

ASSET MANAGEMENT
**HIDDEN CHAMPIONS AUS DER SCHWEIZ:
NISCHENFÜHRER STEuern UNSEREN ALLTAG**

PORTFOLIOSTRATEGIE
**ERTRAGSORIENTIERT INVESTIEREN
MIT CLOs DER HÖCHSTEN QUALITÄT**

FORUM
**ASSET SERVICING – ANGEBOT,
EINSATZ UND NUTZEN**

BetaPlus

The active answer to passive

**Quietly reshaping what active
can achieve.**

15 years of alpha consistency
– by Nordic design.

**Nordea BetaPlus.
Proven. Consistent. Controlled.**

Now available as active ETFs

nordea.ch/BetaPlus



Rainer Landert
Markus Röthlisberger

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Während in früheren Zeiten Asset Servicing mit Fax, physischen Coupons oder langsamen, meist manuellen und repetitiven Prozessen in Verbindung gebracht wurde, hat sich die Situation grundlegend verändert. Kunden sind heute deutlich informierter und anspruchsvoller. Sie erwarten nicht nur korrekte und pünktliche Dienstleistungen, sondern auch proaktive Beratung, technologische Lösungen und Flexibilität. Die Zusammenarbeit ist partnerschaftlicher geworden. Viele Kunden suchen gezielt nach einem Anbieter, der sie langfristig begleitet und mitdenkt. Dienstleister im Asset Servicing begleiten Kunden folglich nicht nur bei der Fondsadministration, sondern auch bei der Produktentwicklung, Strukturierung, regulatorischen Beratung und mitunter beim Markteintritt. Die Rolle ist strategischer geworden.

Das jüngste Panelgespräch zeigt auf, was Kunden sich wünschen. Entsprechende Marktakteure müssen nicht nur beständig effizienter werden und neuartige Dienstleistungen in die Angebotspalette integrieren, sie müssen auch die damit verbundenen Risiken und Aufwände im Auge behalten. Das Geschäft ist mittlerweile deutlich komplexer und teurer geworden und tangiert neben IT-Fragen immer mehr auch spezifische Anlagen wie Private Markets oder Crypto Assets.

Neben dem Panelgespräch zum Auftakt finden sich wie immer interessante Textbeiträge mit Investment-Fokus. Es ist erstaunlich, wie kreativ Anbieter sind, um Investoren Anlagelösungen anzubieten, welche meist unkorreliert zu traditionellen Finanzmärkten sind sowie Vermögensschutz und risikobewusstes Investieren vereinen (etwa Prozessfinanzierungen in UK, CLOs mit AAA-Rating oder Schweizer Nischen-Marktführer).

Last but not least werden in unserem Branchenzweig auch noch Bücher und Ratgeber verfasst. Zwei davon finden Sie auf Seite 38 links unten.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.

Rainer Landert und Markus Röthlisberger



International Fund Industry Professionals Association

*Internationaler Berufsverband der Fondsindustrie
Association des professionnels de l'industrie
des fonds de placement*

Berufsverband für Fachleute aus der Fondsbranche

IFIPA stellt als Berufsverband eine Interessenvereinigung von qualifizierten Berufsangehörigen in der Fondsindustrie dar. Der Hauptzweck des Verbands besteht darin, die Sichtbarkeit der Fondsbranche zu erhöhen und Fondsprofis zu helfen, miteinander in Kontakt zu treten und ihr Netzwerk auszubauen. Die Organisation steht für die fachliche Expertise und sichert die Qualität bei Ausbildungen und Veranstaltungen.

Werden Sie Mitglied



Mitglieder des Vereins können natürliche Personen werden, welche im Fondsgeschäft im weiteren Sinne tätig sind, so etwa Finanzintermediäre (Fondsleitungen, Verwalter von Kollektivvermögen und Depotbanken), Beratungsgesellschaften (Revisionsgesellschaften und Anwaltskanzleien) sowie weitere fondsspezifische Dienstleister.

www.ifipa.ch





OKTOBER 2025

editorial

forum

Asset Servicing – Angebot, Einsatz und Nutzen

service

Währungsabsicherung – mehr Spielraum für Pensionskassen?

portfoliostrategie

Ertragsorientiert investieren: AAA CLOs im Fokus

Die Grundgesetze des Aktienmarktes

asset management

Hidden Champions: Schweizer Nischenführer steuern unseren Alltag

Private Markets für alle via ELTIFs

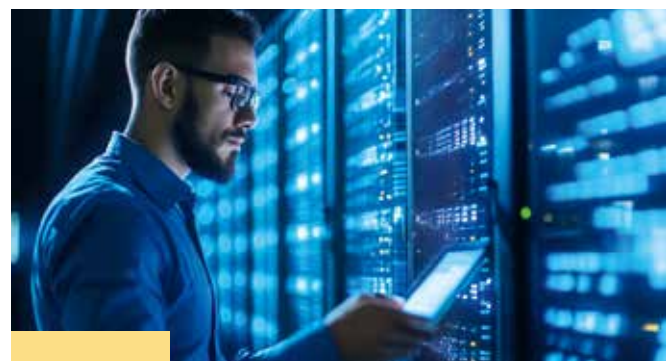
Smarte Anlagen für anspruchsvolle Anleger

Vom Kredit zur Klimawirkung: Drei Hebel für mehr Nachhaltigkeit

pro memoriam

News / Friends of Funds / Impressum

Trägerschaft



forum Was verbirgt sich alles unter dem Oberbegriff «Asset Servicing»? Welche Geschäftstätigkeiten umfasst der Bereich und was wünschen sich die Kunden? Das jüngste Panelgespräch im Heft gibt Aufschluss darüber ab Seite

4



portfoliostrategie Attraktive Erträge und eine Erfolgsbilanz ohne Ausfälle – wer sucht das nicht? Besicherte Kreditverbriefungen (CLOs) könnten eine interessante Wahl hierfür sein. Lesen Sie mehr darüber auf Seite


20



asset management Engineering-Arbeit von Schweizer KMU orchestriert so manchen Winkel unseres Lebens. Die «Hidden Champions» bleiben allerdings oft fast unsichtbar. Findet man sie jedoch, kann man gezielt in sie investieren. Mehr dazu auf Seite

27

ASSET SERVICING – ANGEBOT, EINSATZ UND NUTZEN



Das jüngste Panelgespräch im B2B-Magazin soll aufzeigen, was sich unter dem Oberbegriff «Asset Servicing» so alles verbirgt, um welche Geschäftstätigkeiten es sich handelt und was die Kunden wünschen. Bessere Dienstleistungen, gesteigerte Kosteneffizienz und zusätzliche Erträge in Zusammenhang mit der Verwahrung von Vermögenswerten wirken auf den ersten Blick reizvoll und erstrebenswert. Dabei müssen jedoch auch die damit verbundenen Risiken und Aufwände im Auge behalten werden, denn Risk Management und Kostenkontrollen sind in diesem Geschäftsfeld matchentscheidend. Zusatzerträge durch die Verwahrung und angrenzende Dienstleistungen zu erzielen, ist mit zunehmendem Aufwand verbunden. Das Geschäft ist mittlerweile deutlich komplexer und teurer geworden. Vor diesem Hintergrund prüfen wir, wie sich Produktgestaltung und Tätigkeitsfelder entlang der Wertschöpfungskette effektiver und effizienter gestalten lassen. Uns interessieren auch Fragen rund um die IT und spezielle Anlagen wie Private Markets oder Crypto Assets.

Unsere Gesprächspartner sind: Thomas Marte [Präsident LAFV und CEO LGT Fund Management Company], Nicolas Meier [Head of Sales Schweiz & Liechtenstein, Profidata AG], Daniel Siepmann [Head Asset Servicing VP Bank Gruppe und CEO VP Fund Solutions], Patrik Spiess [Head Fund & Capital Markets, Bank Frick AG] und Marco Wiegmann [Head Custodian Bank Services, Northern Trust Global Services].

Beginnen wir die Debatte doch gleich mit der Frage zum Arbeitsalltag. Welches ist die derzeit grösste Herausforderung in Ihrem Arbeitsgebiet?

Spieß: Im Tagesgeschäft dominieren vor allem die stetig wachsenden regulatorischen Anforderungen. Konkret sind es zum Beispiel die Anpassung an neue EU- und liechtensteinische Vorgaben wie etwa zu Geldwäschereiprävention, ESG-Reporting oder digitalen Vermögenswerten. Dies verlangt eine laufende Aktualisierung von Prozessen und Systemen. Ein ebenso zentrales Thema ist die durchgehend hohe IT- und Datensicherheit. Der höchste Schutz vor Cyber-Angriffen und die sichere Verwahrung von Private Keys bei digitalen Assets sind ein ständiger Fokus.

Siepmann: Im Asset Servicing prägt in der Tat ein sich ständig wandelndes Umfeld den Arbeitsalltag. Regulatorische Neuerungen stellen Asset Manager und Fondsleitungen regelmässig vor neue Herausforderungen. Agilität, schnelle Anpassungsfähigkeit, Flexibilität und kontinuierliches Lernen sind daher «Must-Haves». Künstliche Intelligenz wird zunehmend in tägliche Abläufe integriert und unterstützt diese effizient. Die gezielte Investition in Fachkräfte, die im dynamischen Umfeld vorausschauend handeln, ist essenziell für nachhaltiges Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit.

Spieß: Unser Setup ist robust und bewährt sich in jedem Umfeld. Wir beobachten die Marktvolatilität und die rasante Entwicklung im Crypto- und Blockchain-Umfeld aufmerksam. Neue Techno-

«Liechtenstein überzeugt mit stabiler Regulierung, raschen Entscheidungswegen und intensivem Austausch zwischen Markt und Aufsicht – ein echter Vorteil für internationale Kunden.»

Thomas Marte

logien, sich ändernde Kundenbedürfnisse und schwankende Kurse können unmittelbare Auswirkungen auf Geschäftsmodelle und Risiko-Exposures haben. Auch der Margendruck, also die Notwendigkeit, Services effizienter zu gestalten, während die Kosten für Compliance und Security steigen, gehört zum Alltag. Kurz gesagt: Die Balance zwischen Innovationsdruck, regulatorischer Sicherheit und operativer Stabilität ist derzeit wohl die grösste Herausforderung, die unsere Bank Tag für Tag beschäftigt.

Meier: Bei uns lautet die zentrale Frage «Wie schaffen wir Mehrwerte für unsere Kunden?». Im Tagesgeschäft bedeutet das, die Herausforderungen der Asset Manager wirklich zu verstehen und ihnen zu zeigen, wie wir sie dabei voranbringen können. Unsere Aufgabe besteht

darin, den Nutzen unserer Lösungen und Services so zu übersetzen, dass klar wird: Wir steigern Effizienz, schaffen Raum fürs Kerngeschäft und Wachstum.

Wenn Sie einen Blick zurückwerfen auf 2015 etwa: Was hat sich in Ihrem Arbeitsumfeld alles verändert?

Marte: In den vergangenen zehn Jahren hat sich Asset Servicing grundlegend gewandelt: Aus dem unsichtbaren Back-Office ist ein strategischer Partner entlang der gesamten Wertschöpfungskette geworden. Digitalisierung, wachsende Regulierung und der Trend zu immer anspruchsvolleren Investment-Strukturen haben das Angebot deutlich erweitert.

Siepmann: Die letzten zehn Jahre waren tatsächlich geprägt von Wandel, Innovation und zunehmender Komplexität. Seit 2015 hat sich unser Arbeitsumfeld in Liechtenstein erheblich gewandelt. Die regulatorischen Anforderungen sind deutlich gestiegen, insbesondere durch internationale Initiativen wie MiFID II, AIA, FATCA und ESG-Vorgaben.

Marte: Heute erwartet der Kunde weit mehr als präzise Administration – gefragt sind individuelle Lösungen genauso wie eine fundierte Beratung bei der Produktgestaltung. Anbieter müssen flexibel, effizient und vorausschauend agieren, um nachhaltig Mehrwert zu bieten und echte Partnerschaften mit ihren Kunden einzugehen.

Siepmann: Unsere Kunden sind heute deutlich informierter und anspruchsvoller. Sie erwarten nicht nur korrekte und pünktliche Dienstleistungen, sondern auch proaktive Beratung, technologische Lösungen und Flexibilität. Die Zusammenarbeit ist partnerschaftlicher geworden – viele Kunden suchen gezielt nach einem Anbieter, der sie langfristig begleitet und mitdenkt. Wir begleiten Kunden folglich nicht nur bei der Fondsadministration, sondern auch bei der Produktentwicklung, Strukturierung, regulatorischen Aspekten und beim Markteintritt. Unsere Rolle ist strategischer geworden, und wir bringen aktiv Knowhow ein, um Innovationen zu fördern.






Thomas Marte
Präsident LAFV und
CEO LGT Fund Management
Company, Vaduz.

Wiegmann: Allgemein lässt sich sagen, dass die Anforderungen an Servicequalität, Serviceumfang und Zusatzdienstleistungen seit Jahrzehnten in allen Bereichen steigen. Ohne entsprechende organisatorische, prozess- und produktbezogene Anpassungen hin zu Kundenwünschen, regulatorischen Anforderungen und technologischen Fortschritt kann kein Finanzdienstleister auf Dauer gedeihen und die Anforderungen der Kunden erfüllen. Unser Angebot als Verwahrer basiert weiterhin auf der Sicherheit von Vermögenswerten sowie tragfähigen Operating-Modellen, welche aufgrund von Marktentwicklungen, volkswirtschaftlichen und technologischen Trends deren Wichtigkeit unterstreichen. Diese bieten Kunden Zugang zu neuen Produkten, erhöhte Flexibilität, Skalierbarkeit, Prozesseffizienz und Resilienz.

Welche Dienstleistungen offerieren Sie denn heute, die es vor zehn Jahren noch nicht gab oder für die es keine Nachfrage gegeben hat?

Wiegmann: Das sind einige. Wir sehen uns als primärer Anbieter von Bankdienstleistungen und kooperieren gleichzeitig mit modularen Anbietern – seien dies Vermögensverwalter, Fondsleitungen, Fintechs oder andere Spezialisten. Als Beispiele dieser Entwicklung kann ich höhere Anforderungen an Interoperabilität, die Entstehung digitaler Vermögenswerte sowie entsprechender Markt- und Handelsplätze sowie Entwicklungen wie DLT oder künstliche Intelligenz nennen, welche auf genAI und agenticAI und Low/No Code Tools zurückgreifen. Innovationen der Fondsinindustrie beinhalten L-QIFs und ELTIFs, welche im Tandem mit wachsenden Investments auf Privatmärkten einhergehen.

Vielleicht auch eine persönliche Frage zum Thema. Das Asset Servicing wird bekanntlich nicht unbedingt als der spannendste Bereich in unserer Industrie gesehen. Was reizt Sie trotzdem, in diesem Gebiet tätig zu sein?



Nicolas Meier
Head of Sales Schweiz
& Liechtenstein,
Profidata AG, Zürich.

