Interview

[2016.05.26.] «Im volatilen Marktumfeld hilft aktives Management zur Risikominderung»

Peter Richters, Leiter Institutionelle Kunden für Zentraleuropa und die nordischen Märkte, Union Bancaire Privée, UBP SA, Zürich ubp.com

Herr Richters, UBP ist eine Privatbank mit hoher Asset-Management-Expertise und besonderer Firmenphilosophie. Wie würden Sie diese beschreiben?

Die UBP ist eine in zweiter Generation familiengeführte private Vermögensverwaltungsbank. Diese unternehmerische Ausrichtung gepaart mit der Fokussierung auf Asset Management für private und institutionelle Kunden bieten eine starke Ausgangslage, um im hartumkämpften Asset-Management-Geschäft erfolgreich zu sein. Unser CEO, Guy de Picciotto, hat seine Funktion bereits seit 1998 inne. Diese Beständigkeit zeugt von Stabilität und der erfolgreichen Umsetzung von UBPs langfristig ausgerichteter Strategie, während bei vielen unserer Wettbewerber über diesen langen Zeitraum eine Vielzahl von CEOs für das Geschäft verantwortlich gewesen sind. Daneben pflegt UBP eine flache Hierarchie und offene Kommunikation, das hilft uns, innovativ und reaktionsschnell sein zu können.

Wie baut sich das Asset Management auf, welchen Anteil des verwalteten Vermögens von UBP nimmt es ein und wie setzt sich die Kundenstruktur zusammen?

Allein in den letzten vier Jahren hat sich das Asset Management in etwa verdoppelt und macht heute etwas weniger als ein Drittel der verwalteten Assets der Bank aus. Die Division wird gemeinsam geführt vom Leiter Portfolio Management und dem Leiter Institutionelle Kunden. Diese enge Abstimmung zwischen Kapitalmarkt und Kundenbedürfnissen ist ein weiterer erfolgreicher Baustein unseres heutigen Geschäfts. Unsere globale prominente Kundenbasis aus Versicherungen, Pensionskassen und Banken verteilt sich im Wesentlichen auf Europa und Asien.

Ihre Strategie unterscheidet sich grundlegend von jener der Konkurrenz. Seit 2010 generieren Sie nachhaltig Wachstum durch die Pflege eigener Talente und externe Expertise. Wie suchen Sie Partner aus?

Das ist richtig, wir verfügen über grosse Anlagekompetenzen im Haus. Sofern wir unseren Kunden eine bestimmte Assetklasse anbieten möchten, für die wir die Kompetenz nicht intern vorhalten und auch nicht aufbauen möchten, gehen wir gerne Partnerschaften mit externen Asset Managern ein. Auf der long-only-Seite arbeiten wir mit prominenten Partnern, vor allem für US- und japanische Aktienstrategien. Ein Team in unserem Genfer Hauptsitz trifft die Auswahl der externen Partner anhand verschiedener Kriterien wie Stabilität, Track Record, Teamqualität und Erfahrung. Jeder neuen Partnerschaft gehen viele Gespräche und Vorortbesuche voraus.

Sie bieten auch Satellitenstrategien an. Was verbirgt sich dahinter?

Im Vergleich zu grossen globalen Anbietern müssen wir uns als mittelgrosser Asset Manager stärker positionieren und fokussieren. Insofern finden Kunden bei uns spezielle Themen wie Wandelanleihen mit einem SRI-Ansatz oder Emerging Market Corporates Investment Grade bzw. Global High Yield mit einer nahezu einzigartigen Strategie, die kritische Themen wie Liquidität und Zinssensitivität entsprechend geschickt begegnet.

Sie sind stark im Fixed-Income-Bereich, vor allem Absolute-Return-Lösungen global und in den Emerging Markets. Ausserdem bieten Sie Wandelanleihenlösungen. Wie sieht die Verteilung aus?

Wie eingangs erwähnt, versuchen wir in den Segmenten, in denen wir besondere Expertise haben, unseren Kunden Lösungen anzubieten, die im aktuellen Kapitalmarktumfeld und entsprechend gelagerten Kundenbedürfnissen einen Mehrwert liefern. Auf der Zinsseite wissen wir alle, wie die Lage ist, dennoch gibt es Segmente wie US oder Emerging Market Corporates beispielsweise, die noch einen carry haben. Seit Jahrzehnten sind ein grosses Thema bei uns asymmetrische Risiko-/Ertrags-Profile. Diese haben Investoren vor allem im volatilen Marktumfeld der letzten Jahre wieder

stärker im Visier. Wandelanleihen sind hier ein exzellentes Beispiel auf der long-only-Seite. Meines Erachtens gehören sie zur Verbesserung des Risiko-/Ertrags-Profils in jedes Portfolio.

Neben Obligationen und Aktien bieten Sie auch alternative Lösungen. Wie ist in diesem Bereich Ihre Prognose für die nächsten Monate?

Die Bedeutung alternativer Lösungen hat in den vergangenen Jahren stetig an Bedeutung zugenommen - Stichwort Niedrigzinsumfeld. Da nicht zu erwarten ist, dass sich diese Entwicklung signifikant verändert, wird diese Nachfrage nach intelligenten Lösungen weiter anhalten. Insofern werden Alternative Investments weiter interessant bleiben und als Segment weiter wachsen. Wie man das Kind am Ende nennt, Alternative Investments, Hedgefonds oder Absolute Return usw. ist eigentlich nicht so wichtig. Wichtig ist uns, dass wir den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen können und bieten eine Reihe sehr spezifischer Anlagelösungen.

Foto: zVg

Zur Person

Peter Richters ist seit 2008 bei UBP Asset Management und verantwortet das institutionelle Geschäft für Zentraleuropa und die nordischen Märkte. Gleichzeitig ist er Mitglied des Executive Committee Asset Management der UBP. Zuvor war er neun Jahre bei Allianz Global Investors / Dresdner Bank Investmentgruppe (DBIG) in Frankfurt tätig. Im Anschluss an das Studium der Betriebswirtschaftslehre (Universität Bayreuth) begann er seine berufliche Laufbahn bei der Allianz Global Investors als Assistent des Sprechers der Geschäftsführung. Nach Stationen im Client Portfolio Management und dem Bereich Spezialmandate war er zuletzt als Senior Vice President verantwortlich für institutionelle Kunden im Bereich Versicherungen & Pensionskassen. Peter Richters hat neben seinem Universitätsabschluss (Diplom-Kaufmann) im Rahmen des DVFA Investmentanalysten-Programms den CEFA-Abschluss erworben.

Interview: Thomas J. Caduff