



SOUMAILA TÉKÉTÉ, CAIA, CHIA

Soumaila verantwortet bei Bergos den Bereich Alternative Investments. Er kam 2016 zu unserer Bank, um die Hedgefonds und Private Markets Expertise auszubauen und bringt 20 Jahre internationaler Wealth- und Assetmanagement Erfahrung mit sich. In seinen vorherigen beruflichen Stationen war er als Portfoliomanager und Anlagestrategie für führende Institutionelle Asset Manager und Privatbanken in Frankfurt und Zürich tätig.

UMFELD FÜR PRIVATE MARKETS HAT SICH DEUTLICH VERBESSERT

Investments in Private Markets sollten nicht nur institutionellen Investoren vorbehalten sein. Auch für Privatanleger können die Anlagen abseits der Börsen empfehlenswert sein, ist Soumaila Tékété, Leiter Alternative Investments bei der Schweizer Privatbank Bergos, überzeugt. ELTIFs ermöglichen Privatanlegern aus dem Euroraum einen effizienten Zugang zu den Chancen von Anlageklassen wie Private Equity, Private Debt oder Infrastruktur. Eine Beimischung kann das Gesamtportfolio optimieren. Der langfristige Ausblick für diese Märkte bleibt vielversprechend und auch kurzfristig gibt es erste Zeichen einer Wiederbelebung der Aktivität und der Nachfrage.

„Nach den schwierigen Jahren 2022 und 2023 hat sich die Stimmung in den Private Markets wieder aufgehellt“, meint Soumaila Tékété, Leiter Alternative Investments bei Bergos. Der rapide Zinsanstieg hatte nicht nur an den Börsen zu Verwerfungen geführt, die Euphorie an den privaten Märkten wurde ebenfalls gedämpft. Exits und Deal-Aktivität waren stark rückläufig – auch wenn sich der Markt insgesamt resilienter gezeigt hat, als teilweise befürchtet wurde. Mit der Hoffnung auf eine sanfte Landung der Wirtschaft und baldige Zinssenkungen standen die letzten Quartale weitestgehend im Zeichen einer wirtschaftlichen Bodenbildung. Jüngst gibt es erste Zeichen einer Wiederbelebung in den Privatmärkten. So ist das aggregierte Transaktionsvolumen der Exits jüngst wieder gestiegen, wenngleich die Anzahl an Transaktionen und IPOs noch rückläufig war. Das Volumen der Fondsausüttungen lag erstmals wieder über den neuen Kaitalzusagen. Die Investoren zeigten sich bislang immer noch verhalten. Jetzt kommen sie allmählich zurück an den Markt. Die Aussicht auf weitere Zinssenkungen hat das Umfeld und die Stimmung weiter verbessert und dürfte zu einer weiteren Belebung des Marktes und der Deal-Aktivität führen. Es fehlt jedoch noch die Marktbreite und der Markt muss somit differenziert betrachtet werden. Bewertungen und Ausblick sind in manchen Segmenten bereits wieder attraktiv, andere Bereiche wie z.B. Teile des Gewerbeimmobilienmarktes bleiben angespannt.

Privatanleger stärken die Zuflüsse in Private Markets

Auch wenn die institutionellen Investoren die privaten Märkte weiterhin dominieren, sind zunehmend Zuflüsse von Privatanlegern zu verzeichnen. Während sehr vermögende Privatkunden, die Ultra-High-Net-Worth Individuals, schon länger die Chancen der Privatmärkte nutzen, sind für viele vermögende Privatkunden und Retail-Kunden die privaten Asset-Klassen noch neu. „ELTIFs (European Long-term Investment Funds) sind ein wichtiges Produkt, um die Private Markets den Privatanlegern im Euroraum zugänglich zu machen“, sagt Tékété und ergänzt: Sie sind ein sehr effizientes Produkt. Die Liquiditätsanforderungen sind zwar etwas höher als bei anderen Vehikeln, und es gibt ein paar mehr Einschränkungen.

