

Interview met Fabiano Gobbo, vennoot van KPMG Advisory (Italië)
(door Stéphan Darimont. Banking Boulevard. Milaan, mei 2012)

Fabiano Gobbo aan het woord over de uitdagingen voor de Italiaanse banksector en de domeinen waarin KPMG zijn diensten aanbiedt. In het tweede deel van het interview heeft hij het over het rekruteringsbeleid van het bedrijf en de meestgezochte profielen voor o.a. de activiteit Financial Risk Management van de afdeling KPMG Advisory (mei 2012).

(SD): Goiedag Fabiano Gobbo.

(FG): Goiedag.

U bent vennoot van KPMG Advisory, waar u verantwoordelijk bent voor advies in Financial Risk Management voor Italië en de zone Europa, het Midden-Oosten en Afrika. Kunt u ons in enkele woorden het netwerk en de Italiaanse en internationale activiteiten van KPMG toelichten?

Zeker. KPMG is een van de belangrijkste netwerken voor professionele dienstverlening aan bedrijven en is wereldwijd marktleider in boekhoudkundige organisatie en revisoraat, management consulting en fiscaal, juridisch en administratief advies.

Het KPMG-netwerk strekt zich uit over 152 landen en telt meer dan 145.000 professionals. Onze klanten zijn multinationale bedrijven en instellingen die actief zijn in de belangrijkste sectoren. We onderscheiden zowel industriële ondernemingen, banken en verzekeraars, openbare instellingen als non-profitorganisaties.

KPMG vormt zo een netwerk van kantoren die actief zijn in de voornaamste landen en een gemeenschappelijke strategische sokkel en deontologische code hebben, maar autonoom zijn op het vlak van zakelijke ontwikkeling en lokaal aanbod. Wij zijn ervan overtuigd dat dat de beste manier is om onze zo typische dubbele dimensie, zowel lokale als globale aanwezigheid, te promoten.

Een ander onderscheidend element is onze multidisciplinariteit. Dat houdt in dat we op uiteenlopende vlakken specialisten kunnen inzetten die als team functioneren om onze klanten concrete oplossingen aan te bieden. Onze slogan is niet toevallig "cutting through complexity". Ons vak bestaat erin eenvoudig te maken wat complex is.

In Italië zijn we al meer dan 50 jaar aanwezig. Met meer dan 3500 professionals, 166 vennoten en meer dan 5000 klanten worden we op de Italiaanse markt erkend als de belangrijkste leverancier van professionele diensten aan bedrijven. De omvang van onze aanwezigheid op het terrein is een van onze meest in het oog springende kenmerken. We beschikken over 28 lokale kantoren, van Bolzano tot Palermo. Die nabijheid is zonder enige twijfel een enorme troef. Ze zorgt voor een direct gevoel met de markt en met de behoeften van onze klanten.

Of het nu liquiditeit, rentabiliteit, de toereikendheid van het eigen vermogen of de kwaliteit van kredieten betreft, de banken moeten momenteel het hoofd bieden aan heel wat complexe uitdagingen. Wat is de positie van de Italiaanse banken?

De huidige macro-economische toestand is van het type recessie. De volatiliteit van de financiële markten en de aanhoudende crisis van de overheidsschulden zetten de Italiaanse banken onder zware druk, en daarbij moet gezegd dat ze niet van dezelfde openbare steun hebben genoten als andere Europese landen.

Om hun rentabiliteit opnieuw aan te zwengelen, werken de Italiaanse banken zwaar aan hun operationele slagkracht. Dat betekent procedures vereenvoudigen, de kostenstructuren optimaliseren, de distributie van eigen producten in vraag stellen en rationaliseren, en steeds meer kiezen voor multi-kanaalschema's. Dat verklaart de nood aan herkwalificatie van heel wat professionals in de banksector, die zich onvermijdelijk moeten aanpassen en moeten doorgroeien naar een functie van "customer relationship manager" die zijn klanten diensten met hoge toegevoegde waarde aanbiedt.

Het thema *funding* is een ander hot topic. Het is van cruciaal belang dat het vertrouwen in de financiële markten zo spoedig mogelijk hersteld wordt, in het bijzonder dat in de interbancaire markt.

Ondanks de uitzonderlijke maatregelen van de ECB om de kostprijs en beschikbaarheid van de *funding* te verbeteren, verwachten we dat deze periode van kwetsbaarheid en onzekerheid blijft duren, wat zich onvermijdelijk laat gevoelen op de herfinancieringsprijs.

De zoektocht naar alternatieve financieringen voor de interbancaire markt, o.m. met herfinanciering via de klanten, wordt een van de heetste hangijzers van de komende jaren.

Specifiek voor Italië is de progressieve achteruitgang van de kwaliteit van de activa. Volgens recente schattingen bedraagt het gecumuleerde kredietrisico van de grootste bankgroepen 180 miljard euro.

