

MEHRWERT GENERIEREN BEI DER INVESTMENT-TÄTIGKEIT

GRAZIANO LUSENTI

Bei Lusenti Partners in Nyon gab es unlängst personelle Veränderungen. Die B2B-Redaktion nahm dies zum Anlass, um mit dem Gründer und Geschäftsführer Graziano Lusenti über das Unternehmen, die Stärken und den Markt zu sprechen.

Graziano Lusenti, Ihr Unternehmen ist schon seit fast 20 Jahren im Markt aktiv. Wie hat sich Ihr Business seit der Jahrtausendwende verändert?

Der Markt der institutionellen Anleger – insbesondere der Pensionskassen – hat in den vergangenen Jahrzehnten beachtliche Veränderungen erlebt. Es ist ein deutlicher Konzentrationstrend festzustellen, auch der Nominalwert der Vermögen stieg markant zwischen 2009 und 2019 von 599 auf 1005 Mrd. CHF – ein Zuwachs um 68%.

Was bewerten Sie positiv?

Ganz klar das professioneller gewordene Management der einzelnen Kassen. Das betrifft sowohl den administrativen Bereich wie die IT als auch den Investment-Bereich: Diversifikation vermehrt übers Ausland, Anlageumsetzung über eine Kombination von aktiven und indexierten Anlagen, mehr nicht-traditionelle Anlagen sowie der Fokus auf Kosten sind heute weit verbreitet.

Sie betonen die Bedeutung des Mehrwertes, den Ihre Firma für ihre Kunden erwirtschaftet. Wie gelingt Ihnen dies

und können sie die Ergebnisse auch mit Fakten untermauern?

Wir haben uns in der Tat stets auf das Erwirtschaften eines echten Mehrwerts für unsere Kunden konzentriert, insbesondere in folgenden vier Bereichen: Mehr Performance, weniger Risiken, weniger Kosten und mehr Governance.

Worum geht es da jeweils konkret?

Dank einer breit diversifizierten Allokation auch im nicht-traditionellen Bereich und bei den Immobilien sowie einem effizienten Mix zwischen indexierten und aktiven Anlagen resultierte eine bessere Performance – sowohl gegenüber der eigenen Benchmark als auch den «Peers». Die systematische und umfassende Kontrolle der Anlagerisiken er-

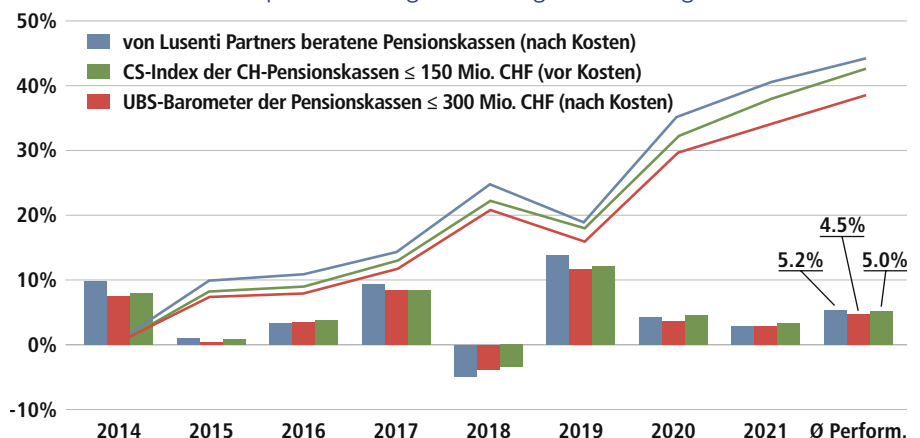
folgt durch eine strikte Überwachung der einzelnen Anlagen wie Mandate oder Fonds und eine regelmässige Interaktion mit den Asset Managern. Eine deutliche Reduktion der Anlagekosten erzielen wir durch eine kritische Verhandlung der Verträge mit den involvierten Akteuren und Herabsetzung der Transaktionskosten. Dank der Verwendung massgeschneiderter Indikatoren und einem regen Austausch mit Portfoliomanagern und Custodians resultiert eine erhöhte Transparenz. Dies können wir in der Tat auch mit «hard facts» untermauern (siehe Abb. unten).

Wie sehen Ihre Tätigkeitsbereiche für professionelle Investoren aus?

Der Einfachheit halber gliedern wir unsere Tätigkeiten in drei Bereiche, die wir als Paket

Anlage-Performance der institutionellen Kunden im Vergleich

Von 01.01.14 bis 30.03.21; primär Vorsorgeeinrichtungen mit Vermögen <150 Mio. CHF





in der Form einer «vollumfänglichen Betreuung und Überwachung» anbieten. Erstens ist da die strategische Asset Allocation. Dieser klassische Teil besteht hauptsächlich aus der Dienstleistung «ALM-Studie und Optimierung der Asset Allocation». Wir betrachten diesbezüglich das ausführliche «Anlage-Audit», also die kritische Prüfung der geltenden Lösungen, als sehr wichtigen Schritt bei der Optimierung. Der zweite Tätigkeitsbereich dreht sich um die Umsetzung der Anlagen. Die Prüfung der Anlagekosten ist technisch durchaus anspruchsvoll, die erzielte Kostenverminderung verbessert die Performance aber deutlich.

Und worum dreht sich der dritte Tätigkeitsbereich?

Im Detail geht es um das Monitoring von Investments, um Kontrolle und Reporting. In diesem Zusammenhang besteht unsere wichtigste Botschaft darin, dass Verbesserungen und Optimierungen bei den Anlagen stets das Ergebnis vieler Einzelmassnahmen sind und über eine längere Zeit entstehen.

Sie prüfen auch übrige institutionelle und professionelle Anleger wie Asset Manager und deren Leistung?

Der Kreis unserer Kunden besteht neben Pensionskassen auch aus Stiftungen – darunter «Endowments» –, «Family Offices», «High Net Worth Individuals» und «Asset Managern».

ger-Suche. Als Resultat entsteht sehr oft eine langfristige Kooperation, etwa in der Form eines vollumfänglichen Betreuungsmandats.

Abschliessend gefragt: Was macht Lusenti Partners besonders? Wo grenzen Sie sich gegenüber Mitbewerbern ab?

Wir verfolgen einen pragmatischen Ansatz und haben jeweils eine Verbesserung der Anlageergebnisse unserer Kunden im Visier. Massgeschneiderte Lösungen sind unser Credo – gerade im heutigen kompetitiven, konzentrierten und professionalisierten Vorsorgemarkt.

FIRMENPORTRAIT

Lusenti Partners ist eine «Investment Consulting Boutique», die auch zahlreiche Erfahrungen im europäischen Markt machen durfte. Das Unternehmen aus Nyon existiert bereits seit fast 20 Jahren und hat zum Ziel, für institutionelle und professionelle Kunden mit hochwertigen Dienstleistungen messbaren Mehrwert zu erwirtschaften.

Wie werden Ihre Leistungen vergütet?

Unsere Leistungen werden transparent auf Honorarbasis vergütet. Wir erhalten also keine Retrozessionen, Kommissionen oder Ähnliches. Unsere Gebühr hängt auch nicht vom Umfang des Vermögens ab, sondern vom Zeiteinsatz, vom vorteilhaften Anlageergebnis und von der Komplexität. Unsere Gebühren sind attraktiv und konkurrenzfähig. Das gegenseitige Kennenlernen erfolgt meist im Rahmen einer ALM-Studie, eines Anlage-Audits oder über eine Mana-

Dr. Graziano Lusenti

Gründer und Geschäftsführer von Lusenti Partners, Nyon.

