

SPEZIALISTEN STATT KLASSISCHE VERMÖGENSVERWALTER

Die Branche als Innovations-Biotop

Viele moderne unabhängige Vermögensverwalter haben mehr zu bieten als klassische Anlagen für private Kunden. Macht sich ein Banker heute selbstständig, ist er oft ein Fachspezialist, der sein Wissen gezielt einsetzt. Dabei ergeben sich nicht selten zukunftsweisende Geschäftskonzepte. Prominente Beispiele waren jüngst Alex Hinder, der ehemalige Chief Investment Officer der Bank Leu, der heute ETF- und

Fondsstrategien für Private entwirft (vgl. SB 10/07) oder die einstige Börsenchefin Antoinette Hunziker-Ebnetter mit ihrem auf Nachhaltigkeit spezialisierten Unternehmen Forma Futura. Nachfolgend stellen wir einige weitere Beispiele für innovative Geschäftsideen aus dem Umfeld der heterogenen Vermögensverwalter-Branche vor – ohne Anspruch auf Vollständigkeit und mit vorgängiger Entschuldigung an

die mehr als 2590 unberücksichtigt gebliebenen Firmen. Den neugeschaffenen Status des Vermögensverwalters KAG hat erst ein halbes Dutzend Firmen in Anspruch genommen. Eine davon ist die Fondsgesellschaft der Kantonalbanken Swisscanto, welche jüngst den ersten Sicav der Schweiz auf den Markt gebracht hat – den Swiss Red Cross Charity Fund, der Geldanlagen mit Spenden kombiniert. (gab)

Fundabilis: «Massschneider» für Finanzlösungen

Den sogenannten «Vermögensverwalter» Fundabilis gibt es seit vier Jahren. Gegründet wurde er vom Finance-Spezialisten Heinz R. Kubli. In den vergangenen anderthalb Jahren ist die Firma auf fünf Mitarbeiter angewachsen. Vermögensverwaltung im klassischen Sinne macht Fundabilis wenig, doch ist sie aus Gründen der Geldwäschereiprävention sowie für den Fondsvertrieb dem einer SRO angeschlossen und der Aufsicht der EBK unterstellt.

Fundabilis versteht sich primär als «Massschneider» für Finanzlösungen für Grossanleger, die in ihren Portefeuilles unter vorgegebenem Risiko und vorgegebenen Liquiditätsbedürfnissen eine bestimmte Zielrendite erreichen wollen und dafür in irgendeiner Form alternative und/oder derivative Anlagestrukturen einsetzen möchten.

«In meinem früheren Aufgabenbereich als Derivate-Kundenberater bei einer ausländischen Grossbank stellte ich fest, dass die Kunden zwar wissen, was sie im Endresultat brauchen. Aber sie können es nicht immer in denjenigen Begriffen ausdrücken, die eine Investmentbank benötigt, um gezielt

eine standardisierte Lösung zu suchen oder eine individuelle Lösung zu kreieren», erläutert Kubli.

Fundabilis analysiert die Kundenbedürfnisse, entwirft eine Lösung und sucht dafür den oder die geeigneten Partner, zum Beispiel auf der Invest-

ment-Banking-Seite. Dass sie die Kunden dabei auch in Fragen des Pricings berät, ist selbstverständlich.

Weil Fundabilis in ihrer Tätigkeit vorwiegend mit innovativen Anlage-themen konfrontiert wird, für die es nicht selten erst wenige Standardprodukte gibt, haben sich in der Firma Know-how-Pools für indirekte Immobilienengagements, US-Life-Settlements und shariakonforme Produkte gebildet. Fundabilis arbeitet zudem an einer umfassenden Datenbank für Fund of Hedge Funds.

Kunden von Fundabilis sind häufig die Treasury-Abteilungen von Firmen, Fonds, Fund of Hedge Funds sowie institutionelle Kunden wie Pensionskassen, Versicherungen und Privatbanken. Als Ziel strebt Heinz Kubli den Vermögensverwalter KAG und später den Effektenhändlerstatus an, um komplexe Strukturen direkter darstellen zu können.

«Wir entwickeln uns immer mehr hin zu einem unabhängigen Hersteller innovativer und komplexer Anlagelösungen», fasst er zusammen. Die Unabhängigkeit von spezifischen Bankinteressen und die Transparenz kommen dabei den Kunden zugute. (gab)



Finance-Spezialist Heinz R. Kubli.