Meier: Gerade weil es auf den ersten Blick unscheinbar wirkt, finde ich es spannend. Automatisierung und Effizienz waren schon immer der Sweet Spot für Software und Services. Jetzt kommen hinzu: Wie setzen wir KI sinnvoll ein? Wie modernisieren wir an der Front? Und welche Business Services wollen wir ausbauen? Dies – und mehr – in eine Story zu packen und zu transportieren, hat einen grossen Reiz. Und nicht zuletzt sind es die Menschen, die ich in den vergangenen 15 Monaten kennen und schätzen gelernt habe.

Marte: Für mich ist Asset Servicing weit mehr als ein reines Back-Office-Geschäft. Hier treffen Innovation, Regu-

lierung und operative Exzellenz unmittelbar aufeinander. Besonders reizvoll ist die Möglichkeit, mit fundierter Expertise und Servicequalität einen echten Unterschied zu machen. Die fortwährende Digitalisierung, neue Anlageklassen und stetig steigende Anforderungen sorgen dafür, dass kein Tag wie der andere verläuft. Genau diese Vielfalt, Verantwortung und der permanente Wandel machen das Feld für mich ausserordentlich spannend.

Wiegmann: Ich bin der Ansicht, dass die erwähnte Sichtweise auf sogenannte «rückgelagerte» Tätigkeiten und deren Definition überholt ist, weil sie die Vernet-

zung, Vielseitigkeit und Innovationkraft heutiger Asset-Servicing-Anbieter zu wenig berücksichtigt und aus Zeiten stammt, in denen etwa Fax, physische Coupons sowie langsame, manuelle und routinebehaftete/repetitive Prozesse von traditionellen Portefeuilles den Arbeitsalltag bestimmten. Erfolgreiches Asset Servicing schafft die Grundlagen für Vermögensaufbau, Investments und Sicherung unseres Lebensstandards.

Was macht ein Anbieter von Asset Servicing heute wirklich unterscheidbar von Mitbewerbern? Wo verorten Sie etwa Ihre USPs?

Spiess: Im Bereich Asset Servicing setzen wir bei Bank Frick Massstäbe, indem wir klassische Depotbank-Services mit führender Crypto-Expertise verbinden. Wir sind eine der ersten voll regulierten Banken in Europa, die digitale Vermögenswerte wie Bitcoin oder tokenisierte Wertpapiere unter dem gleichen strengen Aufsichtsrahmen wie traditionelle Assets verwahren. Unsere ISO-27001-zertifizierte IT-Sicherheit, kombinierte moderne und sichere Storage-Lösungen sowie unser tiefgreifendes Blockchain-Knowhow ermöglichen institutionellen Kunden ein Höchstmass an Sicherheit und Effizienz. Ein Vorsprung, den viele klassische Custodians oder reine Crypto-Player so nicht bieten können.

Marte: Differenzierung entsteht heute nicht nur durch Grösse oder Preis, sondern durch Servicequalität, spezialisierte Expertise und optimale Standortbedingungen. Liechtenstein überzeugt hier mit stabiler Regulierung, schnellen Entscheidungswegen und intensivem Austausch zwischen Markt und Aufsicht – ein echter Vorteil für internationale Kunden. Am wichtigsten bleibt jedoch, Kunden proaktiv und persönlich zu begleiten.

Meier: Im heutigen Marktumfeld zählen für Software- und Service-Provider im Asset-Servicing vor allem Partnerschaft, Flexibilität und technologische Exzellenz. Wir sind eine Schweizer Firma in Privatbesitz. Unsere private Cloud steht in Zürich, unser Help Desk auch. Jedes Jahr investieren wir ein Drittel unseres Ertrages in die Weiterentwicklung unserer Software und Services – gemeinsam mit Kunden, um ihr Geschäft weiterzubringen. Unsere einzelnen Lösungen fügen sich flexibel in bestehende Architekturen ein.

Siepmann: In einem zunehmend regulierten und technologisierten Umfeld sind es nicht mehr nur die klassischen Kriterien wie Preis oder Skaleneffekte, die den Unterschied machen. Vielmehr sind es Spezialisierung, Innovationskraft, Flexibilität und Partnerschaftsdenken, die heute den Ausschlag geben. Ein moderner Asset-Servicing-Anbieter muss heute mehr sein als ein Verwalter; er muss Berater, Technolo-



gieetreiber und strategischer Partner sein. Unser USP liegt in der Kombination aus Spezialisierung, technologischer Stärke und echter Kundenorientierung.

Ein paar Fragen zu Rechtsformen und Standorten: Inwiefern beeinflusst die Verfügbarkeit verschiedener Rechtsformen und innovativer Fondsstrukturen die Standortwahl?

Marte: Initiatoren benötigen flexible Fondsrechtsformen, um ihre Anlagestrategien effizient umzusetzen. Liechtenstein bietet besonderen Gestaltungsspielraum: Von klassischen Strukturen bis zu Single Asset Funds und individuell konfigurierter Governance bei SICAV – etwa durch Gründungsaktionäre und einen flexiblen Verwaltungsrat. Diese Autonomie ist vor allem für Family Offices und unabhängige Vermögensverwalter ein klarer Standortvorteil und wird von Initiatoren stark nachgefragt.

Spiess: Dazu kommen die regulatorische Effizienz mit den kurzen Genehmigungsprozessen, eine Vielzahl von attraktiven Doppelbesteuerungs-Abkommen und der internationale Zugang dank EU/EWR Passporting.

Effizienz und Geschwindigkeit: Wie wichtig sind heute zuverlässige gesetzliche Fristen für einen effizienten Prozess zur Auflage von Fonds?

Siepmann: Zuverlässige Fristen sind für eine komplexe Fondsaufgabe entscheidend und bieten allen Beteiligten Planungssicherheit und Rechtssicherheit. Liechtenstein überzeugt mit gesetzlich verankerten, besonders kurzen Bearbeitungszeiten: Die FMA erteilt UCITS-Bewilligungen innerhalb von nur zehn Tagen, bei AIF beträgt die Frist 20 Tage. Diese schnelle Time-to-Market ermöglicht eine rasche Markteinführung. Für unsere Kunden ist das ein grosser Vorteil, denn dadurch können Fondsideen schnell realisiert werden.

Marte: Time-to-Market ist heute effektiv ein zentraler Erfolgsfaktor. Wer Fonds schnell und zuverlässig auflegt, verschafft Kunden einen klaren Vorteil. Klare gesetzliche Fristen und deren verlässliche Umsetzung durch die Aufsicht sind dafür elementar. In Liechtenstein funktioniert dieses Zusammenspiel hervorragend: Prozesse sind transparent, effizient und berechenbar, sodass Fonds wie erwähnt meist rasch aufgelegt werden können. Das schafft

«Automatisierung und Effizienz waren schon immer der Sweet Spot für Software und Services.»

Nicolas Meier

Planungssicherheit und stärkt das Vertrauen in den Standort.

Und wie relevant ist der direkte und persönliche Austausch mit Aufsichtsbehörden?

Marte: Regulierung lebt vom Dialog – und genau hier setzt Liechtenstein Massstäbe. Die Aufsicht ist nicht nur erreichbar, sondern auch offen für konstruktive Gespräche, sodass selbst komplexe Anliegen schnell geklärt werden können. Die regelmässige Teilnahme von FMA-Mitarbeitern an Verbandsveranstaltungen unterstreicht diese besondere Zugänglichkeit, die international keineswegs selbstverständlich ist. Für Initiatoren und Investoren bedeutet das Rechtssicherheit, Verlässlichkeit, effiziente Lösungen und Zusammenarbeit auf Augenhöhe – ein echter Mehrwert des Standorts.

Wiegmann: Wir denken, dass auch in der Schweiz die Wege kurz sind – sei es in Verbänden, unternehmensübergreifenden Arbeitsgruppen oder bei Abstimmungen mit Regulatoren. Dies sehen wir auch auf globaler Ebene. Weltweit werden aufkommende Trends, Investment-Risiken oder Basistechnologien unter Experten wie auch Regulatoren diskutiert. Dies geschieht längst nicht mehr nur lokal. Wir schätzen diese marktnahe Aufsichtstätigkeit und zielführenden Dialoge sehr.

Mit Liechtensteiner Fondsleitungen am Tisch wollen wir auch eine Frage zum TVTG stellen, also dem liechtensteinischen «Blockchain-Gesetz».

Was ist hier speziell zu erwähnen?

Spiess: Es schafft als eines der weltweit ersten Gesetze einen klaren, rechtsverbindlichen Rahmen für den ganzen Lebenszyklus von Token, also von der Ausgabe über die Verwahrung bis zum Handel. Für uns bedeutet dies, dass wir digitale Vermögenswerte unter klar definierten, staatlich beaufsichtigten Regeln anbieten und verwahren können – mit dem gleichen regulatorischen Schutz wie bei traditionellen Finanzinstrumenten. 2025 wurde nun auch die europäische MiCAR-Verordnung übernommen. So sind

«In einem zunehmend regulierten und technologisierten Umfeld sind es Spezialisierung, Innovationskraft, Flexibilität und Partnerschaftsdenken, die den Ausschlag geben.»

Daniel Siepmann

unsere Services und Produkte sowohl nach Liechtensteiner als auch nach EU-Recht abgesichert.

Eine konkrete Frage zur Regulierung: Was war Ihre teuerste Implementierung der letzten 3 Jahre? Und hat sie sich gelohnt?

Meier: Da bei unserer Software sehr viel durch den Kunden direkt konfiguriert wer-

den kann, hatten wir wenige Anpassungen diesbezüglich. Das gilt etwa für das Aufsetzen von ESG-Daten, welche unsere Kunden dank dem flexiblen Datenmodell selbst vornehmen konnten. Aufwändig war hingegen die Implementierung von EMIR 3.0 und CRR III, wofür wir bestehende Reporting-Module teilweise komplett überarbeitet respektive neu erstellt haben. Hat es sich gelohnt? Ja, unsere Kunden nutzen und schätzen diese Funktionalitäten.

Marte: Die grössten Investitionen betrafen insbesondere die Einführung von PRIIPs-KID und die umfassende Umsetzung der Nachhaltigkeitsregulierung. Beide Bereiche haben erhebliche Ressourcen beansprucht – von IT- und Reporting-Anpassungen bis zur Mitarbeiterschulung. Die Aufwände im ESG-Bereich waren durch die zeitweise hohe Kundennachfrage und frühe Produktentwicklungen gerechtfertigt.

Siepmann: Unsere teuerste Implementierung der letzten drei Jahre war die Erweiterung unserer Compliance- und IT-Systeme zur Erfüllung der ESG-Offenlegungspflichten – Stichworte: SFDR, EU-Taxonomie – sowie zur automatisierten Sanktionsüberwachung. Die Investition war hoch, aber notwendig – regulatorisch unverzichtbar und geschäftlich sinnvoll, da sie Vertrauen bei Investoren stärkt und Risiken minimiert.

Wiegmann: Ich erwähne hier unsere Investitionen ins Risikomanagement und in Resilienz-Strategien. Northern Trust investiert kontinuierlich signifikante Beträge in Technologien und die Menschen, welche diese beherrschen sollen, etwa in der Anbindung an Finanzmarkt-Infrastrukturen auf Distributed-Ledger-Ebene. Cyber-Resilienz und die Vorbereitungen auf den Übergang zum Abwicklungszyklus «T+1» im Oktober 2027 bleiben aktuelle Prioritäten.

Wie viel Auslagerung oder Automatisierung ist aus der Sicht einer Fondsleitung optimal?

Siepmann: Für uns als Fondsleitung steht Risikomanagement im Zentrum jeder Auslagerungs-Entscheidung. Prozesse wie Sanktionsüberwachung, ESG-Labeling oder Wertschriftenhandel lassen sich



durch spezialisierte Partner und automatisierte Systeme nicht nur effizienter, sondern auch sicherer gestalten. Entscheidend ist dabei, dass die Kontrolle und Transparenz jederzeit gewährleistet bleiben – nur so können regulatorische Anforderungen erfüllt und operationelle Risiken minimiert werden.

Marte: Automatisierung schafft Skalierbarkeit, Outsourcing Effizienz. Beides ist in einer komplexen Welt unverzichtbar. Wie viel davon optimal ist, hängt vom Geschäftsmodell ab – entscheidend ist die richtige Balance. Fondsleitungen müssen festlegen, welche Wertschöpfung sie selbst erbringen und wo spezialisierte Partner echten Mehrwert schaffen. Digitalisierung und Automatisierung sind jedenfalls die Treiber der nächsten Jahre.

Befördert Regulierung das Outsourcing? Wer würde davon profitieren?

Wiegmann: Wir glauben, dass Spezialisierung auf Unternehmensebene und Einbezug globaler komparativer Vorteile einzelner Länder Effizienz und Risikoreduktion fördern. Diese Lösungen mit Outsourcing und Einbeziehung kompetenter Partner sind allgemein besser als jede One-Stop-Vorgehensweise, weil jenen an Spezialisierung mangelt. Dabei müssen stabile Outsourcing-Verhältnisse und Resilienz-Erfordernisse konsequent umgesetzt werden, was beim Anwender Investitionen in die Überwachung und Qualitätssicherung erfordert.

Siepmann: Regulierung fördert Outsourcing, aber die Verantwortung bleibt bei uns. Auch bei modularen Plattformen wie ManCo-as-a-Service müssen wir sicherstellen, dass alle aufsichtsrechtlichen Vorgaben eingehalten werden – durch klare Verträge, laufende Kontrolle und vollständige Transparenz.

Marte: Automatisierung schafft Skalierbarkeit, Outsourcing steigert Effizienz – beides ist für Fondsleitungen heute unerlässlich. Die optimale Balance hängt vom Geschäftsmodell ab und davon, wo spezialisierte Partner echten Mehrwert bieten. Besonders bei Reporting, IT-Lösungen oder Vertriebsthemen kann eine gezielte



Daniel Siepmann
Head Asset Servicing VP
Bank Gruppe und
CEO VP Fund Solutions
(Liechtenstein).



Patrik Spiess

Head Fund & Capital Markets,
Bank Frick, Balzers.

Zusammenarbeit individuell sehr lohnend sein. Für Initiatoren bleibt entscheidend, dass ihnen die Koordination der gesamten Wertschöpfungskette abgenommen und eine Lösung aus einem Guss angeboten wird – unabhängig davon, ob sämtliche Leistungen intern oder durch Auslagerung erbracht werden.

Wie verändert Technologie den Markt, die Marktakteure?

Meier: Technologie wirkt als Beschleuniger und Enabler in allen Bereichen der Fonds- und Asset-Management-Branche. Als Software- und Service-Anbieter sind wir natürlich ein Verfechter von «Buy». Wir schaffen Skaleneffekte für unsere Kunden mit Hilfe von Technologie – und zwar funktional und mit Business Services. Das ist unsere Kernkompetenz. Wir befürworten ein zentrales und flexibles Datenmodell – die Single Source of Truth. Alles an einem Ort, nicht wild verstreut.

