

Interview mit Fabiano Gobbo, Gesellschafter bei KPMG Advisory (Italien)
von Stéphan Darimont, Banking Boulevard, Mailand im Mai 2012)

Fabiano Gobbo äußert sich über die Herausforderungen für den Bankensektor in Italien sowie über die bei KPMG ausgeübten Berufe. Im zweiten Teil des Interviews spricht er die Anwerbspolitik des Unternehmens als auch die am häufigsten gesuchten Profile für die Financial Risk Management-Tätigkeit in der Advisory-Sparte von KPMG an. (Mai 2012)

(SD): Guten Tag, Fabiano Gobbo.

(FG): Guten Tag.

(SD): Sie sind Gesellschafter bei KPMG Advisory, wo Sie für den Bereich Financial Risk Management-Beratung für Italien sowie für Europa, den Mittleren Osten und Afrika zuständig sind. Könnten Sie uns etwas über das KPMG-Netz und seine internationalen Tätigkeiten und speziell über die in Italien sagen?

(FG): Sicherlich ist KPMG eines der größten Netzwerke für professionelle Dienstleistungen für Unternehmen. Es ist weiterhin der Weltmarktführer für Wirtschaftsprüfung und Buchführung, für Managementberatung und für Steuer-, Rechts- und Verwaltungsberatung.

Das KPMG-Netzwerk ist in 152 Ländern präsent und zählt mehr als 145.000 Fachberater. Unsere Kundschaft besteht aus multinationalen Institutionen und Unternehmen, die in den großen Branchen tätig sind. Unterschieden wird somit zwischen gewerbetreibenden Unternehmen, Banken und Versicherungsgesellschaften sowie öffentlichen und nicht gewinnorientierten Einrichtungen.

KPMG ist also ein Netzwerk aus Beratungsunternehmen, die in den größeren Ländern tätig sind und eine gemeinsame Strategieplattform sowie eine Berufsordnung gemeinsam haben; dabei bleiben sie aber bei Entwicklung der in dem jeweiligen Land angebotenen Geschäfte und Dienstleistungen eigenständig. Unserer Ansicht nach ist dies die beste Art, die für uns typische zweifache – d.h. globale und lokale – Dimension umzusetzen.

Was uns weiterhin auszeichnet, ist unser fachübergreifender Ansatz. Er beinhaltet, dass Fachleute aus vielen Fachgebieten zum Einsatz kommen, die als Team auftreten und dabei konkrete Lösungen im Sinne des Kunden erarbeiten. Unser Slogan lautet nicht ohne Grund „cutting through complexity“. Man kann also sagen, dass unsere Aufgabe darin besteht, das kompliziert Erscheinende zu vereinfachen.

In Italien sind wir seit mehr als 50 Jahren präsent. Wir sind heute mit über 3.500 Fachberatern, 166 Gesellschaftern und mehr als 5.000 Kunden auf dem italienischen Markt als der erste Fachdienstleister für Unternehmen anerkannt. Uns unterscheidet vor allem unsere flächendeckende Präsenz auf der Halbinsel. Wir haben nämlich zwischen Bozen und Palermo 28 örtliche Niederlassungen. Diese Kundennähe ist ohne Zweifel eine unserer Stärken. Deswegen haben wir einen unmittelbaren Bezug zum Markt und zu den Bedürfnissen der Unternehmen.

- *(SD): Ob es sich um Fragen der Liquidität, der Rentabilität, der „Capital Adequacy“, der Kreditqualität handelt: die Banken müssen gegenwärtig mit zahlreichen komplexen Herausforderungen umgehen. Wie sieht die diesbezügliche Position der italienischen Banken aus?*

(FG): Die makroökonomische Wetterlage geht in Richtung Rezession. Die Volatilität der Finanzmärkte und die andauernde Staatschuldenkrise stellen die italienischen Banken auf eine harte Probe. Was diese anbetrifft, muss man anerkennen, dass sie öffentliche Hilfgelder nicht in derselben Höhe erhalten haben, wie sie von anderen europäischen Ländern bereit gestellt worden sind.

