

Big Bang im PRIVATE WEALTH MANAGEMENT

Der Markt für Private Wealth Management hat sich in den letzten Jahren grundlegend gewandelt. Weltweit ist die Zahl der Milliardäre erheblich gestiegen und M&A-Transaktionen, an denen Unternehmen im Familienbesitz beteiligt sind, erreichen ein Rekordniveau, was zur Freisetzung beträchtlichen Privatvermögens in Form von Liquiditäten führt. Gleichzeitig nimmt das Angebot an zunehmend komplexen Finanzprodukten, in die nun die Ultrareichen investieren können, nahezu explosionsartig zu. Das Zusammentreffen all dieser Faktoren bewirkt seitens der Wohlhabenden einen hohen Bedarf an Beratungsdienstleistungen für die Anlage liquiden Vermögens.

Banken haben zwar im Bereich Vermögensberatung eine dominante Stellung, doch schrumpft ihr Marktanteil rasant zugunsten unabhängiger Wealth Manager. Private Anleger kehren Banken zunehmend bei der Anlageberatung den Rücken zu und werfen diesen stets dieselben Mängel bei den Geschäftsmodellen vor. Der CIO einer bekannten europäischen Stiftung erklärt: „Wir arbeiten schon lange nicht mehr mit Privatbanken. Mit einem Wealth Manager arbeiten, ist, wie sich einen Hausarzt suchen. Würden Sie zu einem Arzt gehen,

- a) der nur von ihm selbst hergestellte Medikamente verschreibt (Banken vermarkten ihre hauseigenen Investmentfonds),
- b) der von Pharmaunternehmen für die Verschreibung von Produktender Unternehmen bezahlt wird (Rückvergütung von Managementgebühren, die Fondsmanager an Privatbanken leisten, die deren Fondsprodukte platzieren),
- c) der einen finanziellen Anreiz dafür erhält, oft die Medikamente zu wechseln (Banken erhalten mehr Entgelt, wenn Sie häufiger handeln),
- d) der sich weigert, das ihnen empfohlene Medikament selbst zu nehmen (Banken lehnen Co-investing eher ab) und
- e) den es schliesslich lediglich interessiert, wie viele Patienten er an einem Sprechstundentag behandeln kann, und der nicht daran gemessen wird, wie gut sich seine Patienten nach dem Arztbesuch fühlen (Banken ziehen eindeutig Management-Gebühren den leistungsbezogenen Gebühren vor)?

Wahrscheinlich nicht.“ Erwähnenswert ist unter anderem auch, dass Bankenaufgrund des von ihnen verwalteten hohen Vermögensvolumens gezwungen sind, die Assets in sehr breit angelegten Publikumsfonds zu platzieren, die selten zu den Performance-Spitzenreitern gehören. Mit der Zeit erkennen private Anleger, dass die vorstehend beschriebenen Interessenkonflikte durchaus deutlich die Wertentwicklung bremsen können. Anleger mit einem Vermögen von weniger als 10 Mio. Euro haben nicht viel Handlungsspielraum, doch werden ihnen Banken am

Ende schliesslich doch Zugang zu Produkten bieten können, die sie anderswo im Alleingang nicht erhalten könnten. Wohlhabendere wollen sich jedoch nicht mehr länger mit „Retail“-Kunden mischen und gehen folglich anderswo auf Suche.

Ein Weg für die Reichsten der Welt ist die Aufstellung eines eigenen Teams dedizierter Berater in Form eines „Single-Family Investment Office“. Beispiele: Prinz Waleed Bin Talal. Diese Vorgehensweise ist



indessen ein lediglich den Reichsten vorbehaltenes Privileg, denn es ist unsinnig, für ein Vermögen von weniger als 5 Mrd. Euro ein dediziertes Managementteam aufzustellen: Dies ist ein teures Vergnügen mit administrativem Kopfzerbrechen, und schliesslich ist es sehr schwer, talentierte Professionelle für ein Single-Family-Umfeld zu interessieren. Es sei denn, der Kunde trägt einen renommierten, nahezu institutionellen Familiennamen.

Für Anleger, deren Vermögensvolumen für eine Vermischung mit dem Vermögen von Retail-Kunden einer Bank zu hoch ist, die jedoch

kein dediziertes Single-Family Investment Office aufbauen wollen, könnte der Ansatz der „Private-Investment Offices“ (PIO) interessant sein.