Spiess: Wenn wir über Technologie als Enabler sprechen, ist Crypto dafür ein besonders spannendes Beispiel. Mit der Tokenisierung etwa kamen neben klassischen Banken zunehmend FinTechs, spezialisierte Custodians und DeFi-Plattformen auf. Sie drängen in Wertschöpfungsketten, die früher fest in Bankenhand waren. Gleichzeitig entstehen Partnerschaften. Wir arbeiten mit Tech-Providern oder Blockchain-Startups zusammen, um die hohe Nachfrage nach neuen Services zu bedienen.

Werfen wir nun einen Blick auf IT-Aspekte. Wie geht ein IT-Anbieter vor bei der Frage nach dem Ausbau von Services; wann soll in welcher Tiefe etwas implementiert werden?

Meier: Bei der Software treibt uns die Frage nach den Bedürfnissen unserer Kunden, ihr Geschäft zu betreiben und auszubauen. So haben wir viel investiert in neue Funktionen für Alternative Investments, damit unsere Kunden diese Anlagekategorie effizient abwickeln können. Auch moderne Web-Module für eine erstklassige User Experience auf allen Geräten stehen im Fokus unserer Roadmap.

Siepmann: Beim Ausbau unserer IT-Services folgen wir einem strukturierten Entscheidungsrahmen mit vier zentralen Fragen: 1. Welchen strategischen Mehrwert bietet der neue Service? 2. Wie fügt er sich in unsere bestehende Plattform-Architektur ein? 3. Welche regulatorischen Anforderungen sind zu erfüllen - etwa seitens BaFin, FMA, FINMA? Und 4. Ist das ROI-Potenzial ausreichend für eine Investition? Die Implementierungstiefe hängt von technischer Komplexität und Compliance-Vorgaben ab. Unsere Kunden bevorzugen schrittweise Ansätze mit klaren Testphasen und hoher Stabilität.

Wie muss ein leistungsfähiges, modernes IT-System im Bereich Asset Services heute aussehen?

Siepmann: Leistungsfähige Asset-Servicing-Plattformen verbinden technologische Innovation mit regulatorischer Präzision. Eine cloud-native Architektur mit lokaler Datensouveränität ist heute Standard. Wichtige Merkmale sind eine DSGVO-konforme Datenarchitektur, die nahtlose Integration lokaler Banking-Standards, mehrsprachiger Support sowie automatisierte Compliance-Prozesse. Schnelle Mehrwerte – also so genannte «quick wins» – entstehen durch automatisierte Reconciliation, Self-Service-Portale und effizientes ESG-Reporting. Die Einhaltung von Nachhaltigkeitsvorgaben gewinnt dabei zunehmend an strategischer Bedeutung.

Meier: Wir glauben an flexible Lösungen, die sich auch in bestehende Architekturen einbetten und mit Blick auf Regularien, Strukturen und Volumina skalieren lassen. Funktional muss eine Software mithalten mit den unterschiedlichen Anforderungen aller Rollen im Asset-Management-Prozess, also von Front-to-Back. Die Daten müssen zentral und transparent gehalten sein, damit alle jederzeit dasselbe sehen.

Wiegmann: Kerndienstleistungen in Handel, Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren sind skalierbar, müssen aber teils redundant und mit höchsten Sicherheits- und Ausfallvorkehrungen betrieben werden. Deren Komplexität ist nicht trivial und

«Im Asset Servicing setzen wir Massstäbe, indem wir klassische Depotbank-Services mit führender Crypto-Expertise verbinden.»

Patrik Spiess

muss beherrscht werden. Dabei sollte man sich auf wenige leistungsstarke Kernsysteme konzentrieren und Satellitensysteme nur einbinden, wenn diese langfristig Mehrwert für alle Beteiligten schaffen.

Meier: Entscheidend ist für uns auch die Partnerschaft mit den Kunden. Wir sind seit über 20 Jahren im Markt, verstehen das Business und wollen unsere Software und Services gemeinsam und für sie weiterentwickeln. Last but not least ist die Geschwindigkeit entscheidend. Mit dem «Frequent Delivery Modell» bringen wir funktionale Erweiterungen im Monatsrhythmus zu unseren Kunden. Das ist echte Time-to-Market.

Wir können uns gut vorstellen, dass Anlagekategorien wie Private Markets, Hedge Funds oder Crypto Assets ein IT-System stark fordern – abwicklungstechnisch, aber auch regulatorisch.

Wiegmann: Es gibt nur wenige Kernsysteme, die sämtliche Produkte abbilden und prozessieren können. Stattdessen werden oft mehrere spezialisierte Plattformen verwendet. Ohne eine systematisch standardisierte Datenhaltung, etwa in Datameshs, können Datenqualität und Übertragbarkeit intern, aber auch extern zu Kunden oder Regulatoren kaum mehr gewährleistet werden. Regulierung hat über die Jahre zu grösserer Resilienz gegen Cyber-Attacken und auch Notfall- und Krisenmanagement geführt und nicht nur wir haben erhebliche Beträge in unsere IT-Stabilität investiert, um diese Risiken abzufedern.

Meier: Wir können bestätigen, dass die IT-Systeme dadurch stark gefordert sind. Der Lifecycle alternativer Anlagen ist anders als traditionelle, liquide Anlagen und erfordert andere Lösungen. Wir haben den Anspruch, dass unsere Kunden sämtliche Anlagen – traditionelle und alternative – auf einer Plattform verwalten können. Das macht deren Prozesse einfacher, hält die IT-Architektur schlank und schafft Transparenz in den Daten. Wir haben auch hier die Erfahrung gemacht, dass die Entwicklung mit einem Sparring-Partner aus dem Kreis unserer Kunden zu besseren Resultaten führt und die Partnerschaft stärkt. Für das Handling von Crypto-Werten sind wir eine Partnerschaft eingegangen mit der Börse Stuttgart Digital als Broker und Custodian. Das Interface ist bereit und steht auch für andere Anbieter offen.



Wie sehen Sie die Situation bei Fondsgesellschaften in der DACH-Region: Ist der «Schmerz» oder Regulierungsdruck gross genug, sodass sich zahlreiche Wechsel auf ein neues System anbahnen?

Meier: Vielleicht nicht der Regulierungsdruck, jedoch die lokale Präsenz, Partnerschaftlichkeit und Innovationsfähigkeit des Systemanbieters. Gerade in Deutschland kriegen wir vermehrt Anfragen von kleineren Asset Managern, die mit ihren Lösungen an den Anschlag kommen und ein verlässliches System benötigen, um weiter wachsen zu können.

Wenden wir uns auch noch kurz konkret den Crypto Assets zu. Was muss ein zuverlässiges Verwahr- und Sicherheitskonzept alles bieten?

Spiess: Ein zuverlässiges Verwahr- und Sicherheitskonzept muss klassische und digitale Assets umfassend schützen. Entscheidend sind physische und digitale Sicherheitsmassnahmen wie Cold-Storage, hochsichere Rechenzentren, Backups und strenge Zugangskontrollen. Dazu kommen hoher IT-Schutz durch Verschlüsselung, Multi-Faktor-Authentifizierung, Penetrationstests und ISO-27001-Zertifizierung. Ergänzt werden diese Anforderungen durch klare Prozesse, Trennung von Front- und Backoffice, Risikomanagement, Notfallpläne sowie lückenloses Reporting, sodass Werte sicher, flexibel und regulatorisch konform verwaltet werden.

«Asset Servicing schafft die Grundlagen für Vermögensaufbau, Investments und Sicherung unseres Lebensstandards.»

Marco Wiegmann

Wir vermuten, dass auch das Chain-Monitoring und die Compliance von elementarer Bedeutung sind.

Spiess: Chain-Monitoring und Compliance sind elementar, um Transaktionen lückenlos zu überwachen, Geldwäscherisiken zu minimieren und regulatorische Vorgaben einzuhalten. Zugleich schaffen sie Vertrauen bei Investoren und sichern die langfristige Marktakzeptanz.

Bei Crypto Assets stehen immer auch Bewertungs- und Accounting-Themen im Fokus. Was gilt es hier besonders zu beachten?

Spiess: Bei Crypto Assets stehen für uns bei Bank Frick Bewertungs- und Accounting-Themen besonders im Fokus, da sie direkten Einfluss auf Bilanz, Risikomanagement und Reporting haben. Wir legen grossen Wert auf regelmässige Fair-Value-Bewertungen auf Basis verlässlicher Marktpreise, eine

klare Klassifikation der Assets nach Rechnungslegungs-Standards und eine lückenlose Dokumentation aller Transaktionen.

Was lässt sich sagen zur Produktarchitektur; viele Vehikel mit Crypto Exposure werden wohl als AIF ausgestaltet sein.

Wiegmann: Zu den aktuellen Angeboten gehören Direct Custody, ETNs/ETPs und Derivate, die jeweils unterschiedliche operative und regulatorische Aspekte aufweisen. Auch tokenisierte Fondsanteile sind auf dem Vormarsch, wobei die Pflege des Registers und Zeichnungs-/Rücknahmeprozesse entweder on-chain oder off-chain abgewickelt werden. Bei allen Produkttypen stehen Anlegerschutz und robuste Kontrollen nach wie vor im Mittelpunkt unseres Vorgehens. Hier kommt es auf den Investorenkreis und darauf aufbauend die Fondsart an.

Spiess: Vehikel mit Crypto Exposure werden typischerweise als Alternative Investment Funds strukturiert. Diese Rechtsform bietet die nötige Flexibilität, um unterschiedliche Anlageklassen, einschliesslich digitaler Assets, direkt abzubilden, während gleichzeitig regulatorische Anforderungen wie Risikomanagement, Verwahrung und Reporting erfüllt werden. Im Rahmen von UCITS sind nur indirekte Crypto Exposures möglich. Hier dürfen lediglich börsengehandelte Produkte wie ETFs, ETPs oder ähnliche eingesetzt werden.

Lassen Sie die Leser zum Schluss doch noch wissen, welche Faktoren das Asset Servicing in den nächsten Jahren massgebend prägen dürften.

Siepmann: Die Asset-Servicing-Branche steht derzeit vor der Herausforderung, einerseits die Effektivität und Kosteneffizienz durch Standardisierung zu verbessern, andererseits aber die Vorteile persönlicher Betreuung und individualisierter Lösungen für anspruchsvolle Kunden nicht zu vernachlässigen.

Spiess: Aus unserer Sicht wird die Zukunft des Asset Servicing vor allem durch





Marco Wiegmann
Head Custodian Bank Services,
Northern Trust Global Services SE Luxembourg,
Zweigniederlassung Basel.

Technologie, Sicherheit und Regulatorik bestimmt. Wer Innovation und Kundenzentrierung hier intelligent verbindet, schafft echte Wettbewerbsvorteile.

Marte: In den nächsten Jahren werden Digitalisierung, Automatisierung und effiziente Prozesssteuerung zum entscheidenden Erfolgsfaktor im Asset Servicing. Alternative Anlageklassen wie Private Markets und Crypto Assets gewinnen weiter an Bedeutung und verlangen flexible Servicing-Modelle. Zugleich steigen die Anforderungen an Cyber Security und das Vertrauen in die Infrastruktur. Für Asset-Servicing-Anbieter wird es unverzichtbar sein, ihre Kunden bei regulatorischen Entwicklungen proaktiv zu unterstützen und nachhaltig zu entlasten.

Meier: Die Grösse wird entscheidend sein und die damit verbundenen Skaleneffekte und Kosteneinsparungen. Ferner die Service-Breite, das Angebot als One-Stop-Shop und die geografische Abdeckung. Darüber hinaus glauben wir, dass die Datenkompetenz immer entscheidender wird. In einem Markt «driven by the game of scale» und rückläufigen Margen können Akteure, die ihre Daten beherrschen, damit neue Geschäftsfelder erschliessen.

Wiegmann: Um im Asset Servicing auch im nächsten Jahrzehnt relevant zu bleiben, wird Anpassungsfähigkeit – sowohl bei den Talenten als auch bei der Technologie – unerlässlich sein. Eine ausgeprägte Wandlungs- und Innovationskultur bei gleichzeitiger Optimierung von Organisationsstrukturen und Prozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette sind entscheidend. Zu den wichtigsten «Must-Haves» gehören: robuste Netzwerklösungen für digitale Assets, die Fähigkeit, private Märkte und globale operative Modelle zu unterstützen und zu entwickeln – insbesondere mit dem Übergang zu T+1 oder sogar T+0 Abrechnungen – und die Anwendung von künstlicher Intelligenz zur Entwicklung praktischer, wertschöpfender Anwendungsfälle. Langfristige Partnerschaften für gemeinsame Innovationen werden auch weiterhin wichtig sein.

facts

UNSERE MEINUNG ÜBER ASSET SERVICING

BANK FRICK

Bank Frick ist eine Pionierin des regulierten Blockchain-Bankings und war 2018 die erste Bank in Europa, die entsprechende Dienstleistungen bot. Neben klassischem Bankgeschäft verfügt sie über tiefgehende Expertise in innovativen Bereichen wie der Tokenisierung von Vermögenswerten, der Entwicklung von Fondslösungen und der Umsetzung von Kapitalmarkt-Emissionen. Im Jahr 2025 erlangte Bank Frick zudem die international anerkannte ISO 27001-Zertifizierung und belegt damit ihr starkes Engagement für höchste Informationssicherheits-Standards. Seit ihrer Gründung im Jahr 1998 befindet sich Bank Frick in Familienbesitz.



LAFV

Für den Verband ist Asset Servicing im komplexen Regulierungsumfeld unverzichtbar und zählt zu den Kerngeschäftsmodellen Liechtensteins – historisch bewährt und zukunftsorientiert. Seine Institute begleiten seit Jahrzehnten unabhängige Vermögensverwalter, Family Offices und Fondsgesellschaften entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von der Strukturierung über die Administration bis zum Reporting. Fonds lassen sich binnen Wochen auflegen und profitieren dank Schweizer Zollanschluss und EU-Passports von einem breiten Marktzugang. Outsourcing senkt Regulierungslast und schafft Freiraum fürs Kerngeschäft.



NORTHERN TRUST

Northern Trust verfügt in der Schweiz über mehr als 30 Jahre Erfahrung in innovativen Asset-Servicing-Lösungen. Das Büro in Basel wurde 2017 gegründet, wobei das lokale Team aus Spezialisten über jahrzehntelange Erfahrung in der Bereitstellung umfassender und massgeschneiderter Dienstleistungen für traditionelle und alternative Anlagefälle verfügt. Seit 2021 ist der Global Player auch eine von der FINMA regulierte Depotbank, die vielfältige Kerndienstleistungen anbietet. Lokale Nähe zu Kunden und Märkten sowie globale Präsenz bezüglich operativer Modelle sind wichtige Erfolgsfaktoren für das Unternehmen.



