltd and Schroder Trust AG, Zurich. With a staff in Switzerland of 110 in private banking, private clients' assets under management amount to approximately 5.5 billion francs. During the current year alone, about 1 billion francs of new money were entrusted to the Bank. The main markets, apart from England, are German-speaking Europe, Southern Europe, France and Latin America. But there are also promising markets in the Middle East. Switzerland itself will also receive more attention in the future.

Schroder & Co Bank AG has identified five success factors for private banking:

1. Staff: Schroder & Co Bank AG expects above-average flexibility from its staff. Client requirements are met by targeted and continuous training, a clear-cut team approach, language and cultural skills and, last but not least, entrepreneurial spirit. Each client advisor has only a limited number of personal clients to advise.
2. Performance: In addition to a solid performance, Schroder & Co Bank AG attaches great importance to risk and expectation management as well as quality and relationship management.
3. Products and services: Schroder & Co Bank AG focuses primarily on its core competence: the management of wealth. The range of products and services is innovative and includes absolute return, enhanced return and structured products as well as an open product architecture.
4. Pricing: Schroder & Co Bank AG's prices are market prices, and clients have a wide range of choice from various pricing models.
5. Philosophy: Schroder & Co Bank AG attaches great importance to subtlety in its marketing efforts. A clear advantage is the Bank's independence and manageable size.

In certain fields, such as tax consulting, Schroder & Co Bank AG abstains from offering everything inhouse and works with external specialists instead. This enhances the Bank's credibility and strengthens the all-important private-banking network. Based on its positive experiences, Schroders & Co Bank AG is also expanding its range of services to cover comprehensive family office services.

Growing institutional business

In the institutional business, Schroders manages 5 billion francs in pension fund and mutual fund capital. This makes us one of Switzerland's largest foreign banks in the institutional market place. The Schroder International Selection – Swiss Equity Fund is a success story all by itself. Launched in 1995, it has been awarded the first prize as the best Swiss equity fund among 40 competitors over five years by Standard & Poor's. The five-man Swiss equity team based in Zurich now manages a total of 1.7 billion francs. There is also a growing trend among Swiss pension funds to pursue a "core/satellite approach". With this approach, pension funds manage or index the large cap SMI stocks themselves while they outsource the management of the small and mid cap segment to external specialists, or they invest in a corresponding fund. Consequently, Schroder & Co Bank AG successfully launched the Schroder International Selection – Swiss Small & Mid Cap Fund two years ago.

Vor diesem Hintergrund gründeten wir vor gut zwei Jahren den Schroder International Selection – Swiss Small & Mid Cap Fund. Heute verwalten wir in dieser Anlageklasse ein Vermögen von 150 Millionen Franken. Wir sind

zuversichtlich, dass wir in der näheren Zukunft auf 300 Millionen kommen werden. Ist diese Grösse erreicht, müssen wir uns überlegen, das Produkt aus Liquiditätsgründen zu schliessen. ■