

GUT GERÜSTET FÜR DIE ZUKUNFT

PATRICK LUTZ

Franklin Templeton mit Hauptsitz im Silicon Valley steht wie kein anderes Haus für Anlagen in Schwellenländern. Seit 22 Jahren ist der Asset Manager auch in der Schweiz vor Ort. Im Gespräch mit der B2B-Redaktion erklärt Schweiz-Chef Patrick Lutz, wie sein Team aufgestellt ist und welche Strategien und Lösungen im aktuellen Marktumfeld besonders gefragt sind.

Patrick Lutz, Sie sind schon lange für Franklin Templeton in der Schweiz tätig.

Das stimmt. Ich kam 2008 zu Franklin Templeton und leite das Geschäft als Country Head seit Juli 2017.

Wie ist Ihr Unternehmen hierzulande aufgestellt?

Lokale Präsenz ist seit der Firmengründung vor 75 Jahren ein Credo von Franklin Templeton, sowohl im Portfoliomanagement wie auch in der Kundenbetreuung. Mit meinem Team in Zürich und einem Ansprechpartner in Genf decken wir die gesamte Schweiz ab. Zu unseren Kunden gehören Banken, Vermögensverwalter, Family Offices, Pensionskassen und Versicherungen.

Nennen Sie uns doch ein paar Namen aus Ihrem Team...

Gerne. Vor einem Jahr stiess Carl Holtscher als Verantwortlicher für das institutionelle Geschäft zu uns. Im Sommer konnten wir Etienne De Boni gewinnen, der ihn tatkräftig unterstützt. Für den Vertrieb an Banken, Vermögensverwalter und Family Offices zeichnet Robert Steiner verantwortlich; er agiert als Team-Leiter mit Marc Dreier und Lukas Willi. Jeff Grün ist nun schon seit 2004 bei Franklin Templeton in Genf zuständig für die lokalen Kunden. Ganz wichtig für unser Team sind auch Nadia Ambühl und Lucia Bonina, die uns im täglichen Geschäft unterstützen und den Rücken freihalten, wenn es um Regulatorisches oder After-Sales Support geht.

Wie schätzen Sie die aktuelle Marktlage ein?

In den USA erleben wir den längsten Bullenmarkt aller Zeiten, US-Aktien haben mehr als 400 Prozent zugelegt seit 2009, auch der SMI erreichte im November einen neuen historischen Höchststand. Die tiefen Zinsen zwingen Investoren vermehrt, ihre Fühler nach Alternativen auszustrecken. Gekoppelt mit der tiefen Volatilität in den Märkten erhöht sich unseres Erachtens das Risiko einer grösseren Marktkorrektur.

In welchen Anlageklassen investieren Ihre Kunden und welche Themen interessieren sie?

Der Schweizer Fondsmarkt, insbesondere jener für UCITS-Produkte, steht unter Druck. Nachgefragt werden Obligationenfonds, Wandelanleihen, aber auch Aktien und hier insbesondere Themenfonds mit einem Fokus auf Technologie-Werte. ETFs bleiben wegen der tiefen Kosten in der Gunst der Anleger. Abschliessend ist vielleicht noch das verantwortungsvolle Investieren zu erwähnen – Stichwort: ESG. Der Ansatz ist von einem «nice to have» zu einem «must have» avanciert.

Und was bedeutet all dies für Franklin Templeton?

Ich denke, wir haben gut darauf reagiert und ein paar Dinge richtig gemacht: Zum einen haben wir ESG in unsere Anlageprozesse integriert und leben es innerhalb der Organisation. Des Weiteren sind 14 unserer ETFs an der SIX registriert: vier rein passive Schwellenländer-ETFs, sieben Smart-Beta-Produkte und drei aktive ETFs, darunter einer für Green Bonds. Ganz wichtig ist unser Geschäftsausbau mit alternativen Anlagen. Hierfür haben wir im Jahr 2012 K2 Advisors gekauft und mit der Akquisition von Benefit Street Partners im Jahr 2018 ein grosses Private-Debt-Haus unter das Dach von Franklin Templeton geholt.

Lassen Sie die Leser doch auch kurz wissen, was Kunden von Franklin

Templeton in jüngerer Zeit so nachgefragt haben.

Die Top-Seller im vergangenen Geschäftsjahr waren der sehr erfolgreiche Wandelanleihen-Fonds, gefolgt von unserer neuen Managed Account Plattform im Liquid-Alternative-Bereich, der «KMAP». Weiter verzeichnen wir eine gute Nachfrage für unsere Schwellenländer-Aktienstrategien. Die Anstellung von Michael Lai im Sommer 2019 für unser Büro in Hong Kong ergänzt das 80 Experten starke, in 16 Schwellenländern vertretene Team sehr gut. Und natürlich ist die Total-Return-Strategie unseres Global Macro Teams

rund um Michael Hasenstab weiterhin sehr gefragt.

Last but not least interessiert uns natürlich, wie sie die Zukunft für Franklin Templeton in der Schweiz sehen.

Unser Geschäft ist trotz einer zum Teil glänzenden Kapitalmarktentwicklung nicht einfacher geworden: Ein hoher Verdrängungswettbewerb stellt sicher, dass nur diejenigen Anbieter zum Zug kommen, die exzellente Strategien und Services bieten. Als sehr gut aufgestell-

tes Haus sind wir deshalb zuversichtlich. Strategie- und produktseitig werden wir immer dort nachlegen, wo die grössten Kundenbedarfslücken sind; im Bereich der Alternativen Anlagen, bei aktiven Emerging Markets-Mandaten auf Aktien- wie auf Obligationenseite, bei Strategien und Produkten mit Fokus auf bestimmte Nachhaltigkeitsaspekte und natürlich auch bei ETFs.

Patrick Lutz (vorne rechts sitzend), Geschäftsführer von Franklin Templeton Schweiz mit seinem Team.

