



BNY MELLON
INVESTMENT MANAGEMENT

BNY Mellon IM Schweiz wird 20 Jahre alt

Der siebtgrösste Vermögensverwalter der Welt verfolgt seit Langem einen Multi-Boutiquen-Ansatz. Nicht alle Portfoliomanager sollen dieselben Marktmeinungen teilen, sondern ihre Stärken im jeweiligen Spezialgebiet konsequent umsetzen. Das sei der Schlüssel zum Erfolg, sagt Länderchef Martin Rees.

Nur einen kurzen Fussmarsch vom idyllischen Seebecken der Schweizer Finanzmetropole Zürich entfernt hat BNY Mellon Investment Management vom Stockerhof aus die Expansion in den DACH-Raum ab 2002 vorangetrieben. Den Brückenkopf bildete damals ein einziger Mitarbeiter. Seither ist viel geschehen.

Heute beschäftigt der US-amerikanische Vermögensverwalter mit Hauptsitz in New York in der Schweiz sieben Mitarbeitende und ab Juni werden neue Büros an der Bärengasse bezogen. Das Seebecken bleibt also auch in Zukunft in Gehdistanz. Das lokale Team ist eingespielt und zeichnet sich durch Kontinuität aus. Die Fluktuation war in den vergangenen 20 Jahren immer tief.

Der heutige Länderchef Martin Rees ist bereits seit 2016 mit dabei, ursprünglich als Head of Intermediary Sales. Auch Jürg Zollinger, den Rees als Country Head ablöste, ist weiterhin Teil des helvetischen BNY Mellon Investment Management. Zollinger konzentriert sich mittlerweile hauptsächlich auf die institutionelle Kundschaft.

Offering steht für Kontinuität

Auch die Produktpalette steht für Kontinuität: Seit 2001 wird die Euroland-Bond-Strategie in der Schweiz vertrieben, seit 2002 die Asian-Equity-Strategie und seit 2003 die Global-Real-Return-Strategie. Das aktuelle Offering umfasst aber auch thematische Anlagen wie etwa den Mobility Innovation und den Blockchain Innovation Fonds. Nachhaltige Anlagelösungen bilden ebenfalls einen wichtigen Pfeiler in der Angebotspalette. Die zum Konzern gehörende Investmentboutique Insight beispielweise bettet die ESG-Risikoanalyse in den gesamten Anlageprozess ein. Zusätzlich werden Efficient-Fixed-Income-Beta-Lösungen strukturiert.

Doch wie genau unterscheidet sich BNY Mellon Investment Management von den Mitbewerbern? Martin Rees erklärt, dass das BNY-Modell auf den Fachkenntnissen und dem Know-how von insgesamt acht spezialisierten Investmentfirmen beruhe, die Aktien, festverzinsliche Multi-Asset-Anlagen und Alternative Credit, also alternative kreditbasierte Strategien, abdecken. Er ergänzt: «Jede dieser Firmen bringt ihre eigene Anlagephilosophie, ihre Prozesse, ihren Ansatz und ihre Kultur ein – gestützt auf die Stärke und die Grösse des BNY-Mellon-Konzerns.» Besonders wichtig sei es, dass nicht alle Investmentmanager die gleichen Marktmeinungen teilten, sondern dass sie ihre Strategie in ihrem Spezialgebiet konsequent umsetzen würden.

Innovationshub Schweiz

Das käme besonders bei der Schweizer Kundschaft, die in der Regel sehr anspruchsvoll sei und sich durch eine hohe Professionalität auszeichne, gut an. Strategien und Fonds würden innerhalb strengster Due-Diligence-Verfahren eingehend geprüft, konstatiert Rees. Er sieht darin allerdings nur Vorteile. Da viele der Kundinnen und Kunden in ihrer Branche weltweit führend seien – etwa Grossbanken und Versicherungen – hätten ihre Bedürfnisse und Produktentscheidungen daher auch Auswirkungen auf andere Länder und Regionen. Das wiederum gereiche dem gesamten Konzern zum Vorteil. Der Standort Schweiz sei so zu einer Art Innovationshub für BNY Investment Management geworden.

Es spreche viel dafür, dass der 20-jährigen Erfolgsgeschichte des Vermögensverwalters in der Schweiz in Zukunft viele Kapitel hinzugefügt werden. Rees ist überzeugt: «Die Gewinner von morgen werden eindeutig diejenigen sein, die Kundenbedürfnisse frühzeitig erkennen, Partnerschaften pflegen und einen hervorragenden Kundenservice bieten.» Das sei alles in der DNA von BNY Investment Management angelegt.

11. Mai 2022