Ziel der italienischen Banken ist die Wiedererlangung Ihrer Rentabilität und dafür konzentrieren sie ihre Anstrengungen vor allem auf die operative Leistungsfähigkeit. Das bedeutet eine Verschlankung der Verfahren, eine Optimierung der Kostenstrukturen, eine Neuausrichtung und Rationalisierung des Produktvertriebs; dabei wird immer mehr auf die Mehrkanalkonzepte zurückgegriffen. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit einer Neuqualifizierung zahlreicher Fachberater aus dem Bankensektor, die sich unausweichlich neu werden situieren müssen, indem sie in Richtung eines „Customer Relationship Managers“ gehen und dabei der Kundschaft Dienstleistungen mit hohem Mehrwert anbieten.

„Funding“ ist ein anderes Schwerpunktthema. Wesentlich ist, dass das Vertrauen der Finanzmärkte und insbesondere des Interbankenmarktes so früh wie möglich wieder hergestellt wird.

Trotz der außergewöhnlichen Maßnahmen, die seitens der EZB zur Verbesserung der Kreditkosten und der Funding-Verfügbarkeit ergriffen worden sind, erwarten wir, dass diese instabile und unsichere Periode andauern wird – mit unausweichlichen Auswirkungen auf die Refinanzierungskosten.

Die Suche nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten zum Interbankenmarkt, wozu die Refinanzierung durch die Kundschaft zählt, wird eines der brennendsten Themen in den kommenden Jahren sein.

Ein zentrales Thema für den italienischen Markt ist die fortschreitende Verschlechterung der Qualität des Aktivbestands. Neueren Schätzungen zufolge liegen die Risikokredite der großen Bankgruppen bei 180 Milliarden Euro.

Hier ist Einsicht notwendig, damit sich die Dinge ändern: Kredite können nicht einfach so gewährt werden, denn sie sind für Kreditnehmer gedacht, die auch in der Lage sind, diese zurückzuzahlen.

Die Vermittler – und das gilt auch für Italien – müssen wieder in ihre Rolle schlüpfen, die in einer optimalen Ressourcenverteilung liegt.

Was nun schließlich die Anpassung an die neuen Standards von Basel 3 betrifft, war eine Bewegung hin zu einer Stärkung des Eigenkapitals und einer Verringerung der risikogewichteten Aktiva zu beobachten. Die italienischen Banken haben nun eine wirksame Strategie in Gang gesetzt, wenn man bedenkt, dass während der letzten beiden Jahre die Kennziffer „Core Tier 1“ der ersten fünf italienischen Bankgruppen von 5 auf 9 gestiegen ist.

• *(SD): Während der letzten Jahre hat der Finanzsektor die Verabschiedung einer Vielzahl neuer Rechts- und Verwaltungsvorschriften erlebt (es geht um Basel, Midfid usw.). Inwiefern haben sich diese gesetzlichen Regelungen auf das Geschäftsmodell der italienischen Banken ausgewirkt?*

(FG): Die neuen Grundanforderungen haben das Betätigungsfeld der Bankgruppen eingeschränkt – auch das der italienischen, die mit einem traditionellen Vermittlermodell funktionieren; Grundlage dabei sind vor allem Geschäfts- und Familienkredite.

Die Eigenkapitalrendite der großen italienischen Bankgruppen ist wesentlich niedriger als die ihrer europäischen Mitstreiter, der Anteil notleidender Kredite liegt über dem Durchschnitt, der Prozentsatz der giftigen Wertpapiere ist allerdings niedriger als bei anderen Banken.

All diese Faktoren zusammengenommen führen dazu, dass bei einem höheren Anteil der Risikogewichteten Vermögenswerte eine höhere Eigenkapitalunterlegung (own funds) benötigt wird.

Allgemein kann man sagen, dass die neuen Rechts- und Verwaltungsvorschriften neue Rekapitalisierungen, eine Neubewertung der Vermögenswerte (repricing of assets), eine zielgerichtetere Auswahl der Kundschaft und der Vertragspartner sowie eine Neuausrichtung (refocussing) ihrer Geschäftsmodelle mit sich bringt.

