



MARKT- KOMMENTAR

BERGOS
PRIVATBANK



SOUMAILA TÉKÉTÉ, CAIA, CHIA

Soumaila Tékété managt als Mitglied des zentralen Investmentkomitees von Bergos den Bereich Private Markets & Hedge Funds. Er kam 2016 als Cross-Asset-Strategie zu Bergos (vormals Berenberg Schweiz AG) und verantwortet seither diverse Anlagestrategien. Zuvor bekleidete er diverse Portfolio-Management-Positionen bei Union Investment und der DZ Privatbank in Frankfurt und Zürich.

ATTRAKTIVE RENDITEQUELLE: PRIVATE MARKETS ÖFFNEN SICH FÜR PRIVATANLEGER

Private-Markets-Investments sind fester Bestandteil vieler institutioneller Anlageportfolios. Jetzt erhalten auch Privatanleger zunehmend Zugang zu den illiquiden Anlagen. Das Angebot trifft auf Nachfrage. „Die vergleichsweise hohe historische Performance der Privatmarktanlagen hat das Interesse der Anleger geweckt“, meint Soumaila Tékété, Leiter Alternative Investments bei der Schweizer Privatbank Bergos. Die grossen Märkte bieten vielfältige Anlagemöglichkeiten quer durch das gesamte Risikospektrum. Investments in diese Märkte sind jedoch komplex, und Anleger müssen sich des Illiquiditätsrisikos bewusst sein.

Lange waren Investments in Private Markets, wie etwa Private Equity oder Private Debt, institutionellen Investoren vorbehalten. Seit geraumer Zeit nutzen ebenfalls hochvermögende Privatanleger die Chancen dieser illiquiden Anlagen, die nicht öffentlich an einer Börse gehandelt werden. Jetzt öffnen sich die Private Markets zunehmend für einen breiteren Kreis von Privatanlegern. Soumaila Tékété sieht mehrere Gründe für diese Entwicklung. „Privatmarktanlagen waren in den 1990er Jahren noch eher experimentell. Mittlerweile ist der Markt gereift. Zudem wurden einige Hürden, die Privatanleger von den Anlagen ausschlossen, abgebaut oder zumindest reduziert“, sagt der Experte für Alternative Investments bei Bergos. So waren vor 10 bis 20 Jahren noch mehrstellige Millionenbeträge als Mindestanlage erforderlich, heute ist ein Einstieg in einige Anlagevehikel schon mit deutlich weniger Kapital möglich. Dazu zählen beispielsweise European Long Term Investment Funds, kurz Eltifs, die sich an Privatkunden richten und einen regulierten Rahmen bieten. „Sie sind ein willkommenes weiteres Produkt für Privatmarktanlagen, insbesondere nachdem die Regeln nachgebessert und die Investitionshürden gesenkt wurden“, so Tékété.

Auch das aktuelle Marktumfeld trägt dazu bei, dass sich die privaten Märkte für Retail-Kunden öffnen. „Der institutionelle Vertriebsweg ist derzeit etwas ‚verstopft‘. Seit dem Start der Zinsanhebungen 2022 ist das Fundraising schwieriger geworden. Insbesondere kleine Private-Market-Fonds haben Probleme, Kapital einzusammeln“, erklärt Tékété. Mit den gestiegenen Zinsen sind die liquiden Anlagen, sowohl Aktien als auch Anleihen, 2022 stark eingebrochen, während sich die illiquideren Privatmarktanlagen deutlich stabiler gezeigt haben. Dadurch ist es zu Verzerrungen in der Asset Allokation institutioneller Investoren gekommen. Der Anteil der Private Markets war in vielen Portfolios plötzlich sehr hoch und der Reinvestitionsbedarf entsprechend geringer.

Eine reduzierte Zahl an Unternehmenstransaktionen sorgt seither dafür, dass bereits getätigte Investitionen langsamer zurückgezahlt werden. Die steten Zuflüsse und Reinvestitionen von institutionellen Investoren haben daher nachgelassen, und Fondsanbieter sind bereit, neue Investorengruppen zuzulassen.

