

INSTITUTIONELLE ANSÄTZE IM PRIVATE BANKING

Die Trendsetter arbeiten am Umbruch

Rainer-Marc Frey und Adrian Gut haben sich jüngst mit ihrer Vermögensmanagementfirma Horizon21 zu denjenigen **Avantgardisten** gesellt, die voraussagen, dass die Investmentgrundsätze institutioneller Anleger zunehmend auch im Private Banking Fuss fassen werden. **CLAUDIA GABRIEL**

Was haben Rainer-Marc Frey und Adrian Gut, die Gründer der auf alternative Anlagen spezialisierten und vor fünf Jahren an die britische Man Group plc verkauften Boutique RMF gemeinsam mit der St. Galler Privatbank Wegelin und dem ehemaligen Chief Investment Officer der Bank Leu, Alex Hinder?

Sie alle fielen in der Schweizer Bankenszene immer wieder durch zukunftsweisende Ideen auf. Und sie alle haben in jüngerer Zeit begonnen, für private Vermögensverwaltungskunden Investmentansätze zu entwickeln, die denjenigen für Institutionelle gleichen: Core-Satellite-Strategien, die auf weite Strecken mit äusserst kostengünstigen Bestandteilen wie Exchange Traded Funds arbeiten.

Im Rahmen dieser Ansätze wird auf die Auswahl von Einzeltiteln ganz verzichtet, das Know-how des Anlagestrategen kommt in der richtigen Einschätzung der generellen Marktströmungen sowie der richtigen Anlageklassen zum Ausdruck, und die Kosten sind ein wichtiger Faktor. Alle Anbieter solcher Strategien verzeichnen, wenn auch noch auf tiefem Niveau, grosse Erfolge bei der Kundschaft.

Die RMF-Gründer sind noch längst nicht müde

Wie der CEO des Geschäftsbereiches Wealth Management von Horizon21, Matthias Frisch, auch im Private Banking Summit von Euroforum in Zürich darlegte, entwickelten Rainer-Marc Frey und Adrian Gut die Idee für die

neue Vermögensmanagementfirma Horizon21, um ihren eigenen Anlagebedürfnissen gerecht zu werden, indem sie die Gelder aus dem Verkauf von RMF nach ihrer Anlagephilosophie verwalten.

Die ehemaligen RMF-Besitzer wären dabei nicht sich selber, wenn alternative Anlagen in ihrem Investmentansatz keine wichtige Rolle einnehmen. Teilweise in Partnerschaft mit dem Rückversicherer Swiss Re, von dem sie das Private-Equity-Fund-of-Funds-Geschäft übernahmen, liefern sie ihren eigenen Input in der Herstellung alternativer Anlagevehikel und kaufen im Übrigen die Kernanlagen

Rainer-Marc Frey (im Bild) und Adrian Gut mischen auch für sich selber alternative Anlagen mit ETF.



BILD: KEVBAZ MÜRER

(traditionelle Aktien- und Obligationen-Anlagen) sowie die weiteren Satelliten (Emerging Markets, Small Caps, Wandelanleihen usw.) zu - und zwar wie erwähnt in Form möglichst günstiger kollektiver Anlagen, häufig ETF. Trading-Retrozessionen kämen bei Horizon21 nicht vor, betonte Matthias Frisch. Ziel ist eine absolute Rendite der Anlagen von 7 bis 12 Prozent jährlich.

Die Gesellschaft wächst rasant. Sie hat im Juni 2005 die operative Tätigkeit aufgenommen, ist global ausgerichtet, bedient ausser den Besitzern und (bei gewissen alternativen Anlagen) dem Partner Swiss Re private sowie institutionelle Kundschaft. Die Firma zählt bereits 130 Mitarbeitende und verwaltet rund 10,5 Milliarden Dollar. Ende 2006 waren es noch 7 Milliarden.

Wegen des relativ hohen Anteils alternativer Anlagen am Investmentansatz (diese sind häufig nur wenig liquide) setzt Horizon21 bei den privaten Kunden eine Mindestschwelle investierten Kapitals von einer Million Franken fest.