Diese Vorgaben dienen aber vor allem dem Anlegerschutz.“ Auch wenn das Interesse bei den Privatanlegern an Private Assets hoch ist, ist die Durchdringung noch relativ gering. „Es gibt noch viel Luft nach oben. Der Aufbau einer strategischen Private-Markets-Allokation im Portfolio erfolgt nicht über Nacht, sondern schrittweise“, sagt Tékété.

Gründe für ein Investment

Die Gründe, warum auch Privatanleger ihre Portfolios um Private Assets ergänzen sollten, sind vielfältig. Ein grosser Teil der ökonomischen Wertschöpfungskette findet ausserhalb der Börse statt. Wer sich auf gelistete Wertpapiere beschränkt, verzichtet auf viele attraktive Anlagemöglichkeiten. Zudem zeigen Backtests, dass eine Beimischung von privaten Vermögenswerten hilft, das Portfolio zu optimieren. „Über Private Equity lassen sich die Renditen im Portfolio um 2 bis 5 Prozent erhöhen. Ähnliches gilt für Private Debt und Real Assets wie Infrastruktur und Immobilien. Gleichzeitig weisen private Assets eine höhere Stabilität auf, sind weniger volatil als die liquiden Märkte. Auf diese Vorteile sollten Anleger nicht verzichten“, so Tékété.

Wie hoch der Anteil im Privatanleger-Portfolio sein sollte, hängt vom individuellen Bedarf ab. „Aus Optimierungssicht gibt es keine Beimischungsgrenzen. Restriktiv auf die Quote wirkt eher die Illiquidität der Anlageklassen“, erläutert Tékété. Auch wenn versucht wird, in den Private Markets mehr und mehr Liquidität zu schaffen, müssen sich Anleger bewusst sein, dass sie in einer Stresssituation am Markt eventuell längere Zeit nicht über ihr Kapital verfügen können. Daher erwartet Tékété, dass die Quote etwas geringer als bei institutionellen Investoren ausfallen wird, die zum Teil über 40 Prozent ihres Portfolios in Private Assets investieren. Damit sich die Allokation aufs Gesamtportfolio auswirkt, sollte die Quote aber im zweistelligen Bereich liegen.

Vom strukturellen Wachstum der Infrastruktur profitieren

Besonders starkes Privatanleger-Interesse beobachtet Tékété bei Private Equity und dem risikoreicheren Venture Capital: „Die Segmente scheinen, trotz der erhöhten Risiken, für viele leichter zu greifen zu sein. Infrastruktur und Private Debt sind bei Privatanlegern noch weniger verbreitet.“ Private Equity ermöglicht höhere Renditen als ein Aktieninvestment, bei überschaubarer Volatilität. Diese Anlageklasse eignet sich daher für wachstumsorientierte Anleger. Ein Umfeld mit anziehender Deal-Aktivität und sinkenden Zinsen ist zuträglich für die Anlageklasse. Für den ausschüttungsorientierten Anleger sind hingegen Real Assets und Private Credit besonders interessant. Als extrem spannendes Anlagesegment erachtet Tékété Infrastruktur. Der enorme, globale realwirtschaftliche Bedarf sorgt für hohe langfristige Wachstumsprognosen und Renditen, insbesondere in den Bereichen erneuerbare Energiegewinnung und digitale Infrastruktur. Zudem bietet die Anlageklasse einen hohen Inflationsschutz.

Evergreen-Struktur ermöglicht einfachen Zugang

Einen effizienten, einfachen Zugang zu den Privatmärkten für Privatanleger ermöglichen Evergreen-Strukturen, also offene Fonds ohne feste Laufzeit. Sie bieten regelmässige Handelsfenster zur Rückgabe von Anteilen innerhalb eines festen Liquiditätsrahmens. „Das gibt Flexibilität, im Zeitverlauf auf veränderte persönliche Präferenzen zu reagieren. Dennoch sollte der Fonds auf keinen Fall als taktisches Investment gesehen werden, in Stresssituationen kann der Ausstieg länger dauern als gedacht“, so Tékété. Anders als bei geschlossenen Fonds gibt es keine gestaffelten Kapitalabrufe. Das Geld wird sofort investiert, in der Regel bis zu 90 Prozent. Der Rest fliesst in liquide Mittel. Dadurch wird die Rendite zwar etwas verwässert. Ein deutlicher Renditepotenzialvorsprung gegenüber gelisteten Wertpapieren bleibt jedoch erhalten. Insbesondere für Privatanleger sind diese Vehikel einfach zu handhaben und extrem effizient, was die Maximierung des Gesamtwertes im Verhältnis zum eingesetzten Kapital angeht.