PROFIDATA AG

Für die Zürcher Profidata AG steht das Asset Servicing im Kern seines Wertschöpfungsmodells. Das Unternehmen mit langjähriger Erfahrung verbindet seit mehr als 20 Jahren flexible Software-Applikationen mit Managed Services, damit insbesondere Investment Manager ihre Abwicklungs-Prozesse zentral aus einer Hand, automatisiert und in Echtzeit erledigen können. Der Fokus des IT-Dienstleisters liegt auf Effizienz, Skalierbarkeit sowie Datensicherheit. Das Unternehmen ermöglicht damit seinen Kunden, deren Ressourcen auf das Kerngeschäft und die Entwicklung neuer Produkte zu konzentrieren.

PROFIDATA GROUP

VP FUND SOLUTIONS

Asset Servicing bedeutet mehr als nur Rendite zu erzielen. Es ist eine dauerhafte, einzigartige Partnerschaft, in welcher Menschen dem Unternehmen ihre finanzielle Zukunft anvertrauen. Das international operierende Unternehmen VP Fund Solutions offeriert dafür einzigartige Ressourcen, Kontakte, Beratung und Expertise, um deren Vermögen maximieren zu können. Der Grundstein des Asset Servicings ist die Nähe zu den Kunden und der regelmässige Austausch mit ihnen. Jeder Kunde wird unterstützt, den besten Weg zu finden, um seine Ziele mit Hilfe massgeschneiderter Anlage-lösungen zu erreichen.



Stay on track with flexible bond strategies.

Der Anleihemarkt ist einer der grössten und liquidesten Finanzmärkte.
Er bietet nicht nur Stabilität, sondern auch jede Menge Opportunitäten – weltweit.
Um die zu finden, braucht es unabhängige Köpfe und die passende Anlagestrategie.
Lernen Sie die Flossbach von Storch - Fixed-Income-Strategien kennen.



flossbachvonstorch.ch/
fixed-income



Flossbach von Storch
INVESTMENT MANAGEMENT

Antrieb für eine starke Wirtschaft

Eine Bank für die Schweiz



UBS

ubs.com/assetservicing

WÄHRUNGSAB- SICHERUNG – MEHR SPIELRAUM FÜR PENSIONSKASSEN?

SVEN EBELING

Schweizer Pensionskassen sehen sich wegen geo-, handels- und fiskalpolitischen Risiken mit signifikanten Wechselkurs-Verwerfungen konfrontiert. Der richtige Umgang mit Währungsrisiken ist jedoch ein zentraler Erfolgsfaktor bei der Vermögensbewirtschaftung. Eine Änderung der BVV2 soll nun die Währungsabsicherung erleichtern.

Da Pensionskassen ihr Vermögen international diversifizieren, sind sie zwangsläufig Wechselkursschwankungen ausgesetzt. Zweifel an einer systematischen Entschädigungsprämie für das Eingehen von

Währungsrisiken und ein knappes Risikobudget führen häufig dazu, dass das Währungsrisiko abgesichert wird. Bei Fremdwährungs-Obligationen liegt die Hedge-Ratio in der Regel bei 100 %, bei anderen Anlagekategorien kann sie jedoch auch tiefer liegen.

Die Umsetzung der Währungsabsicherung kann übergreifend erfolgen (Overlay), sich auf einzelne Anlagekategorien begrenzen oder gar nur produktbezogen vorgenommen werden (etwa mittels Fonds-Tranchen «hedged in CHF»). Die meistens eingesetzten FX-Forward-Kontrakte erfordern jedoch ein Cash Collateral als Variation Margin und damit ein gut geplantes Liquiditätsmanagement.

(auch bekannt als Repurchase Agreements, oder kurz: Repos), erlaubt. Allerdings gilt die Auflage, dass nur bis maximal 4 % des Vorsorgevermögens für längstens 30 Kalendertage zu Deckungszwecken genutzt werden dürfen. Dies soll den Hebel-Effekt von Repo-Geschäften verhindern.

Das Inkrafttreten dieser Änderung ist auf 1. August 2026 vorgesehen. Das Vernehmlassungsverfahren dauert noch bis zum 2. Dezember. Die Pensionskassen werden mit Interesse verfolgen, ob diese Neuerung so kommt oder ob noch deutliche Korrekturen vorgenommen werden.



Sven Ebeling
Asset
Servicing, UBS
Switzerland AG,
Zürich.

Erfolgt eine BVV2-Anpassung?

Hier soll nun eine Neuerung helfen. Anfangs September hat der Bundesrat eine Anpassung von Art. 53 (Absätze 6 und 7) der BVV2 in die Vernehmlassung geschickt. Pensionskassen soll insbesondere bei der Bewirtschaftung von Währungsrisiken mehr Spielraum gewährt werden. Zur Deckung des Liquiditätsbedarfs aus Währungsabsicherungen sind neu – bisher generell untersagte – Pensionsgeschäfte



ERTRAGSORIENTIERT INVESTIEREN: AAA CLOs IM FOKUS



ROCHUS APPERT

Attraktive Erträge und eine Erfolgsbilanz ohne Ausfälle machen CLOs der höchsten Qualität zu einer interessanten Wahl für Anleger, die ertragsorientierte Renditen wünschen.

Beim Streben nach Rendite in einem Umfeld mit historisch engen Kredit-Spreads stellt sich für Anleger die Frage, wie sich das Risiko-Rendite-Profil eines traditionell diversifizierten Portfolios optimieren lässt. Aktuell eröffnet sich eine günstige Gelegenheit, in eine Anlageklasse mit höheren Renditen und attraktivem risikoadjustiertem Ertragspotenzial zu investieren – eine Möglichkeit, die notabene bislang institutionellen Investoren vorbehalten war.

Besicherte Kreditverbriefungen (Collateralized Loan Obligations oder kurz: CLOs) bieten im Allgemeinen höhere Renditen als Unternehmensanleihen mit vergleichbaren Ratings, wie sie beispielsweise im Global Aggregate Index enthalten sind.

CLO-Tranchen sind zwar so konzipiert, dass sie unterschiedlich hohe Risiken und Erträge bieten, doch die qualitativ hochwertigsten CLO-Tranchen zeichnen sich durch beständig attraktive Renditen bei einem geringen Ausfallrisiko aus.

«In einer Welt der hohen Zinsen und der anhaltenden Unsicherheit bieten CLOs mit Rating AAA die seltene Kombination aus hoher Bonität, zinsvariablen Coupons und struktureller Robustheit», erklärt Edwin Wilches von PGIM. «Für Anleger, die höhere Renditen bei einem möglichst geringen Kreditrisiko anstreben, sind AAA CLOs eine interessante Alternative zu traditionellen festverzinslichen Anlagen» (vgl. dazu auch Abbildung Seite 21 oben). Als Co-Leiter des Teams für verbrieftete Produkte bei PGIM, das Anlagen im Umfang von 145 Mrd. USD verwaltet, gehört er zu den Verantwortlichen für die CLO-Plattform von PGIM mit einem Volumen von 75 Mrd. USD – und bringt damit fundierte Expertise in diesem Bereich mit.

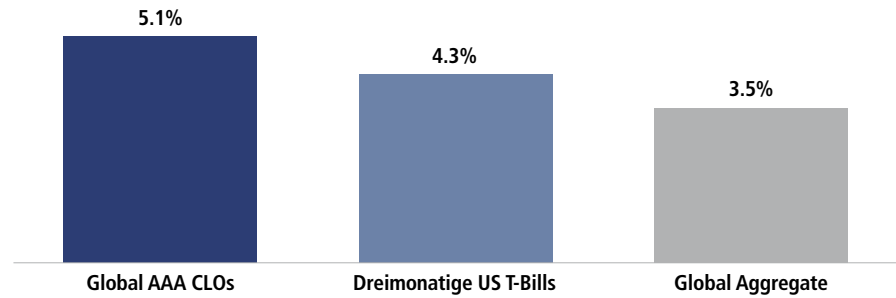
Die Manager machen den Unterschied

Der 1.4 Bio. USD grosse CLO-Markt dürfte weiter wachsen, weil er durch neue börsengehandelte Wertpapiere für mehr Anleger zugänglich wird. CLOs werden also für viele Anleger etwas Neues sein, was unterstreicht, wie wichtig Erfahrung, Ressourcen und Leistungsmerkmale bei der Wahl des Managers sind. PGIM zählt zu den zehn grössten CLO-Managern und den zehn führenden Emittenten von CLOs weltweit¹.

Dank weitreichender Erfahrungen mit Produkten für institutionelle Kunden verfügt PGIM über Ressourcen und Beziehungen, durch die das Unternehmen heute eine führende Rolle bei der Verbreitung einer Anlageklasse spielt, die für ihre Komplexität und die grossen Performance-Unterschiede zwischen Managern bekannt ist. «PGIM besitzt bedeutende Vorteile beim Sourcing, der Strukturierung und der Ausführung an den Sekundärmärkten»,

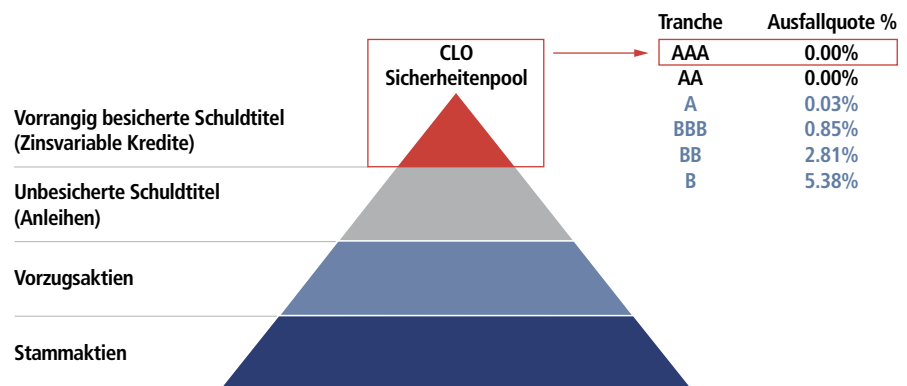


Deutlicher Renditevorteil bei AAA CLOs



Rendite dargestellt durch Yield-to-Worst globaler AAA CLOs: 50% JPM US CLOIE AAA/50% EURO CLOIE AAA (USD Equivalent); Global Agg: Bloomberg Global Aggregate Index USD; US-Treasuries: ICE BofAML US 3-Month Treasury Bill Index.

Hochwertige Anlagen bei niedrigem Kreditrisiko



sagt Wilches. «Das Unternehmen kann bessere Bedingungen aushandeln, unter anderem breitere Spreads sowie bessere Schutzmechanismen und ESG-Kriterien, um eine hohe strukturelle Robustheit und hochwertige Erträge zu bieten.»

AAA CLOs als Baustein für risikooptimierte Portfolios

Bei den Sicherheiten von CLOs handelt es sich hauptsächlich um vorrangig besicherte Kredite. Die Kredite werden in einer Zweckgesellschaft gebündelt, die Wertpapiertranchen mit unterschiedlicher Kreditqualität begibt. Die AAA-Tranche birgt zwar das geringste Kreditrisiko, genießt aber zusätzlichen Schutz durch die CLO-Struktur, weil Zahlungen aus dem Pool der zugrunde liegenden Kredite zuerst an die Tranchen mit der höchsten Kreditqualität ausgezahlt werden. Das bedeutet, dass die AAA-Tranche im Verlustfall erst nach allen nachrangigen Tranchen betroffen wäre (vgl. mittlere Abbildung rechts). In der mehr als 30-jährigen

Kurze Duration minimiert Zinsrisiko

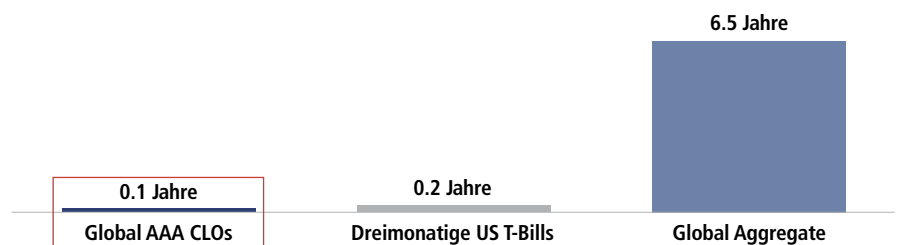
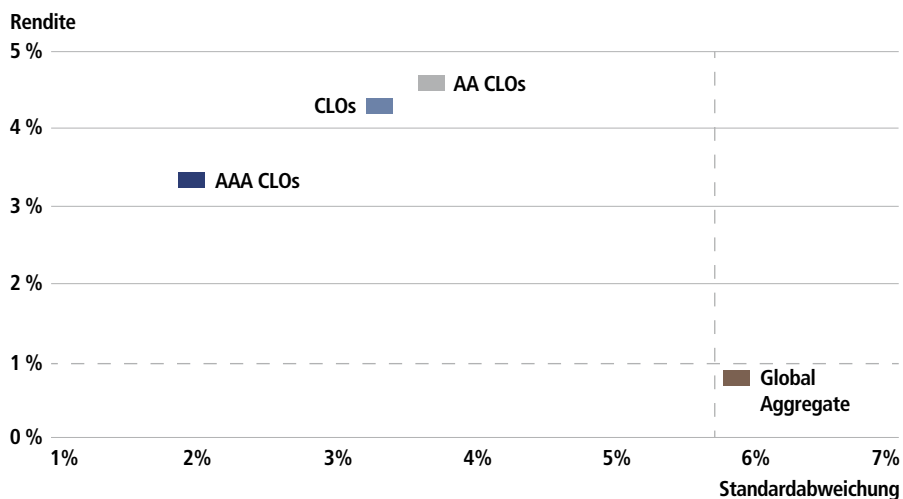


Illustration zur Veranschaulichung. Sie stellt die Kapitalstruktur eines Unternehmens mit einem Rating unterhalb IG dar. Quelle für Daten zu Ausfällen: Moody's 1993 bis 2024, Gesamtausfälle über 10 Jahre (Stand: 15. Juni 2025). Keiner der Indizes wird verwaltet. Eine Direktanlage in einem Index ist nicht möglich. Keine Anlagestrategie oder Risikomanagement-Technik kann in jedem beliebigen Marktumfeld gewährleisten, dass Renditen erzielt oder Risiken beseitigt werden.

Ausgewogenes Risiko-Rendite-Profil



Werte seit dem frühesten gemeinsamen Auflegungstag 30. Dezember 2011. CLO: JPM CLOIE Index; AAA CLO: JPM CLOIE USD AAA Index; AA CLO: JPM CLOIE USD AA Index; Global Agg Bond Index: Bloomberg Global Aggregate Index USD unhedged.

Geschichte dieses Marktes hat es bei AAA-Tranchen weder Zahlungsausfälle noch Kapitalverluste gegeben. Wilches beschreibt hochwertige CLOs als «sehr kreditrisikoarm».