Dies unterscheidet Horizon21 etwa von der Privatbank Wegelin. Deren Vermögensverwaltungsmethode WegeLEAN ist besser skalierbar, Kundenvermögen können schon ab 100 000 Franken gemäss der Methode investiert werden. Sie deckt die effizienten (Kern-)Märkte mit Index-Anlagen ab und benutzt aktiv gemanagte Fonds nur bei den «Satelliten»-Investments.

Auch Hinder, der sich jüngst selbstständig gemacht hat, setzt bei den tra-



BILD: SINUS

Konrad Hummler von Wegelin argumentiert, Core-Satellite-Ansätze seien heute gut skalierbar.

ditionellen Anlagen konsequent nur noch passive Produkte wie ETFs oder Indexfonds ein. Die Überlegung hinter diesen Strategien ist unter anderem, dass es für den Investor ein Vielfaches einfacher ist, eine Überrendite zu erzielen, indem er auf die richtigen Weltmärkte setzt, als mittels einer Auswahl von Einzeltiteln.

Überdies gehen alle diese Anbieter davon aus, dass die immer besser ausgebildeten Privatanleger zunehmend rationaler handeln und mehr Fragen zu Kosten und Effizienz der Anlagen stellen werden.

Konrad Hummler, Teilhaber bei der Bank Wegelin, äussert sich klar: «Es ist nicht einzusehen, weshalb grosse Institutionelle im Vermögensverwaltungsgeschäft besser oder anders behandelt werden sollten als Privatkunden.» Die Finanzinstrumente seien heute bis auf kleinste Stückelungen hinunter skalierbar. Dadurch könne auch für kleine Investitionsbeträge eine ausreichende Diversifikation erreicht werden.

«Die Gleichbehandlung von Privatkunden ist deshalb nur eine Frage der Methoden und Prozesse. Wer hier die Nase vorn hat, wird in der nächsten Zeit Marktanteile gewinnen.»

Tiefgreifende Folgen für die Branche

Haben Hummler, Frey, Gut und Hinder Recht und greift der Trend hin zu derartigen Anlagestrategien um sich, dürfte dies einen Strukturwandel in der Private-Banking-Branche nach sich ziehen, dessen Ausmass schwer abzuschätzen ist. Matthias Frisch etwa bezeichnet die Fundamentalanalyse



BILD: KEYWALTER BIERI

Alex Hinder entwickelt selbstständig Investmentansätze, die weitgehend auf Indexfonds und ETFs basieren.

auf Titlebene in der Branche heute als überdotiert. Ein Schrumpfkandidat wäre überdies das klassische Anlagefondsgeschäft, das viele Produkte mit dem Argument absetzt, der einzelne Fondsmanager liefere mit einer gewissen Titelselektion einen Mehrwert.

Schwerer dürften es auch diejenigen strukturierten Produkte haben, deren Sinn logisch schwer einsehbar ist und die heute verkauft werden, ohne dass sie jemand sauber in die Portfeuillestruktur des Privatanlegers einbaut.

Zusätzliche Probleme dürften überdies ganz generell diejenigen Vermögensverwalter und Privatbanken bekommen, die ihr Geschäftsmodell auf die Einzeltitelselektion und auf den Bezug von Retrozessionen beim Vertrieb fremder Anlageprodukte basieren.

An den Finanzmärkten schliesslich stünden sich noch ausgeprägter als heute zunehmend indexorientierte Anleger und Hedge Funds gegenüber – wobei es den Hedge Funds obläge, Marktineffizienzen auszugleichen. In diesem Lichte betrachtet bekäme die Forderung der Schweizer Finanzbranche, das Land zu einem attraktiveren Standort für Hedge Funds zu machen, eine neue Dringlichkeit. «

Anzeige



Das Traumschiff.

Kapitän eines grossen Dampfschiffs sein – das ist Fabians Traum. So viel Autonomie wird er wohl nie erreichen. Was wir cerebral gelähmten Kindern mit Ihrer Hilfe ermöglichen können, sind Therapieprogramme, dank denen sie ein grosses Stück Eigenständigkeit erlangen.

Helfen verbindet. PC-Konto 80-48-4



Schweizerische Stiftung für das cerebral gelähmte Kind
Erlachstrasse 14, 3001 Bern, Telefon 031 308 15 15