Positiver Ausblick für die Private Markets

Private Markets spielen eine wesentliche Rolle in der Realwirtschaft und für die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit. Sie sind somit auch abhängig von der wirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklung. Lässt man mögliche weitere externe Schocks ausser Acht, ist die Lage derzeit positiv. Die Private Markets kommen aus einem schwierigen Umfeld in leichteres Fahrwasser. Der Ausblick auf fallende Zinsen sollte beschwingend wirken und die Deal-Aktivität ist im Begriff wieder anzuziehen. Der Anlagebedarf bei Investoren ist vorhanden. Umfragen zeigen, dass institutionelle Anleger weiterhin in den unterschiedlichen Private Markets Segmenten investieren wollen. Hinzu kommt die neue Nachfrage von privaten Anlegern. Diese sollten verstehen, dass Private-Markets-Investments langfristige Anlagen sind, bei denen Markttiming nur bedingt möglich ist. Es gilt „Time in the market beats timing the market“. Zielquoten sollten daher schrittweise aufgebaut und gehalten werden, um nachhaltigen Mehrwert zu erzielen. Die bevorstehende Marktbelebung bietet Gelegenheit zum Positionsaufbau, insbesondere für Privatanleger, da die Lücken in vielen Portfolios noch sehr gross sind.



Die Bergos AG ist eine unabhängige, international agierende Schweizer Privatbank mit Fokus auf Private Wealth Management. Sie ist im Jahr 2021 mit neuem Aktionariat aus ihrer vormaligen Muttergesellschaft, der 1590 gegründeten Berenberg Gruppe, hervorgetreten und seit über dreissig Jahren für internationale Privatkunden und Unternehmer am Schweizer Finanzplatz tätig. Ihr Hauptsitz ist in Zürich mit einer Niederlassung in Genf. Die Schweizer Privatbank hat sich dem „Human Private Banking“ verschrieben und ist auf Vermögensverwaltung und -betreuung spezialisiert. Mit über 130 Mitarbeitenden liegt der Fokus auf der kompetenten Beratung in allen bekannten liquiden und illiquiden Anlageklassen sowie in alternativen Anlagen und Private Markets. Unser «beyond money» Ansatz umfasst zudem Expertise in Kunst und Philanthropie. Unternehmerischen Kunden bietet Bergos Zugang zu M&A und anderen Corporate Finance-Dienstleistungen. Die Bergos AG bietet Privatkunden, Unternehmern und deren Familien einen ganzheitlichen, generationenübergreifenden Service, der neben Anlageempfehlungen auf Sicherheit, Neutralität, Internationalität und Weltoffenheit abzielt.

Diese Publikation dient ausschliesslich zu Informations- und Marketingzwecken. Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder Finanzanalysen, noch einen Verkaufsprospekt, ein Angebot für Investmenttransaktionen, eine Vermögensverwaltung oder eine Anlageberatung dar und ersetzen keine rechtliche, steuerliche oder finanzielle Beratung.

© Copyright Bergos AG.
Alle Rechte vorbehalten.

MEDIENKONTAKT

BERGOS AG
Kreuzstrasse 5
8008 Zürich, Schweiz

Sarah Thalmann
Head of Communications

communications@bergos.ch
www.bergos.ch

GLT Communications
Kommunikationsberatung & PR
Utoquai 37
8008 Zürich, Schweiz

Jörg Röthlisberger
Gründer & CEO
Tel: +41 44 396 90 90
Mobil: +41 75 44 88 000
jr@glt-communications.ch