Komplexe Private Markets erfordern viel Aufklärungsarbeit

Das kurzfristige Wachstum der Private Markets hält Tékété für schwer prognostizierbar: „Nach dem enormen Wachstum während der expansiven Geldpolitik der Notenbanken ist die Lage seit 2022 schwieriger geworden. Das Wachstum war zuletzt schwächer als prognostiziert. Es gibt nicht nur weniger neue Kapitalzusagen, auch die Investitionsseite ist ins Stocken geraten und viele Zusagen wurden noch gar nicht abgerufen. Es gibt noch viel Dry Powder.“ Mittel- bis langfristig werde der Markt für Private Assets aber weiter wachsen. Institutionelle Investoren dürften ihre Private-Markets-Quoten im Gesamtportfolio aufrechterhalten und die wachsende Asset-Basis die Nachfrage stärken. Hinzu kommt Wachstumspotenzial von der Privatkundenseite.

„Wir beobachten bereits eine rege Nachfrage nach Private Assets von Privatkunden. Gleichzeitig hat das Angebot an entsprechenden Produkten deutlich zugenommen, auch viele semi-liquide Fonds sind mittlerweile am Markt“, sagt Tékété, weist aber gleichzeitig daraufhin, dass die Private Markets komplex und nicht so einfach investierbar sind wie Aktien- oder Anleihenmärkte. Es muss sehr viel Aufklärungsarbeit geleistet werden.

Diversifikator fürs Portfolio mit Illiquiditätsprämie

Für ein Investment in Privatmarktanlagen sprechen mehrere Argumente. Positive Diversifikationseffekte der Private Assets können das Gesamtrisiko im Portfolio senken. Zwar gibt es einen ökonomischen Zusammenhang zwischen den gelisteten und privaten Anlagen, bei den Preisschwankungen sind die Korrelationen jedoch relativ niedrig. Private Assets ermöglichen zudem Zugang zu kleineren, jüngeren Unternehmen, die häufig grösseres Wachstumspotenzial bieten als Unternehmen, die bereits an der Börse gelistet sind. Private Assets sind jedoch nicht auf dieses Segment beschränkt. Der Markt ist riesig und vielfältig, sämtliche Risikoausrichtungen sind möglich.

Ein besonders überzeugendes Argument ist die historische Performance. Private Assets wiesen in der Vergangenheit eine höhere Wertentwicklung auf als ihre gelisteten Pendanten. Mit Private Equity war mehr Rendite zu erzielen als mit Aktien, mit Private Debt mehr als mit Anleihen. „Privatanlagen ermöglichen gegenüber öffentlichen Märkten eine durchschnittlich 2 bis 5 Prozent höhere Prämie“, sagt Tékété. Im Gegenzug bergen die Anlagen ein besonderes Risiko. Private Assets sind im Gegensatz zu gelisteten Vermögenswerten nicht liquide und damit nicht flexibel handelbar. Das eingesetzte Kapital ist langfristig gebunden, auch semi-liquide Fonds bieten nur eingeschränkte Verkaufsmöglichkeiten.

Zukunftsthemen in Reinform spielen

Das derzeitige Umfeld begünstigt einige Private-Markets-Segmente. Tékété hält beispielsweise die Bereiche Direct Lending, Distressed Lending für risikofreudigere Anleger, aber auch Secondaries für attraktiv. „Solche taktischen Möglichkeiten wird es immer geben. Privatmarktanlagen sollte man aber langfristig betrachten. Die Kapitalzusagen werden oft über mehrere Jahre abgerufen. Bis das Geld überhaupt zum Arbeiten kommt, kann sich die Marktsituation schon wieder geändert haben. Der Markt lässt sich nicht terminieren“, so der Bergos-Experte. Er empfiehlt daher, eher in langfristig aussichtsreiche Themen zu investieren, wobei es sich letztlich um die gleichen wie auf der liquiden Seite handelt. Dazu zählen zum Beispiel demografische Themen wie Gesundheit oder strukturelle Wachstumsthemen wie Logistik, IT-Infrastruktur, Elektromobilität oder die Energiewende. Tékété: „Solche Themen lassen sich über Private Assets oft noch klarer und direkter spielen als über Aktien, wo häufig in breiter aufgestellte Konzerne investiert werden muss.“



Die Bergos AG ist eine unabhängige Schweizer Privatbank mit Fokus auf Private Wealth. 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 Anlageklassen sowie in Private Markets und Alternativen Investments. Unser „beyond money“ Ansatz umfasst zudem Expertise in Kunst und Philanthropie. Unternehmerischen Kunden bietet die Bergos AG 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 Thalman
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