REYL
innovative banking

SCHWEIZER BANK

06/22/2018
Page 27

Total Circulation	4'018 copies	Schweizer Bank
		8021 Zürich
Reach	5'000	www.schweizerbank.ch
Frequency	monthly	John Wieks
Area	44'400 mm²	
AVE	10'600CHF	

Besser diversifizieren

Drei Genfer Banken bieten gemeinsam einen neuen Ansatz im schnell wachsenden Bereich der nicht kotierten Private Assets.

Von John Wicks

Die Welt wird immer reicher, und damit steigt auch das Anlagevolumen. Zwischen 2017 und 2025 dürfte das global verwaltete Vermögen, so eine Schätzung von PwC, um rund 70 Prozent auf über 145 Billionen Dollar zunehmen. Allein in Europa rechnet eine Studie der PwC mit einem entsprechenden Wert von 35,7 Billionen Dollar – dies trotz erwarteter Verlangsamung des Wachstums ab 2020. Dabei wird immer mehr Kapital ausserhalb der Börsen angelegt. Die PwC-Studie rechnet mit einer stärkeren Fokussierung auf alternative Assetklassen und mit einer Wertverdopplung während der gleichen Periode auf global rund 21 Billionen Dollar.

Im vergangenen Jahr haben allein die Neuanlagen von 920 Private Equity Funds laut dem internationalen Datendienst Prequin eine Rekordhöhe von mehr als 450 Millliarden Dollar erreicht. Mitte 2017 dürfte das verwaltete Vermögen in diesem Bereich auf einen Höchststand von mehr als 2,8 Billionen Dollar zugenommen haben. Vor dem Hintergrund niedriger Zinsen und tiefer Renditen spielen solche alternative Anlagen eine immer wichtigere Rolle, heisst es bei der Credit Suisse. Und nach Aussage von Michel Duvet, Teilhaber der Bordier & Cie, bieten nicht börsenkotierte Anlagen eine Dekorrelation der Kundenportefeuilles sowie höhere Renditeerwartungen als die kotierten Märkte.

Unabhängige Allianz

Vor diesem Hintergrund bieten drei Genfer Banken eine gemeinsame «Investment-Struktur» für Anlagen in nicht kotierten Märkten. Es handelt sich dabei um die Boutique-Einheit Hermance Capital Partners als unabhängige Allianz zwischen Reyl & Cie., Bordier & Cie und Banque Pâris Bernard Sturdza, wobei Pierre Pâris mit «weiteren hochkarätigen Partnern aus der Schweiz und aus Europa» rechnet. Die Produktepalette umfasst drei Core-Segmente: Private Equity, Private Debt und Private Real Estate im Primär- und Sekundärsektor sowie Co-Investitionen und Direct Deals.

Genf ist nach wie vor ein wichtiges Zentrum für Privatbanken und für deren Innovationen: So haben drei Genfer Banken Hermance Capital, eine Boutique für Private Assets, gegründet.

«Private Assets spielen eine klar diversifzierende Rolle in einem klassischen Anlageportefeuille.»

Nicolas Roth
Chef Alternative Assets bei Reyl

Laut Nicolas Roth, Chef Alternative Assets bei Reyl, wächst seit dem Anfang der globalen Finanzkrise die Korrelation der verschiedenen Märkte, besonders zwischen Obligationen und Aktien. Gleichzeitig sei die Schutzfunktion der Hedge Funds in Krisenzeiten unter Druck gekommen, während sich Commodities als eher instabile Absicherungen erwiesen hätten: «Hingegen spielen Private Assets eine klar diversifzierende Rolle in einem klassischen Anlageportefeuille.»

In diesem Sektor investieren die Anlagevehikel der meisten Schweizer Banken, so Roth, in einen einzigen Fonds – in der Regel in einen grossen Private Equity Fund. «Damit löst man zwar das Problem einer hohen Mindestanlage, erzielt aber keine echte Diversifikation.» Laut Roth zeichnet sich das Modell von Hermance Capital hingegen durch Investitionen in mehrere Fonds aus, und Folge davon ist sowohl eine minimale Anlage als auch ein höheres Diversikationsniveau.

Mehrere Strategien vorgesehen

Es werden anfänglich drei Strategien in Form von Dachfonds geführt. Die erste betrifft Anlagen in Buy-out-Strategien, bei der zweiten wird in Private Debt im Immobilienbereich investiert und bei der dritten in Real Estate Funds mit Mehrwertansatz. In den kommenden Monaten werden je nach Bedarf und Anlagechancen weitere Produkte lanciert. Vorgesehen sind zunächst sechs Strategien auf internationaler Ebene. Laut Roth sind «alle Optionen offen».

Hermance Capital bezeichnet sich als Pure Player im Dienst von Privatbanken, Family Offices und unabhängigen Vermögensverwaltern. Angesprochen sind besonders HNW- und UHNW-Kunden, ferner kleinere institutionelle Kunden. Angepeilt werden je nach Strategie Nettorenditen zwischen 6 und 15 Prozent.

Laut dem Leiter und Mitbegründer Jacques Chillemi soll die Plattform auch kleinen und mittleren Kunden in der Schweiz und anderswo in Europa den Zugang zu hochkarätigen Dossiers und zu Private Equity Funds auf internationaler Ebene ermöglichen. Mittelfristig wird ein Gesamtvolumen von mehreren Milliarden Franken in Aussicht gestellt. •