Er is nood aan bewustwording om verandering mogelijk te maken: kredieten kunnen niet zonder enig onderscheid worden toegekend; ze zijn bestemd voor leners die kunnen terugbetalen.

De tussenpersonen, en dat geldt ook voor Italië, moeten hun rol terugvinden, die bestaat in optimale assetallocatie.

Ten slotte, wat de nieuwe Basel 3-normen betreft, merken we een versteviging van het eigen vermogen en een daling van de risicogewogen activa. De Italiaanse banken hebben dus blijk gegeven van een doeltreffende strategie; de "core tier 1"-ratio van de 5 grootste Italiaanse bankgroepen is de jongste twee jaar geklommen van 5 naar 9.

De voorbije jaren werd de financiële sector geconfronteerd met een veelheid van nieuwe wetten en reglementen (Basel, Mifid enz.). Welke stempel heeft die reglementering gedrukt op het businessmodel van de Italiaanse banken?

De nieuwe vereisten hebben het activiteitenterrein van de bankgroepen terugschroefd, waaronder de Italiaanse spelers die werken met een traditioneel bemiddelingsmodel dat voornamelijk gericht is op kredieten aan gezinnen en bedrijven.

De belangrijkste Italiaanse bankgroepen hebben een duidelijk lager rendement op eigen vermogen dan hun Europese concurrenten en meer achterstallige kredieten dan gemiddeld, maar wel minder toxische effecten dan andere banken.

Alles samen leidt dat ertoe dat hun ratio van risicogewogen activa de nood aan meer eigen vermogen opdrijft.

Algemeen kunnen we stellen dat de nieuwe wetten en reglementen leiden tot herkapitalisaties, een prijsaanpassing van de activa, een meer gerichte selectie van klanten en tegenpartijen, en een vernieuwde focus op het businessmodel.

Historisch is KPMG altijd een werkgever geweest die jongafgestudeerden veel kansen biedt. Hebt u nog steeds nieuwe werkaanbiedingen of voelt u ook de crisis? Loopt er een rekruteringscampagne?

Boekhoudkundige controle is een activiteit van openbaar nut en dus per definitie anticyclisch. Bovendien speelt het dienstenaanbod van KPMG in heel wat disciplines in op nieuwe behoeften die, zoals nu, wél gelinkt zijn aan de conjunctuur, bv. bedrijfsherstructureringen of risicobeheer.

We kunnen stellen dat we een belangrijk aantal nieuwe arbeidsplaatsen blijven aanbieden, en we benadrukken graag dat het om stabiele aanbiedingen gaat.

De lopende rekruteringscampagne heeft betrekking op 750 personen voor 2012, zowel jongafgestudeerden als ervaren profielen, verspreid over de grote afdelingen: boekhoudkundige en organisatorische controle (Audit), managementconsulting (Advisory) en fiscale en juridische diensten (Tax & Legal).

Onze teams in de financiële sector, van oudsher een van de zwaartepunten van KPMG, zijn goed voor ongeveer een derde van deze rekruteringscampagne.

En tot slot, welke profielen zijn het meest gezocht op het vlak van Financial Risk Management?

De ideale kandidaat heeft een specialisatie in statistiek of actuariaat en heeft een diploma economie, wiskunde of ingenieur op zak.

Met name op het vlak van "financial engineering" is er een sterke vraag naar experts in pricing, complexe financiële producten en ontwikkeling van statistische modellen.

Voor het domein "Finance" zoeken we experts in financiële producten voor zowel gereguleerde als alternatieve markten. We zoeken talenten op het vlak van trading, analyse van front-/back-office processen en implementatie van marktplatformen.

Voor "Risk Management" zoeken we experts in de implementatie van rating/scoring-systemen en in portfoliomodellen, met goede kennis van de procedures voor de toekenning, supervisie en het beheer van kredieten en de Basel-reglementering. Voor het actuariaat ten slotte hebben we nood aan goede profielen voor zowel de sector Leven als de sector Schade.

Wie deel wil uitmaken van ons team moet vlot Engels spreken, beschikken over goede relationele en analytische vaardigheden, problemsolver zijn en bereid zijn om in teamverband te werken. KPMG biedt internationale opleidingen, buitenlandse ervaringen en de mogelijkheid te evolueren in een jonge en dynamische omgeving, en maakt er een erezaak van de beste professionals te vinden en te belonen. Kortom, werk genoeg.

Ik wil daarbij nog benadrukken dat je volgens het KPMG-model loon naar werken krijgt; we kunnen ons model "meritocratisch" noemen. Om carrière te maken bij KPMG moet je resultaten halen, die de vrucht zijn van professioneel engagement en dito competentie.

Fabiano Gobbo, hartelijk bedankt.

Graag gedaan.