(SD): Historisch gesehen hat sich KPMG immer als ein Arbeitgeber gezeigt, der jungen Absolventen zahlreiche Möglichkeiten bietet. Bieten Sie weiterhin Stellen an oder hat Sie die Krise ebenfalls erreicht? Läuft zurzeit eine Einstellungskampagne?

(FG): Die Bankenrevision ist eine Tätigkeit des öffentlichen Interesses und ist somit per Definition antizyklisch. Des Weiteren wird innerhalb von KPMG bei den Dienstleistungen in zahlreichen Fachbereichen auf das Auftauchen neuer Bedarfsstrukturen reagiert, die – was gegenwärtig der Fall ist – mit der Konjunktur zusammenhängen, wie zum Beispiel Unternehmensumstrukturierungen oder auch Risikomanagement.

Somit kann man sagen, dass wir weiterhin eine gehörige Anzahl neuer Stellen anbieten; dabei sollte erwähnt werden, dass es sich hierbei um dauerhaft ausgelegte Arbeitsplätze handelt.

Die gegenwärtig laufende Einstellungskampagne erstreckt sich für das Jahr 2012 auf 750 mit jungen Absolventen als auch Bewerbern mit Erfahrung zu besetzende Stellen. Diese verteilen sich auf die folgenden großen Aufgabenbereiche, und zwar: Rechnungs- und Buchprüfung (Audit), Managementberatung (Advisory) und Steuern & Recht (Tax & Legal).

Ein Drittel dieser neuen Kräfte wandert in unsere im Finanzsektor tätigen Teams, die schon immer eines der Zugpferde von KPMG waren.

(SD): Und zum Schluss würde ich noch gerne wissen, welches die meist gesuchten Profile für das finanzielle Risikomanagement sind.

(FG): Unsere idealen Bewerber haben eine Spezialisierung in Statistik oder in der Versicherungsmathematik oder haben Wirtschaft, Mathematik oder Ingenieurwesen studiert.

Eine starke Nachfrage nach Fachleuten für Preisbildung, komplexe Finanzprodukte und die Erstellung von Statistikmodellen besteht insbesondere im Bereich des „Finanz-Engineerings“.

Für unseren Bereich „Finanzen“ suchen wir nach Fachleuten für Finanzprodukte der regulierten und alternativen Märkte. Wir suchen nach begabten Mitarbeitern für das Trading, Prozessanalysen im Front-/Back-Office und die Implementierung von Marktplattformen.

Für das „Risikomanagement“ suchen wir Fachleute für die Implementierung von Rating-/Scoringssystemen und Portfoliomodellierung, die über gute Kenntnisse im Bereich der Verfahren der Kreditgewährung, -überwachung und -verwaltung und des Baseler Regelwerks verfügen. Für den Bereich „Versicherungsmathematik“ suchen wir nach Mitarbeitern für die Sparten „Leben“ als auch „Sach“.

Als Eintrittsvoraussetzungen erwarten wir fließendes Englisch, Befähigung zum Umgang mit Menschen, Problemlösungskompetenz sowie Teamfähigkeit. KPMG hält insbesondere internationale Fortbildungsmaßnahmen, Möglichkeiten zum Sammeln von Erfahrungen im Ausland und ein junges und dynamisches Arbeitsumfeld mit Möglichkeiten des Vorankommens und leistungsgerechter Entlohnung für die besten Berufspraktiker bereit. Kurzum, an Arbeit mangelt es nicht.

Hervorzuheben ist des Weiteren, dass das KPMG-Modell leistungsorientiert ist. Um die Karriereleiter bei uns zu erklimmen, müssen Ergebnisse auf Grund von Einsatz und beruflicher Kompetenz vorweisbar sein.

(SD): Dann möchte ich mich bei Ihnen bedanken, Fabiano Gobbo.

(FG): Danke ebenfalls.