Bessere Diversifikation

CLOs investieren in aktiv verwaltete, diversifizierte Pools vorrangig besicherter Unternehmenskredite. Aufgrund ihrer Struktur weisen sie eine geringe Korrelation zu

traditionellen festverzinslichen Anlagen und Aktien auf. Die Aufnahme von AAA CLOs in ein Portfolio kann aufgrund ihrer ausserordentlich robusten Cashflows die risikoadjustierten Erträge und die Gesamtqualität des Portfolios deutlich verbessern. Dies zeigt Abbildung oben.

Mit der kürzlichen Auflegung des PGIM Global AAA CLO Fund, einem der ersten wirklich aktiv verwalteten globalen Fonds

seiner Art, möchte PGIM CLOs als Anlagechance mehr Anlegern zugänglich machen. Für Wilches, der AAA CLOs als eine der «attraktivsten und günstigsten Anlagen an den globalen Obligationenmärkten» betrachtet, könnte der Zeitpunkt nicht besser sein. «Da Zinssenkungen in Sicht sind, überdenken die Anleger ihre Barmittel-Allokationen. Vorrangige CLOs bieten die seltene Kombination aus Liquidität und Robustheit, ohne Abstriche bei der Rendite», erklärt er.

1 Quelle: JPM CLOIE (Stand: 28. Februar 2025)

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie und kein zuverlässiger Indikator für künftige Ergebnisse. Keine Anlagestrategie oder Risikomanagementtechnik kann in jedem beliebigen Marktumfeld gewährleisten, dass Renditen erzielt oder Risiken beseitigt werden. Nur für professionelle Anleger. Alle Investitionen sind mit Risiken verbunden, einschliesslich des möglichen Kapitalverlusts. Die hier bereitgestellten Informationen dienen ausschliesslich Informations- oder Ausbildungszwecken. Sie stellen keine Anlageberatung dar und sind keine Empfehlung hinsichtlich der Verwaltung oder Investition von Vermögenswerten. Frühere Wertentwicklungen sind keine Garantie und kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse. Vollständige Offenlegungen, einschliesslich der mit dem Fonds verbundenen Risiken, finden Sie unter www.pgim.com/ucits/disclosure. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie und kein zuverlässiger Indikator für künftige Ergebnisse. Keine Anlagestrategie oder Risikomanagementtechnik kann in jedem beliebigen Marktumfeld gewährleisten, dass Renditen erzielt oder Risiken beseitigt werden.

Der PGIM Global AAA CLO Fund («Fonds») ist ein Teilfonds von PGIM Funds plc. Die Fondsunterlagen sowie der aktuelle Jahres- und Halbjahresbericht, die Rechnungsabschlüsse und die KIIDs/KIDs sind unter www.pgimfunds.com erhältlich und in einer der Amtssprachen der EU-Mitgliedstaaten verfügbar, in denen der jeweilige Teilfonds gemäss der Richtlinie 2009/65/EG (UCITS-Richtlinie) zum Vertrieb angemeldet wurde. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte ist ebenfalls unter www.pgimfunds.com verfügbar. Die Teilfonds der Gesellschaft sind derzeit in mehreren EU-Mitgliedstaaten gemäss der UCITS-Richtlinie zum Vertrieb angemeldet. PGIM Funds plc kann diese Anmeldungen für jede Anteilsklasse und/oder jeden Teilfonds der Gesellschaft jederzeit gemäss dem Verfahren in Artikel 93a der UCITS-Richtlinie beenden.

© 2025 Prudential Financial, Inc. (PFI) und ihre verbundenen Unternehmen. PFI mit Sitz in den Vereinigten Staaten ist nicht verbunden mit Prudential plc mit Sitz im Vereinigten Königreich oder mit der Prudential Assurance Company, einer Tochtergesellschaft von M&G plc mit Sitz im Vereinigten Königreich.

Mehr Informationen zum PGIM Global AAA CLO Fund



Rochus Appert
Schweizer
Länderchef von
PGIM, Zürich.



DIE GRUNDGESETZE DES AKTIENMARKTES

MARCO KOTT

Gibt es zeitlos geltende Gesetzmässigkeiten am Aktienmarkt, die unabhängig von Anlegerpräferenzen und Wirtschaftszyklen funktionieren? Ein Schweizer Asset Manager zeigt, wie sich universelle Marktprinzipien erfolgreich nutzen lassen, um mit aktiv verwalteten Publikumsfonds einen überzeugenden Mehrwert zu erzielen.

Grundgesetze des Aktienmarktes sind logisch zwingende Gesetzmässigkeiten, die unabhängig vom Marktumfeld Bestand haben. Unter vielen professionellen Anlegern hält sich beispielsweise hartnäckig die Überzeugung aus dem ursprünglichen 3-Faktor-Modell von Fama/French, dass Nebenwerte (Small Caps) und güns-

tig bewertete Aktien (Value) langfristig eine höhere Rendite erzielen als Hauptwerte (Large Caps) und Wachstumstitel (Growth).

Die gegenläufige Wertentwicklung der jüngeren Vergangenheit lässt daran jedoch berechnete Zweifel aufkommen. Die Suche nach zeitlos gültigen Grundgesetzen des Aktienmarktes liefert eine einleuchtende Erklärung.

Aktienkurse folgen langfristig der Wertschöpfung

Das Fundamental-Return-Konzept (nachfolgend FR-Konzept) unterteilt den Aktienkurs in eine fundamentale Ertragskennzahl (z.B. den Gewinn je Aktie) und einen Be-

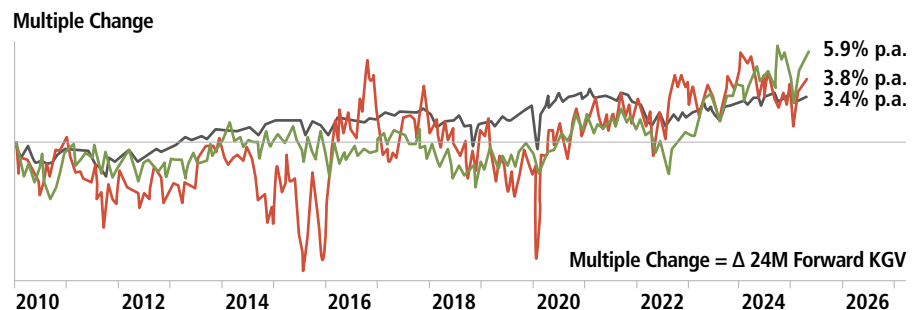
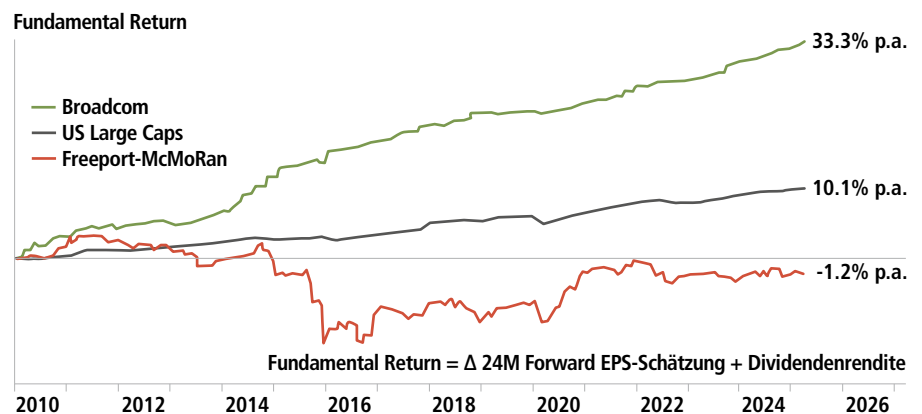
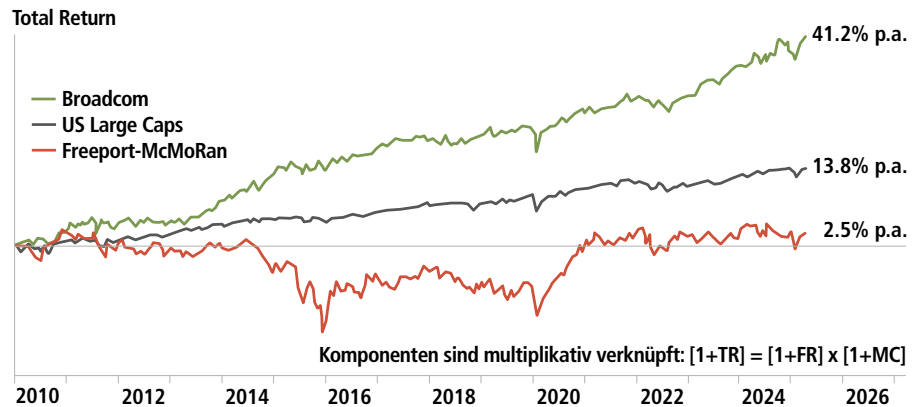
wertungs-Multiplikator (z.B. das Kurs/Gewinn-Verhältnis)¹. Zusammen mit den Dividendenausschüttungen ergibt sich daraus die Gesamtrendite einer Aktie (Total Return), die sich in zwei fundamentale Komponenten (Veränderung der Ertragskennzahl und Dividendenrendite) sowie eine von den Marktteilnehmern bestimmte Komponente (Veränderung des Bewertungs-Multiplikators) zerlegen lässt. Da sich der Bewertungs-Multiplikator langfristig in einer Seitwärts-Range bewegt, nimmt seine Bedeutung im Zeitverlauf ab, während der Total Return gegen die fundamentalen Komponenten konvergiert. Diese werden auch als fundamentale Rendite (Fundamental Return) oder Wertschöpfung (Value Creation) bezeichnet.

Das FR-Konzept interpretiert den Bewertungsmultiplikator als Preis für die zukünftige Wertschöpfung. Insofern ist es einleuchtend, dass die Bedeutung dieses Preises nach einem unendlichen Zeithorizont bei Null liegt und nur noch die realisierte Wertschöpfung relevant ist. Das entspricht den mathematisch abgeleiteten Gesetzmässigkeiten, die als langfristiges Grundgesetz des Aktienmarktes bezeichnet werden können: Der Total Return konvergiert mit steigendem Zeithorizont gegen den Fundamental Return, die annualisierte Veränderung des Bewertungs-Multiplikators gegen Null.

Alternativ kann eine Aktie auch als Anleihe mit unendlicher Restlaufzeit und Verzinsung in Höhe des Fundamental Returns interpretiert werden. Während sich die Rendite einer Aktie kurzfristig fast ausschliesslich aus der Veränderung des Bewertungs-Multiplikators ergibt (sehr hohes Durationsrisiko aufgrund unendlicher Restlaufzeit), dominiert längerfristig der Fundamental Return aufgrund seines Compounding-Effekts, dessen exponentielles Wachstum vom menschlichen Gehirn oft massiv unterschätzt und daher auch gerne als «achtes Weltwunder» bezeichnet wird (als Zitat meist Albert Einstein zugeschrieben). Während Value-Investoren mit dem Problem konfrontiert sind, dass eine Unterbewertung einen dauerhaften Gleichgewichtszustand darstellen kann, ist eine langfristige Entkopplung zwischen Total Return und Fundamental Return ausgeschlossen, da der Fundamental Return exponentiell wächst.

Die zentrale Schlussfolgerung des FR-Konzepts für die Aktienselektion lautet daher: Der Fundamental Return ist für den langfristigen Anlageerfolg bedeutender als der Preis, den man für ein Unternehmen zahlt. Oder in Warren Buffett's Worten: «It's far better to buy a wonderful company at a fair price, than a fair company at a wonderful price». Die Unternehmensqualität und damit verbunden die Fähigkeit, attraktive fundamentale Renditen über lange Zeiträume zu «compounden», ist folglich wichtiger als der Preis zum Kaufzeitpunkt. Im Zentrum

Total-Return-Zerlegung für Broadcom, US Large Caps und Freeport-McMoRan (Indexiert seit 01.01.2010)



der Unternehmensanalyse stehen gemäss FR-Konzept somit die Faktoren, die ursächlich dafür sind, dass manche Unternehmen dauerhaft höhere fundamentale Renditen erwirtschaften können als andere.

Die Abbildung oben veranschaulicht den langfristigen Erklärungsgehalt des Fundamental Return für den Total Return – am Beispiel von Broadcom, US Large Caps und Freeport-McMoRan. Bei der jahrzehnte-

langen Outperformance von Value-Aktien handelte es sich nicht um eine zeitlos geltende Gesetzmässigkeit mit zwingender Logik, sondern um ein temporäres Kapitalmarkt-Phänomen, zurückzuführen auf eine ähnliche Wertschöpfung von Growth- und Value-Aktien, aber einem geringeren Preis für diese Wertschöpfung bei Value-Titeln. In anderen Worten: Marktteilnehmer zahlten eine ungerechtfertigte Prämie für Growth-Titel, die sich nicht in einer

höheren Wertschöpfung reflektierte. Dies hat sich durch hochkapitalisierte Technologie-Aktien grundlegend geändert: Diese Unternehmen liefern nachhaltig eine deutlich höhere Wertschöpfung und haben das Kapitalmarkt-Phänomen der Value-Outperformance damit beendet.

Aktien mit ähnlichen Eigenschaften verhalten sich kurzfristig ähnlich

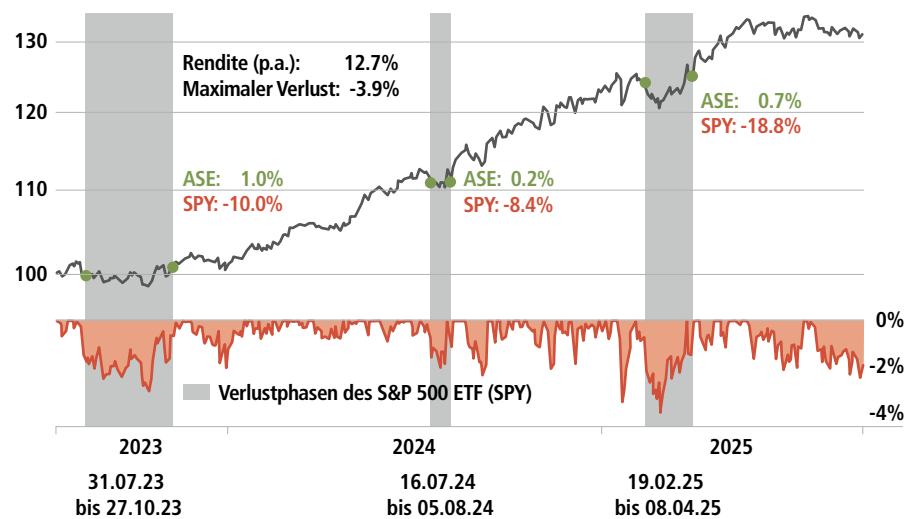
Gemäss der Logik des FR-Konzepts kann durch Titelselektion langfristig ein Mehrwert generiert werden, indem ein aktiv zusammengestelltes Aktien-Portfolio im Aggregat höhere fundamentale Renditen erwirtschaftet als ein passives Vergleichs-Portfolio. Allerdings kann eine zwischenzeitliche Kontraktion des Bewertungs-Multiplikators zu langen, schmerzhaften Verlustphasen führen, bis sich der Fundamental Return durchgesetzt hat.

