

SPHERE

FINANCIAL INFLUENTIAL SWISS

BUSINESS LINE

„DER WICHTIGSTE SERVICE IST DIE ANPASSUNGSFÄHIGKEIT!“

Die Asset-Services können sich den Umwälzungen des Finanzsektors nicht entziehen. Auch sie müssen erneuert werden, um die schnell ändernden Erwartungen zu erfüllen. *Von Hans Linge*

Interview **ANDREAS SÖDERHOLM**

Managing Director
Reyl Asset Services

Seit 2015 leitet Andreas Söderholm den Bereich Asset Services der Bank Reyl & Cie. Er begann seine Karriere bei der Saxo Bank als Sales Trader. Danach kam er zu Laven Partners in Genf als Leiter der Finanzdienstleistungsoperationen, bevor er für Fund Advisers Admin als Generaldirektor und Leiter der Abteilung Handel tätig wurde. 2011 ging er zur Credit Suisse als Mitglied des Teams Global EAM Fund Solutions. Dort war er zuständig für die Erstellung, Umsetzung, Redomizilierung und Migration von Fondslösungen sowie für den Lebenszyklus der Platzierungsfonds.

Welche Dienstleistungen müssen heute in einem Asset-Services-Angebot enthalten sein?

■ **Andreas Söderholm:** Wir bieten unseren Kunden Tätigkeiten als Verwalter über unsere Gesellschaften in Malta, Genf oder Dubai an. Zudem offerieren wir Fonds-Governance, Organisation, Beratung und Verwaltung. Vor allem entwickeln wir unser Angebot hin zu immer individuelleren und ausgefeilteren Dienstleistungen, um den Erwartungen unserer Kunden gerecht zu werden. Diese haben oft sehr unterschiedliche Profile. Das betrifft alles, was mit dem Reporting zu tun hat – einem Bereich, bei dem die Prozesse von einem Kunden zum anderen extrem variieren können. Unsere Kunden haben manchmal Erwartungen, die über einen reinen Bankenservice hinausgehen. Da müssen wir massgeschneiderte Lösungen entwickeln. Das one size fits all ist definitiv überholt. Man könnte sagen, dass die wichtigste Leistung, die heute in einem Asset-Service-Angebot vorkommen muss, die Anpassungsfähigkeit ist. In der Tat sind wir stets darum bemüht, Leistungen zu erbringen, die je nach Bedarf modulierbar sind.

Was sind die neuen Bedürfnisse und die neuen Erwartungen in einem Sektor voller Umwälzungen, die Sie an Ihren Kunden in jüngster Zeit beobachtet haben?

■ **AS:** Unsere Kunden wollen sich auf Spezia-

listen verlassen können, die ihre Bedürfnisse genau verstehen, innovativ sind und ihre komplexen Fragen hinsichtlich der neuen Regulierungen beantworten können. Wir müssen ihnen leistungsstarke IT-Lösungen liefern. Dazu verfolgen wir auch eine Strategie der geografischen Diversifizierung. Die Präsenz der Reyl-Gruppe auf den grossen internationalen Finanzplätzen ermöglicht es uns, das Angebot zu erweitern, indem wir unseren Kunden zum Beispiel Zugang zu mehr Märkten und damit zu mehr Investmentlösungen verschaffen.

Der Bereich Asset Services ist neu und umfasst Branchen, die jedoch schon früher Teil von Reyl & Cie waren. Wie ist ihre Stellung innerhalb der Gruppe im Vergleich zum Asset Management und zum Corporate Advisory?

■ **AS:** Die Bankenwelt erlebt derzeit starke Umwälzungen. Die äusserst fortschrittlichen Lösungen für unsere Kunden dienen uns



„ Vor zehn Jahren, sogar vor fünf Jahren noch, ging alles nicht so schnell wie heute. Die digitale Welt erleichtert die Arbeit. Aber durch die komplexen Regelwerke gestaltet sich die Gesamtsituation dennoch schwierig. “

also auch dazu, interne Überlegungen anzustossen und innovative Ideen vorzuschlagen, die zur Entwicklung der Reyl-Gruppe beitragen. In diesem Sinne stehen die Asset Services heute wirklich an erster Stelle, da wir in direktem Kontakt zu den Märkten und ihren vielen Akteuren stehen.

Welche Veränderungen stellen Sie fest in der Art und Weise, wie die Experten die Asset Services heute konsumieren?

■ **AS:** Die Finanzdienstleistungen leben immer vom Augenblick. Unsere Kunden fragen nach komplett integrierten, interfunktionalen, komplett automatisierten Leistungen. Sie brauchen eine sehr hohe Flexibilität bei der unmittelbaren Informationsübertragung zwischen den einzelnen Abteilungen, von der Legal & Compliance über das Execution Desk bis hin zur Risikoverwaltung. Vor zehn Jahren, sogar vor fünf Jahren noch, ging alles nicht so schnell wie heute. Die digitale Welt erleichtert die Arbeit. Aber durch

die komplexen Regelwerke gestaltet sich die Gesamtsituation dennoch schwierig. Schliesslich sind die Kunden sehr aufmerksam, was die Kosten betrifft. Dies bemerken wir in den verschiedenen Ausschreibungen, bei denen wir teilnehmen. Es geht auch darum, unsere Fähigkeit zur Kostenoptimierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette unter Beweis zu stellen und alle Beschränkungen abzubauen, sodass unsere Kunden sich auf das Kernstück Ihrer Tätigkeit konzentrieren können.

Mit welchen Kundensegmenten arbeiten Sie derzeit bevorzugt?

■ **AS:** Wir arbeiten hauptsächlich mit unabhängigen Verwaltern, Asset Managern, Administratoren, Trustees und institutionellen Kunden wie Pensionskassen oder Banken. Unsere wichtigsten Kundensegmente sind die Institutionellen und die unabhängigen Vermögensverwalter. Wir müssen einen sehr unternehmerischen Ansatz verfolgen, um ihre hohen Anforderungen erfül-

len zu können. Wir konzentrieren unsere Bemühungen auf Zielkunden, deren verwaltetes Vermögen zwischen 50 und 500 Millionen Franken liegt. Dies ist die Grössenordnung, in welcher wir den grössten Mehrwert erzielen können.

Welche Entwicklung wünschen Sie sich letztlich für Reyl Asset Services? Welche Ziele haben Sie sich dabei gesteckt?

■ **AS:** Wir sind überzeugt, dass der Bereich Asset Services für Reyl & Cie eine bevorzugte Entwicklungssache werden wird. Er schafft aufgrund seines Potenzials einen starken Mehrwert für die Gruppe. Hinsichtlich des Angebots wollen wir unsere Kapazitäten schnell erhöhen, um alle Bedürfnisse unserer Kunden mit den am besten angepassten Lösungen abzudecken. Was die Ziele in Zahlen angeht, so wollen wir in 12 bis 18 Monaten ein Kundenportfolio aufbauen, das nahezu 2 Milliarden Franken umfasst.