AlphaOne Partners in London gehört zu diesen PIOs. Gegründet wurde die Gesellschaft gemeinsam von Nicolas Sarkis (zuvor 13 Jahre bei Goldman Sachs). AlphaOne wird heute weltweit als einer der führenden Investmentberater für private Investoren angesehen. Im Jahre 2007 rangierte die Firma unter den besten zehn Managern von Vermögen privater Anleger. AlphaOne zählt eine grössere Gruppe loyaler institutioneller Investoren, einschliesslich staatlich kontrollierter Fonds, die von externer Expertise profitieren und Zugang zu geschlossenen Fonds mit „Best-of-breed“-Ansatz erhalten wollen. AlphaOne verfolgt den von David Swensen (Starmanager des Stiftungsvermögens der Yale-Universität) entwickelten Absolute-Return Investment-Ansatz. Diese Anlagestrategie strebt im Zuge eines strikten Anlageprozesses, der sich auf solides Fundamentalforschung, angemessene Diversifizierung und Risikokontrolle stützt, die Erzielung

Ein Weg für die Reichsten der Welt ist die Aufstellung eines eigenen Teams dedizierter Berater in Form eines „Single-Family Investment Office“.

Genauigkeit von Finanz- oder Wirtschaftsprognosen abhängt. Erstaunlich ist, dass die Vermögensverwaltung vieler privater Anleger immer noch nach diesem Schema erfolgt“, meint Sarkis, „Volkswirtschaftler und Finanzanalysten, in deren Prognosen es von „Kommazahlen“ wimmelt, haben eine Menge Humor“. Die äusserst erfolgreiche Wertentwicklung des Portfolios von AlphaOne zeigt, dass ihr Modell nicht nur in der Theorie, sondern auch in der Praxis funktioniert. Im Gegensatz zu Anlageberatern wie etwa Cambridge Associates, kann AlphaOne mit einem historischen Track Record aufwarten. Die Gesellschafter des Unternehmens agieren neben den Kunden als die wichtigsten Investoren und setzen damit, einem Branchenbeobachter zufolge, stets ihre eigenen Anlageempfehlungen auch in die Tat um.

„Die Identifizierung einer lukrativen Anlagechance ist erheblich schwieriger, als Kapital zu finden, das bereit ist, diese Anlagechance zu nutzen. Unser Team verwendet folglich den grössten Teil der Ressourcen auf die Prüfung von Anlagechancen und nur wenig Zeit auf die Entwicklung der Asset Basis“, sagt Sarkis.

Nach einem Studium an der Universität Stanford, erhielt Nicolas Sarkis im Jahre 1993 einen Abschluss an der führenden Business School Frankreichs, ESSEC. Er war damit der jüngste „Associate“ überhaupt von Goldman Sachs (London), wo er bis 1997 für den Bereich US Shares Institutional Sales verantwortlich war, bevor er zum Private Wealth Management wechselte und dort das Geld für einige von Europas wohlhabendsten Familien verwaltete. „Ich liebe Goldman Sachs!“, sagt Sarkis, „Eine fabelhafte Firma mit fantastischem Talent. Als ich hier jedoch die Dynamik beobachtete, mit der sich der weltweite Private Wealth-Marktes wandelte und den von extrem wohlhabenden Investoren geäusserten, zunehmend komplizierteren Bedarf analysierte, beschloss ich, Goldman zu verlassen und eine Firma aufzubauen, die ausschliesslich die Bedürfnisse dieses Kundensegments fokussiert und ein grundlegend anderes, innovatives, völlig von Interessenkonflikten freies Betriebsmodell anbietet“.

AlphaOne erstellt keine Produkte hausintern und hat weder zu irgendeiner Anstalt oder einem der Kunden irgendeine Kapitalbindung. Dies garantiert völlige Unabhängigkeit bei der Wahl der Investments und eine faire Allokation von Investmentchancen unter allen Investoren. Zur Vermeidung potenzieller Interessenkonflikte stellt Sarkis Unternehmen keine Transaktionsgebühren in Rechnung, erhält lediglich von Kunden Zahlungen und gibt an diese alle Rabatte weiter. Schliesslich handelt es sich um die allererste Investmentberatungsfirma in Europa, die lediglich Mandate mit leistungsorientierten Gebühren übernimmt.

Johannes Lang

absoluter jährlicher Renditen an. Die Stiftung der Yale-Universität hat in den letzten 20 Jahren jährliche Renditen von mehr als 17 Prozent erzielen können. Bei dem Versuch, den Kunden eine überdurchschnittliche, risikoadjustierte Wertsteigerung zu bieten, arbeitet AlphaOne hart daran, über alle Asset Klassen den Zugang zu zahlreichen der weltweit im Top Decile rangierenden Fonds zu bieten. Desgleichen erhebt AlphaOne den Anspruch, dass ihre Portfolios dank dieser Investmentmethode ungeachtet der Marktbedingungen erfreuliche Kursentwicklungen erzielen. „Man kann nicht einfach ein Portfolio aufbauen, das nur in einem einzigen Marktumfeld Wertsteigerungen erzielt oder völlig von der