Während Kontraktionsphasen des Bewertungs-Multiplikators kaum zuverlässig vorhergesagt werden können (Market Timing), lassen sich für jede einzelne Aktie drei Gründe finden, warum das Multiple fällt: Der Gesamtmarkt fällt (Marktrisiko), Aktien mit ähnlichen Eigenschaften fallen (Faktorisiken) oder es liegen unternehmensspezifische Gründe vor (idiosynkratisches Risiko). Da unternehmensspezifische Risiken per Definition unkorreliert sind, können sie durch eine breite und ausgewogene Diversifikation wirkungsvoll reduziert werden, wodurch auf Portfolio-Ebene lediglich Markt- und Faktorisiken verbleiben.



Marco Kott
CEO, Abaris Investment Management AG, Bäch.

Indexierte Wertentwicklung des Abaris Stable Equity Fund (A in USD) seit Lancierung am 30.06.2023



Diese Erkenntnis kann als kurzfristiges Grundgesetz des Aktienmarktes bezeichnet werden: Das kurzfristige Risiko jeder Aktie lässt sich in Marktrisiko, Faktorisiken und idiosynkratisches Risiko unterteilen. Für ein angemessen diversifiziertes Portfolio resultiert der Grossteil des kurzfristigen Risikos aus Markt- und Faktorisiken.

Umsetzung als Anlagestrategie

Durch die Berücksichtigung von Faktorisiken bei der Titelselektion und die Aufnahme von derivativen Absicherungspositionen können Markt- und Faktorisiken (nahezu) vollständig eliminiert werden². Dadurch verbleibt lediglich ein breit diversifiziertes Portfolio aus unkorrelierten idiosynkratischen Risiken, das die fundamentale Outperformance (Excess Fundamental Return) des Aktien-Portfolios relativ zu den Absicherungspositionen (z.B. Indizes auf den Gesamtmarkt oder einzelne Marktsegmente) bei vergleichsweise geringen kurzfristigen Schwankungen extrahiert.

Die Abbildung Seite 25 oben zeigt die Wertentwicklung des Abaris Stable Equity, der als defensiver Aktienfonds mit geringen Markt- und Faktorisiken konzipiert wurde und die beschriebenen Grundgesetze des Aktienmarktes ausnutzt, um eine möglichst stetige

Wertentwicklung zu erreichen und gleichzeitig den Diversifikationsnutzen in traditionellen Vermögensverwaltungs-Portfolios zu maximieren. Der Fonds wurde gemeinsam mit der Liechtensteinischen Landesbank (LLB) am 30. Juni 2023 als täglich handelbarer UCITS aufgelegt.

Aufgrund der positiven Erfahrungen mit LLB als Fondsleitung und Verwahrstelle hat der Fondsinitiator Abaris Investment Management am 19. April 2024 einen weiteren UCITS lanciert, der nach der gleichen Logik investiert, aber offensiver ausgerichtet ist. Der Fonds ist als Kern-Investment innerhalb der strategischen Aktienquote konzipiert und strebt eine möglichst hohe Rendite an – bei einem kontrollierten Risikoprofil, das im Bereich traditioneller Large Cap Equity Investments liegt (z.B. S&P 500 ETF).

¹ Wenn der Gewinn je Aktie ungeeignet ist, um die Wertschöpfung eines Unternehmens zu quantifizieren, wird eine andere fundamentale Grösse gewählt (z.B. Umsatz, EBITDA, etc.). Der Bewertungs-Multiplikator wird dann entsprechend angepasst (EV/Sales, EV/EBITDA, etc.).

² Es verbleibt lediglich ein Schätzfehler zwischen den «ex ante» geschätzten Markt- und Faktor-Sensitivitäten und den tatsächlich eingetretenen Werten. Der Schätzfehler unterscheidet sich je nach Güte des verwendeten Risikomanagement-Systems.

**Die weltbesten
Vermögensverwalter
auf 1 Plattform.**

Mit Musterportfolios
und Anlagebausteinen

**Wie mit Lego.
Einfach Ihre persönliche
Anlagestrategie bauen.**

Aber mit einer wahnsinnigen
Erfahrung, Methodik und Systematik.

**Steigern Sie Ihre
Performance mit Hilfe
intelligenter Bausteine,**

welche sich automatisch
der Marktsituation anpassen.

guide[dot]capital ist eine führende OpenWealth-Plattform und bietet Ihnen Zugang zu einer breiten Palette an Anlagelösungen von renommierten Partnern wie Swisscanto, Allianz GI, BlackRock, Leonteq, DNB, ZKB u.v.m. Als **Finanzintermediär** definieren Sie die personalisierte Anlagestrategie und behalten jederzeit die Kontrolle. Das tägliche Management übernehmen wir – damit Sie Zeit sparen und sich ganz auf Ihre Kunden konzentrieren können.

**Go beyond.
Stay ahead.**

**Wo Finanzplaner +
Asset Manager wachsen**

Deine Wealth-Plattform
Beratung trifft auf Lösungen

18+
12345

SPARTOPF
ALTERSSPAREN
RENTENPLAN
DIVIDENDE

FONDSANBIETER

Gold Bitcoin
ETF
Krisenschutz
Put Write
Tech India
Modell Portfolio
Direkt Anlage
Deine Depotbank
Institutionelle Index-Fonds

Dein Finanzplaner

HIDDEN CHAMPIONS:

DIE SCHWEIZER NISCHENFÜHRER, DIE UNSEREN ALLTAG STEUERN

PATRIK JÄGER / KEN WONG

Ein bleigrauer Montag über dem Mittelland. Sie sitzen in ihrem neuen Mercedes EQS, das Steuer überlassen sie dem neuen «Drive Pilot» – einem der weltweit ersten «Level-3»-Systeme im Serienbetrieb. Während der Wagen selbständig Spur hält, Abstand misst und souverän das Stauende erkennt, blättern Sie entspannt durch die Präsentation für den Kundentermin.

Was legt dem Präzisionsgefühl zugrunde? Es ist ein fingernagelgrosser Chip aus Thalwil: Ein GNSS-Modul von u-blox kalibriert im Sekundenbruchteil die reale Position und hält den Wagen souverän in der Spur. Am Abend wechselt die Bühne in den Garten. Der autonome Rasenroboter startet seine Bahnen, umrundet Rosenstöcke und Apfelbaum in exakt berechneten Schleifen –

gesteuert von derselben Schweizer Ortungstechnologie. Zwei alltägliche Szenen, ein gemeinsames Rückgrat – Engineering aus Schweizer KMU, die als Hidden

Champions fast unsichtbar bleiben und doch jeden Winkel unseres Lebens orchestrieren.

Die Schweiz, das Silicon Valley Europas

Gemessen an der Bevölkerungszahl gibt es kein anderes Land, das so viele globale Nischenführer beheimatet wie die Schweiz. Laut dem Weltmarktführer-Index von Prof. Dr. Christoph Müller von der Universität St. Gallen finden sich hierzulande über 40 Unternehmen, die in ihrer jeweiligen Nische weltweit zu den Top drei zählen. Seit 2011 führt die Schweiz ununterbrochen den «Global Innovation Index» der «World Intellectual Property Organization» an. Mit 1112 Patentanmeldungen pro Million Einwohner hält sie die höchste Pro-Kopf Patentquote Europas. Deutschland folgt mit 751 Anmeldungen pro Million Einwohner weit abgeschla-

«Seit vielen Jahren arbeiten wir für unseren Fonds erfolgreich mit der LLB Swiss Investment AG zusammen und schätzen ihre professionelle, pragmatische und rasche Arbeitsweise.»

Patrik Jäger

gen auf Platz zwei. Auch in der volkswirtschaftlichen Forschungsintensität liegt die Schweiz europaweit an der Spitze: Die F&E-Ausgaben belaufen sich auf rund 3,3 % des Bruttoinlandsprodukts. Treiber dieser Innovationskraft sind nicht zuletzt zwei international führende Hochschulen: die ETH Zürich, laut QS-Ranking weltweit auf Platz 7, und die EPFL Lausanne auf Rang 22.

Die High-Tech Elite

Zu den bemerkenswertesten börsennotierten Hidden Champions der Schweiz zählen unter anderem die VAT Group, u-blox und Inficon. Diese drei Unternehmen stehen exemplarisch für Schweizer High-Tech mit globaler Relevanz – und

überzeugen durch stabile Geschäftsmodelle in wachstumsstarken Zukunftsmärkten. VAT Group aus Haag beherrscht rund 70 % des globalen Geschäfts mit Hochvakuumventilen. Ohne ihre ultrapräzisen Regelventile stünde die Chipproduktion von TSMC, Samsung oder Intel still; in den EUV Lithografieanlagen von ASML sorgen sie für den perfekten Unterdruck. u-blox aus Thalwil liefert GNSS-, Mobilfunk und Kurzstrecken Chips, die in weit mehr als 500 Millionen Geräten – vom «Level 3»-Autopilot bis zum Smart Meter – für zentimetergenaue Positionierung und stabile Konnektivität sorgen. Inficon aus Bad Ragaz komplettiert das Trio: Der Spezialist für Vakuum- und Gasmesstechnik liefert Sensoren, Analysegeräte und

Software, die in Halbleiter-, Batterie- und Displayfabriken weltweit kritische Prozessparameter in Echtzeit überwachen. Hohe F&E-Quoten, Kontrolle über kritische Fertigungsschritte und jahrzehntelange Industrie-Partnerschaften verleihen allen dreien eine ausgezeichnete Wettbewerbsposition und robustes strukturelles Wachstum.

Schweizer Technologie auf dem Mars

Auch jenseits des Börsenparketts glänzt Schweizer Ingenieurskunst: Maxon aus



Patrik Jäger (li) und Ken Wong

Patrik Jäger, Leiter Asset Management. Ken Wong (Portfoliomanager), IFS Independent Financial Services AG, Zürich.

ANLAGEIDEE

Schweizer Qualität für Ihr Portfolio

Die Mischung aus Exportorientierung, Forschungstiefe und akademischer Exzellenz beschert Schweizer Hidden Champions nicht nur technologische Führerschaft, sondern auch überzeugende Kapitalrenditen. So erzielte der Nebenwerte-Index SPI Extra in den vergangenen 20 Jahren eine durchschnittliche Jahresrendite von 7,5 %, während der STOXX Europe Mid 200 (in CHF) gerade mal 4,8 % erreichte.

Wer sich diese Erfolgsgeschichten ins Portfolio holen will, findet mit dem IFS Swiss Small & Mid Cap Fund ein passendes Instrument. Dank systematischer Qualitätsselektion und überzeugendem Leistungsausweis wurde der Fonds 2025 von Lipper Deutschland als bester Schweizer Small- & Mid-Cap-Fonds über 5 und 10 Jahre ausgezeichnet. Gemeinsam mit unserem kompetenten Fondsleistungspartner, der LLB Swiss Investment AG, setzen wir diese Erfolgsgeschichte konsequent fort und sichern Ihnen auch künftig die feinsten Schweizer Qualitätsperlen fürs Portfolio.

Sachseln zum Beispiel bewegt mit büstenlosen Präzisions-Mikromotoren Mars Rover, Herzpumpen und kollaborative Roboter – und hat bereits mehrere NASA-Missionen unterstützt. Swissto12 aus Renens kombiniert 3D-Druck mit Hochfrequenztechnik, um filigrane Mikrowellen und RF-Antennen herzustellen und liefert inzwischen komplette Kleinsatelliten an die ESA. Scandit aus Zürich wiederum verleiht dank Computer-Vision-Software über 150 Millionen Smartphone-Kameras die Fähigkeiten eines Industriescanners und digitalisiert so Logistik, Handel und Gesundheitswesen.

FIRMPORTRAIT

Über IFS Independent Financial Services AG

Als unabhängige Schweizer Vermögensverwaltungsboutique spezialisiert sich die IFS Independent Financial Services AG auf die individuelle Anlageberatung und Vermögensverwaltung für institutionelle und anspruchsvolle private Investoren. Das Unternehmen vereint die Flexibilität und Diskretion eines persönlichen Partners mit der Expertise seiner Mitarbeitenden und der Freiheit, mit den besten Dienstleistern zusammenarbeiten zu können. Als FINMA-unterstellter Vermögensverwalter von kollektiven Kapitalanlagen verwaltet IFS Independent Financial Services AG auch Gelder für die berufliche Vorsorge.

Weitere Informationen: www.ifsag.ch

Über LLB Swiss Investment AG

Die LLB Swiss Investment AG mit Sitz in Zürich bietet als Schweizer Fondsleitung seit 30 Jahren Schweizer Private-Label-Fondslösungen an. Die Vertretung von ausländischen Fonds in der Schweiz rundet das Dienstleistungs-Portfolio ab. Als Tochtergesellschaft der Liechtensteinischen Landesbank AG repräsentiert die LLB Swiss Investment AG innerhalb des Fonds Powerhouse der LLB-Gruppe die Fondskompetenz in der Schweiz.

Weitere Informationen: www.llbswiss.ch

institutional

ZUSAMMEN BRINGEN WIR IHR BUSINESS VORAN

**Nutzen Sie die innovativen Lösungen
und die breite Produktpalette des
Schweizer Leaders im Digital Banking.**

swissquote.com/institutional

 **Swissquote**



PRIVATE MARKETS FÜR ALLE VIA ELTIFs

SIMON LAIER / HENRY WOLTER

Die privaten Märkte waren lange Zeit institutionellen Investoren vorbehalten. Mit der Einführung des Anlagevehikels «European Long-Term Investment Fund» (ELTIF) 2015 und der 2024 in Kraft getretenen so genannten ELTIF-2.0-Verordnung ist der Zugang für andere Anlegergruppen nun deutlich einfacher: Sie können jetzt komfortabel in Anlageklassen wie Private Debt, Private Equity oder Infrastrukturprojekte investieren – Letzteres zum Beispiel mit dem AC One Planet ELTIF von Aquila Capital (Deutschland) (Schweizer Brand: AQ Investment AG). Grund genug für die B2B-Redaktion, einen Blick auf die Besonderheiten des Investments zu werfen.

Was spricht aktuell für Investments an den privaten Märkten?

Wolter: Dafür gibt es diverse Gründe. Engagements an den privaten Märkten sind bei professionellen Investoren bereits weit verbreitet: Laut Studien sind

rund 24 Prozent der institutionellen Portfolios abseits der klassischen Börsen investiert. Was Privatmarktanlagen wie etwa Infrastruktur-Investments interessant macht, ist ihre im Vergleich zu börsennotierten Investments ausgeprägtere Resilienz in Krisenzeiten. Dadurch können sie zur Stabilisierung des Portfolios beitragen.

Mit ELTIFs können nun auch andere Anlegergruppen daran teilhaben.

Wolter: Genau. Bereits 2015 hat die Europäische Union das Anlagevehikel ELTIF ins Leben gerufen. Lange fristete es jedoch ein Schattendasein – bis 2024 die überarbeitete sogenannte ELTIF-2.0-Verordnung in Kraft trat. Dadurch wurde das Konzept deutlich flexibilisiert und unkomplizierter. Zum Beispiel entfielen die Mindestanlagesummen. Das zahlt sich bereits aus; die Experten der Fondsratingagentur Scope schreiben in ihrer jüngsten ELTIF-Studie: Der Knoten ist geplatzt. Demnach hat das Volumen der ELTIFs im Jahr 2024 um 38% zugelegt.

Ausserdem wurde eine Rekordzahl neuer Produkte emittiert. Bis 2027 rechnen die Experten mit einer Verdreifachung der Marktgrösse. Die Demokratisierung der privaten Märkte schreitet also rasant voran.

ANLAGEIDEE

Der AC One Planet ELTIF investiert unmittelbar und breit diversifiziert in nicht-börsennotierte Anlagen und Finanzierungen aus den Bereichen Erneuerbare Energien und nachhaltige Infrastruktur. Sein Portfolio kombiniert Photovoltaik, Wind- und Wasserkraft, Energieeffizienz-Projekte und Grossbatterie-Speicher in einem Fonds. Damit können Investoren einen echten Beitrag zu einer nachhaltigen Zukunft leisten.
ISIN: LU2696795223
www.ac-one-planet-eltif.de

Sie haben bereits vor mehr als einem Jahr den AC One Planet ELTIF aufgelegt, der in Energieinfrastruktur investiert. Warum haben Sie sich gerade für dieses Segment entschieden?

Laier: Der Bedarf an elektrischer Energie nimmt enorm zu: Aktuelle Studien zufolge könnte der gesamte Stromverbrauch in Europa bis 2033 durch die verstärkte Elektrifizierung in Bereichen wie Verkehr, Industrie, Heizung und Rechenzentren um 40-50 % zunehmen. Investitionen in erneuerbare Energien tragen dazu bei, den Bedarf zu decken und bringen erhebliche Vorteile für die Umwelt mit sich. Dazu kommt ein Thema, das spätestens seit dem Ausbruch des Kriegs in der Ukraine eine herausragende Stellung einnimmt: die Versorgungssicherheit. Deren Ausbau ist aber nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch sinnvoll: Sie weisen deutlich geringere Installationskosten auf als fossile Brennstoffe – ein Trend, den neue Technologien weiter verstärken.

Und wie sieht es mit der «Bankability» eines solchen Fonds aus?

Wolter: Es handelt sich bei ELTIFs um depotfähige Anlagelösungen, was grundsätzlich eine tägliche Kursstellung im Depot des Kunden ermöglicht. Die bewusst gewählte und bewährte «Evergreen»-Struktur ermöglicht zusätzlich eine gewisse Flexibilität bei Allokationsanpassungen.

Wie sieht Ihr Investment-Ansatz konkret aus?

Laier: Wir setzen auf Wasser-, Photovoltaik-, Wind-, Netzinfrastruktur-, sowie Batteriespeicher- und Energieeffizienz-Projekte im europäischen Raum. Klar ist: Um den Klimawandel zu bekämpfen, ist eine Dekarbonisierung der Energiesysteme unverzichtbar. Der damit einhergehende Investitionsbedarf ist enorm hoch und nicht ohne privates Kapital zu stemmen. Mit unserem ELTIF ermöglichen wir breiten Anlegergruppen, zur Energiewende beizutragen.

Worauf legen Sie im Portfolio-management den grössten Wert?

Laier: Das A und O für Stabilität ist Diversifikation. Deshalb investieren wir das Kapital breit gestreut – sowohl geografisch als auch technologisch. Wir setzen auf eine ausgewogene Mischung aus Stromerzeugung, Netzinfrastruktur, Energieeffizienz und -speicherung.

Lassen Sie uns noch kurz über die Zuverlässigkeit von Stromnetzen sprechen. Die Blackouts auf der iberischen Halbinsel sind ja noch nicht lange her.

Laier: Das stimmt, daher sind Energiespeichersysteme ein wichtiger Teil des AC One Planet ELTIF. Diese Systeme dienen dazu, Stromschwankungen auszugleichen. Es ist wichtig zu wissen, dass Energieversorger verpflichtet sind, die Zuverlässigkeit der Netze sicherzustellen. Batteriespeicher sind überdies essenziell für die Netz-

stabilität und Preisglättung – insbesondere angesichts der steigenden Stromnachfrage durch Rechenzentren, KI-Anwendungen und die Elektrifizierung weiterer Sektoren.

Welches Fazit ziehen Sie nach rund einem Jahr?

Wolter: Ein positives: Der Fonds hat bereits ein Volumen von rund 300 Mio. EUR erreicht. Zudem zeigt er eine positive Performance und konnte eine J-Curve vermeiden. Daher befindet er sich bereits auf Empfehlungslisten einiger bekannter Banken. Ausserdem: Unser ELTIF wurde für seine Innovationskraft und Rolle als Pionier im Segment ELTIF 2.0 mit dem renommierten Scope Award 2025 ausgezeichnet – dies in der Kategorie Private Markets Infrastructure.

FIRMENPORTRAIT

Aquila Capital (Deutschland) ist ein auf nachhaltige Sachwertinvestitionen spezialisierter Asset Manager. Seit 2007 offeriert das Unternehmen Investitionsmöglichkeiten mit Fokus auf die Energiewende und den Ausbau nachhaltiger Infrastruktur. 2024 ging Aquila Capital (Deutschland) eine strategische Partnerschaft mit der Commerzbank ein – dies mit dem Ziel, einer der führenden Asset Manager für nachhaltige Investitionen in Europa und darüber hinaus zu werden. Aquila hat seinen Hauptsitz in Hamburg und beschäftigt rund 200 Mitarbeiter in sieben europäischen Ländern. In der Schweiz ist das Unternehmen seit 2006 mit der Tochtergesellschaft AQ Investment in Zürich präsent.

Kontakt:
henry.wolter@aq-investment.ch
+41 43 344 38 62



Simon Laier
Fondsmanager
AC One
Planet ELTIF,
Aquila Capital
(Deutschland),
Luxemburg.



Henry Wolter
Client Advisory,
AQ Investment,
Zürich.



SMARTE ANLAGEN FÜR ANSPRUCHS- VOLLE ANLEGER

PHILIPPE H. BERTHOUD / PATRICE ZÜRCHER

Vor Jahresfrist waren wir zu Besuch an einer Präsentation der TIM Group in Zürich. Dort wurde über die verschiedenen attraktiven Parameter der Prozessfinanzierung im Vereinigten Königreich als Nischenmarkt informiert, also über UK Litigation Funding. Inzwischen hat sich die TIM Group in verschiedenen Regionen personell verstärkt und weitere Anlageideen erfolgreich in Produkte implementiert. Grund genug, sich erneut zu treffen und sich über die Entwicklungen und Novitäten auszutauschen. Wir trafen Philippe H. Berthoud und Patrice Zürcher im September zum Gespräch in Zürich.

Philippe Berthoud, lassen Sie die Leser doch eingangs wissen, wie sich Ihr Angebot im Bereich der Prozessfinanzierung entwickelt hat.

Berthoud: Sehr gerne. Im Markt für Prozessfinanzierung im Vereinigten König-

reich, der sich betreffend Anlagesicherheit und Anlagehorizont von seinem grossen Bruder in den USA sehr stark unterscheidet, finanziert ein qualifizierter Anleger Rechtsstreitigkeiten, indem so der Zugang von Geschädigten, insbesondere auch gerade von finanziell schwächeren Mitgliedern der Gesellschaft, zum Vollzug von letztinstanzlichen Urteilen ermöglicht wird. So gesehen kommt dem UK Litigation Funding auch eine «Social-Responsible-Investment-Komponente» zu.

Zürcher: Beim UK Litigation Funding übrigens erfolgt die Finanzierung nicht wie in den USA gegen einen Anteil am allfälligen Erlös aus einen Gerichtsfall, sondern in Form eines festverzinslichen Darlehens mit vierteljährlichen Zinszahlungen. Diese Darlehen werden zudem vollumfänglich versichert und ein möglicher Anlageverlust durch weitere im Darlehensprozess eingebettete Sicherheitsparameter eliminiert.

Berthoud: Dies bestätigen die von unserem Partner erzielten Ergebnisse auf eindruckliche Weise. Stand Ende Juli 2025 wurden 377'000 Klagen mittels Darlehen im Gegenwert von über 300 Mio. GBP finanziert. Davon wurden Darlehen von über 125 Mio. GBP zurückbezahlt, wobei es weder bei den Zinszahlungen noch bei den Kapitalrückzahlungen zu einem Ausfall gekommen ist. Unser UK-Partner hat für seine Geschäftstätigkeit ein BB+-Rating erhalten, verfügt somit über das höchstmögliche Rating einer privaten, nicht-kotierten Gesellschaft und wir sind stolz, ihn in der Schweiz repräsentieren zu dürfen.

Zwischenzeitlich hat die TIM Group ihre Produktpalette erweitert und Sie, Patrice Zürcher, verhelfen dem neu aufgestellten Unternehmen zu noch professionellerem Umgang mit Kunden und Marktnähe durch Ihre langjährigen Erfahrungen auf höchster

Führungsebene bei den Top Bank-instituten dieser Welt.

Zürcher: Genau. Unter dem von uns kreierten Label «Yield Giants» wurde ein weiteres Angebot sehr erfolgreich lanciert. So bieten wir etwa exklusiven Zugang zu attraktiven Projekten im Bereich der Immobilienentwicklung in den besten Gegenden der Londoner City. Dieses Marktsegment gilt als sicherer Hafen für Immobilientransaktionen. Zudem ist London hervorragend positioniert, um vom Wandel zur «new economy» und der Implementierung von künstlicher Intelligenz zu profitieren. Dies wurde ja unlängst vom britischen Premierminister Kier Starmer und US-Präsident Donald Trump durch den Abschluss des «Tec-Deals» und milliardenschweren Investitionen in Grossbritannien unterstrichen. Mit den Entwicklungsprojekten werden Gewinne erzielt, welche in den festverzinslichen Anlagen vierteljährliche Ausschüttungen und jährliche Renditen von 10% bis 12% ermöglichen – ganz ohne die Volatilität traditioneller Märkte.

Berthoud: Die Kombination dieser beiden entwickelten Nischenmärkte im Vereinigten Königreich sowie die Beimischung von weiteren Anlageprodukten unserer globalen Partner lohnt sich ausserordentlich für unsere Investoren. Sie bieten sehr hohe Anlagesicherheit, eine tiefe Volatilität bzw. keine Korrelation zu den traditionellen Anlageklassen, zudem eine überdurchschnittliche Performance bei minimalen Kosten.

Zürcher: Bis 2027 erheben wir etwa auf unserem neuesten Anlageprodukt, dem TIM Conservative Plus AMC, keine Verwaltungsgebühren, danach bloss 0.35% p.a. Ich freue mich sehr, meine Erfahrungen einbringen zu dürfen und die TIM Group weiter entwickeln zu können.

Wir kommen gleich auf das Produkt zu sprechen. Warum Yield Giants?

Zürcher: Geopolitische Störungen und erhöhte Unsicherheit an den globalen Finanzmärkten haben die Nachfrage nach krisen-resilienten Anlagen erhöht, welche stabile Renditen mit einem geringen

Risiko und einer minimalen Korrelation zu traditionellen Anlageklassen verbinden. Yield Giants erfüllt all diese Kriterien – und stellt damit eine äusserst attraktive und vor allem konservative Investitionsmöglichkeit zur Portfolio-Diversifikation, Kapitalsicherung und überdurchschnittlichem Wachstum dar.

Wie schaut denn der Investment-Case beim Immobilien-Projekt aus?

Berthoud: London zieht Unternehmen, Talente sowie Kapital an und sorgt so für eine konstante Nachfrage nach Immobilien. Das Vereinigte Königreich verfügt über ein transparentes und etabliertes Rechtssystem mit starkem Schutz des Eigentumsrechts. Das schafft Vertrauen bei Investoren. Der Fokus liegt auf dem Kauf und Ausbau bzw. Weiterentwicklung und Wiederverkauf / Vermietung von Wohnimmobilien. Ähnlich wie in der Schweiz gilt auch hier: Lage und Wohnqualität sind alles.

Zürcher: Unser Partner, den wir ebenfalls in verschiedenen Regionen vertreten, ist seit knapp 30 Jahren in diesem Markt und bekannt für seine schnelle und unkomplizierte Kaufabwicklung sowie die seriöse

Ausführung der Entwicklungsprojekte. In dieser Zeit haben sie einen sehr grossen Kundenstamm in der Mittel- und Oberschicht gewonnen, die sich für ein luxuriöses Eigenheim in den 13 Top-Lagen von London interessieren und finanziell qualifizieren.

Welche Hauptmerkmale umschreiben die Immobilienprojekte rudimentär?

Berthoud: Kurz gesagt: Nur Immobilien mit einem maximalen Verkaufspreis von 1 Mio. GBP und nur Immobilien, deren Verkaufspreis 25–50% unter dem aktuellen Marktwert liegt. Zudem muss der Marktwert dem heutigen, tatsächlichen Wert entsprechen und darf nicht auf Faktoren wie etwa Entwicklungsplänen basieren. Schliesslich soll jede Immobilie nach dem Ausbau und Abzug sämtlicher Investitionskosten ein Gewinnpotenzial von 0.5 Mio. GBP oder mehr aufweisen.

Von welchen Stadtteilen sprechen wir da?

Zürcher: Wir durften zwei GL-Mitglieder als Real Estate Scouts einen Tag lang im Auto begleiten. Es war eine nervenauf-



reibende Arbeit durch den Stadtverkehr, aber auch durch ländliche Aussenquartiere. Am besten haben mir als passionierter Fussball- und Tennisspieler die Objekte in Chelsea, Fulham, Queens und natürlich auch Wimbledon gefallen. London gilt ja schon lange als sicherer Hafen für Immobilieninvestitionen. Die einzigartigen Merkmale der Stadt sorgen für ihre anhaltende Beliebtheit und weltweite Attraktivität. Diese Anziehungskraft basiert auf einer besonderen Mischung aus Sprache, geografischer Lage, Geschichte und Architektur. Die Immobilienpreise für Wohneigentum in London haben sich in den letzten 20 Jahren vervierfacht. Prognosen von etablierten Anbietern gehen von einem Anstieg der Hauspreise in London von 22% über die nächsten fünf Jahre aus – dies bei einem prognostizierten landesweiten Wachstum der UK-Häuserpreise von 20%. Die Strategie konzentriert sich bewusst auf die exklusiveren Lagen, in denen die Nachfrage nach Wohnimmobilien eine aussergewöhnlich starke Performance gezeigt hat.

Sie haben zuvor Ihr neuestes Produkt, den TIM Conservative Plus AMC erwähnt: Wie ist es angelaufen?

Berthoud: Das Produkt hat alle unsere Erwartungen übertroffen. Die ausserordentliche Performance von mehr 8% in den ersten sechs Monaten kommt daher, dass wir sehr gute Deals beim Einkauf ausgehandelt haben. Die zukünftige Rendite wird sich zwar etwas abschwächen und bei rund 95 Basispunkten pro Monat einpendeln, was letztlich einer anvisierten Jahresperformance von knapp 12% in CHF entspricht. Es ist uns gelungen, ein diversifiziertes Nischen-Portfolio bestehend aus ertragsgenerierenden Anlageinstrumenten für unsere Kunden bestmöglich zu optimieren. Die eingesetzten Anlageinstrumente vereinen Anlegerschutz mit tiefer Volatilität, geringer Korrelation zu traditionellen Märkten und starken Track Records mit konstant überdurchschnittlichen Erträgen. Noch einmal sei erwähnt, dass wir im TIM Conservative Plus AMC bis 2027 keine Verwaltungsgebühren erheben.

FIRMPORTRAIT

Die TIM Group ist eine Finanzboutique, die sich auf innovative Anlagelösungen spezialisiert hat, welche Stabilität mit attraktiven Renditen verbinden. Sie konzentriert sich dabei auf Nischenstrategien, die keine Korrelation zu traditionellen Finanzmärkten aufweisen. Miteinemstarken Engagement für Vermögensschutz und risikobewusstes Investieren setzt die TIM Group AG neue Massstäbe in der Vermögenserhaltung und Performance-Optimierung. Deren Partner Philippe H. Berthoud ist in der Industrie bekannt als Entwickler verschiedener Finanzmarkt-Innovationen wie etwa der Aktienindex-Familie STOXX mit ihrem Flagship Euro STOXX 50 und parallel dazu der allerersten ETFs in Europa 1999. In Kombination entstand daraus einer der grössten Finanzmärkte und letztlich auch das Indexing respektive passive Investieren.

Ergänzt wird das Management der TIM Group durch Patrice Zürcher, der als promovierter Jurist und Inhaber der TIM-Consulting P. Zürcher über 25 Jahre Berufserfahrung in der Finanzbranche einbringt, vornehmlich in Führungspositionen im Asset wie auch Wealth Management. Er verfügt daher über ein umfassendes Markt- und Produktwissen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Die TIM Group offeriert anspruchsvollen Investoren exklusive Anlagelösungen, die Vermögenssicherung und attraktive Erträge kombinieren – allerdings ohne die Volatilität der traditionellen Finanzmärkte.



Philippe H. Berthoud (li) und Patrice Zürcher

Philippe H. Berthoud, CEO und Head Strategies & Markets, TIM Group, Zürich.
Patrice Zürcher, Head Business Development & Products, TIM Group, Zürich und Inhaber TIM-Consulting P. Zürcher.

Leistungsstark und in besten Händen.

Die BKB Sustainable Funds für institutionelle Kunden:

- Equities Switzerland
- Swiss Equities Momentum Select
- Swiss Equities SPI® ESG

BKB Sustainable Funds
Hier erfahren Sie mehr:



CITYWIRE

PORTFOLIO
MANAGER &
GROUP AWARDS
2024 – WINNER
SWITZERLAND

BEST GROUP:
EQUITY
SWITZERLAND



Setzen Sie auf ein starkes Asset Management sowie auf die Stabilität und die Sicherheit der Basler Kantonalbank. Die Auszeichnung von Citywire als «Best Group» im Bereich «Aktien Schweiz» bestätigt unser Engagement.

www.bkb.ch/assetmanagement

Diese Angaben dienen ausschliesslich Werbezwecken. Wir verweisen auf den Prospekt und das jeweilige Basisinformationsblatt. Sie können diese kostenlos auf unserer Website unter www.bkb.ch beziehen. Das Logo der Citywire Fund Manager Awards ist Eigentum von Citywire Financial Publishers Ltd («Citywire») und © Citywire 2020. Alle Rechte vorbehalten.



**Basler
Kantonalbank**



VOM KREDIT ZUR KLIMAWIRKUNG:

DREI HEBEL FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT

MARVIN SIMONI

Die Zurich Invest AG integriert Nachhaltigkeit in Hypotheken-Portfolios: mit CO₂-Emissions-Analyse, Sanierungsempfehlung und Anreizen für energieeffiziente Gebäude. Das Unternehmen sorgt mittels Sanierungen für eine echte Klimawirkung im Portfolio. Die umfassende Nachhaltigkeitsstrategie der Zurich Invest AG basiert auf drei zentralen Prinzipien: ESG-Integration, Impact Investing und gemeinsamer Fortschritt.

Ein strategischer Schwerpunkt liegt auf Massnahmen für den Klimaschutz über alle Anlageklassen hinweg. Mit den aktuellen CO₂-Gesetzgebungen verfolgt die Schweiz ehrgeizige Klimaziele. Der Gebäudesektor bietet dafür viel Potenzial. Doch es ist anspruchsvoll, den CO₂-Fussabdruck eines Hypotheken-Portfolios zu steuern: Die Sanierungsbereitschaft hängt unter anderem von regulatorischen Vorgaben und finanziellen Anreizen ab. Gleich-

zeitig steigt das Risiko, dass Immobilien mit unzureichender Energieeffizienz an Wert verlieren.

Diese Gefahr ist reell: Spätestens bis 2050 müssen Hypothekenportfolios die zulässigen Emissionsgrenzwerte einhalten – gemäss dem 1.5 Grad-Ziel des CRREM. Ist das nicht der Fall, würden die Portfolios als «gestrandet» gelten. Das würde erhebliche Risiken bergen für die Performance,

die Besicherungsbonität der Pfandliegenschaften und die regulatorische Konformität.

Zur Bewältigung der Klimarisiken in den Schweizer Hypothekenanlagen hat Zurich Invest einen dreistufigen Massnahmenplan entwickelt. So wird Nachhaltigkeit direkt im Portfolio verankert:

CO₂-Portfolioanalyse für mehr Transparenz

Im November 2024 wurde erstmals das gesamte Hypotheken-Portfolio hinsichtlich CO₂-Emissionen und energetischem Zustand analysiert. So lässt sich der ökologische Fussabdruck der Liegenschaften bestimmen. Diese Analyse bildete die Basis, um den Nachhaltigkeitserfolg zu messen sowie Risiken und Potenzialausmass zu identifizieren.

ANLAGEIDEE

Die Anlagegruppe «Hypotheken Schweiz» der Zürich Anlagestiftung investiert vorwiegend in festverzinsliche Hypothekar-Forderungen auf Schweizer Wohnliegenschaften. Damit bietet sie Renditevorteile, hohe Sicherheiten und ein breit diversifiziertes Portfolio.

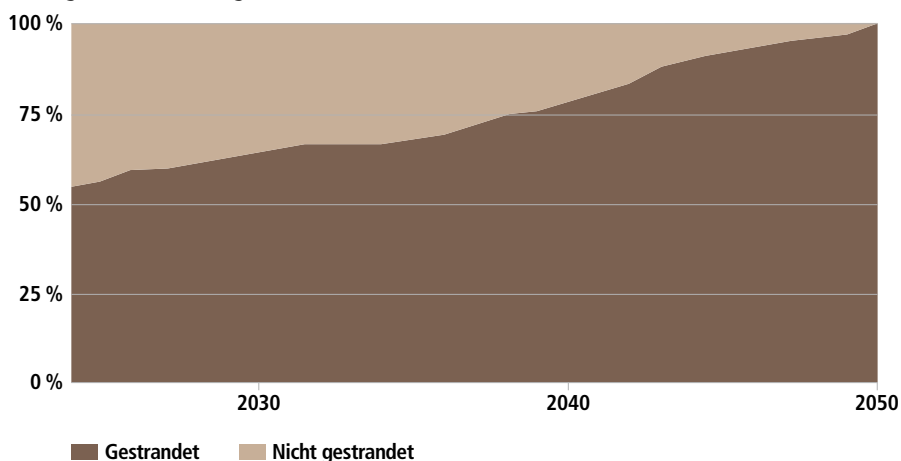
Diese Anlagelösung für Vorsorgeeinrichtungen verspricht Folgendes:

- Renditevorteile von Hypotheken gegenüber Obligationen in CHF
- Hohe Sicherheit dank tiefer Belehnung und Grundpfandbesicherung
- Ein breit diversifiziertes Portfolio mit Fokus auf selbstbewohnten Liegenschaften



Anteil gestrandeter Vermögenswerte (CRREM 2050 Pfad)

Anteil gestrandeter Vermögenswerte



Quelle: Wüest Partner

Sanierungsrechner für Kreditnehmer

Zur aktiven Förderung energetischer Sanierungen wird die Zurich Invest AG ihren Kreditnehmern ab November 2025 bei jeder Produktfälligkeit einen kostenlosen, individuellen Sanierungsplan zur Verfügung stellen, als gezielte Begleitung auf dem Weg zu klimafreundlicheren Liegenschaften. Der Plan illustriert die aktuellen CO₂-Emissionen und macht sichtbar, ab wann Schwellenwerte unterschritten werden. Zusätzlich werden Wärmebedarf,

Fördergelder und Steuerersparnisse ausgewiesen. Dadurch entsteht ein ganzheitlicher Überblick.

Hypotheken-Vorteile für energieeffiziente Liegenschaften

Ab Januar 2026 profitieren Hypothekarschuldner von einem finanziellen Vorteil, wenn ihre Liegenschaften den Energieeffizienz-Klassen A bis C entsprechen. So entstehen starke Anreize für energetische Verbesserungen.



Marvin Simoni
Leiter Hypotheken
Schweiz bei der
Zurich Invest AG.

LINKS & AGENDA

Kollektive und strukturierte Anlagen

AMAS: News, Musterdokumente und Marktstatistiken sowie Studien
www.am-switzerland.ch

ESMA: ESAs a guide on DORA Oversight activities
www.esma.europa.eu

ALFI: Luxembourg Private Equity And venture capital brochure
www.alfi.lu

BVAI: Vierteljährlicher BAI-Newsletter
www.bvai.de

KPMG: Fund News
www.kpmgnews.ch

PWC: Value in motion
www.pwc.com

EY: How wealth managers can leverage complexity for competitive advantage
www.ey.com

BDO: Regulatory & Compliance Update
www.bdo.ch

Kellerhals Carrard: Monatliche Updates zu regulatorischen Fragen
www.fidlegsolution.ch

Fonds und fondsähnliche Kapitalanlagen. 4. vollst. überarbeitete Auflage 2021
 Dr. Rainer Landert mit rechtlichen Vertiefungen von Dr. Armin Kühne
www.nzz.ch

Kapital mit KOMPASS: Leitfaden für Stiftungen, die wirkungsorientiert nach gemeinnützigen Zielen investieren möchten.
 Oliver Oehri
o.oehri@silverfox77.net

Krypto für Kids: Die Krypto Knacker auf der Reise zu Bitcoin & Co
 Herausgeber: Patrik Spiess
www.digitalergoldrausch.com

FRIENDS OF FUNDS

Das Forum «Friends of Funds» bietet eine Plattform für den regelmässigen Informations- und Wissenstransfer. Es hilft vernetzen und sich auszutauschen. 2003 startete das Forum in Zürich; seit 2007 finden auch in Genf regelmässige Diskussionsrunden statt. Freunde der Fondsidee aus allen Berufsgattungen rund um das Geschäft mit Kollektivanlagen treffen sich regelmässig, tauschen Ideen aus und pflegen Kontakte.

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich in entspannter Atmosphäre ausserhalb des unmittelbaren beruflichen Umfeldes mit dem Thema der Kollektivanlagen auseinanderzusetzen. Die unabhängige Plattform umfasst ein Podiumsgespräch mit anschliessendem Aperitif und eignet sich hervorragend zur Ausweitung des persönlichen Beziehungsfeldes. Auf einfache und informelle Art kann die Gelegenheit zum High-Level-Dialog mit Schlüsselpersonlichkeiten aus Industrie, Lehre, Behörden und Politik genutzt werden.

Nächste Anlässe in Zürich:

- 18.11.25 Nachhaltigkeit 2.0: Aktuelles und auch Kritisches zum Hinterfragen
- 27.01.26 Sind ETFs noch Passiv-Anlagen?

Nächste Anlässe in Genf:

- 25.11.25 Quelle place pour les fonds alternatifs ou marchés privés dans la répartition des actifs ?



www.friends-of-funds.ch

IMPRESSUM

Herausgeber/Redaktion

Rainer Landert, Landert & Partner GmbH,
 CH-8908 Hedingen
 Tel. +41 44 211 00 13
rainer.landert@gmx.ch

Markus Röthlisberger, R Consult, CH-5022 Rombach
 Tel. +41 62 827 37 47
roethlisberger@r-consult.ch

Anschrift

B2B-Magazin, Landert & Partner GmbH,
 Rainstrasse 1, 8908 Hedingen
www.b2b-magazin.ch

Fotos/Illustration

Christian Lanz

Anzeigen

R Consult, Tel. +41 62 827 37 47, info@r-consult.ch

Layout und Produktion

clerici grafikdesign, CH-5503 Schafisheim
info@clericigrafikdesign.ch

Druck

Kromer Print AG, CH-5600 Lenzburg

Erscheinung und Auflage

3-4 x jährlich, Auflage: 11 800 Ex.

Redaktionsschluss

Ausgabe 90/26: 15. Mai 2026

Wichtige Hinweise für Leser

Wir bedanken uns an dieser Stelle herzlich bei unseren Partnern der Jahre 2024/25. Die Angaben in diesem Heft, insbesondere jene auf der Seite 39 sind für die Schweiz von Relevanz, gelten mithin im Ausland nicht, und stellen keine Offerte bzw. Aufforderung zum Erwerb von Finanzinstrumenten oder zur Inanspruchnahme von Dienstleistungen dar (Angaben gemäss Trägerschaft). Die in den Beiträgen dargestellten Inhalte reflektieren die persönlichen Ansichten der Autoren. Alle Angaben über historische Wertentwicklungen stellen keine Garantie für zukünftige Renditen dar.

Die nächste Ausgabe ist für Juni 2026 geplant.

[illegible]

Premium-Sponsor



FINANZ26

DAS B2B EVENT DER SCHWEIZER FINANZWELT

25. und 26. Februar 2026,
Kongresshaus Zürich

Erleben Sie hochkarätige Keynotes, Fachpanels und Referate zu den entscheidenden Themen der Finanzbranche. Knüpfen Sie wertvolle Kontakte mit Branchenexperten und gestalten Sie die Zukunft der Finanzwelt aktiv mit.



Visibility-Sponsoring
RBC BlueBay Asset Management

Medien-
partner



BILANZ



FINANZ und
WIRTSCHAFT