

Top-Performance für die Klienten

Die FIO Partners AG wurde 2009 als Family Office von fünf Partnern in Zürich gegründet, bietet Dienstleistungen, Vermögensverwaltung und eine gute Wertentwicklung für diese und die nächste Generation.

«Wir sind ein Team von international erfahrenen Finanzmarkt- und Family-Office-Experten, das sich während der letzten zehn Jahren mit nunmehr 14 Mitarbeitenden zu einem der grösseren Vermögensverwalter in der Schweiz entwickelt hat», sagt der CEO und Partner Harald U. Hoffmann, der seine international geprägte Laufbahn im Jahre 1980 im Private Banking begann. «Dank unseres konsequenten Best-in-Class-Ansatzes konnten wir eine stetige Outperformance sowohl gegenüber unserer Benchmark als auch gegenüber ausgewählten Bankstrategien erzielen. Kompetenz, Erfahrung, Unabhängigkeit, Transparenz, attraktive Sonderkonditionen und konsequente Kostenkontrolle sind weitere Faktoren, die für den Erfolg unserer Strategien verantwortlich sind.» Durch den Verzicht auf eigene Produkte kann die FIO Partners AG frei von Interessenkonflikten die jeweils besten und günstigsten Produkte für ihre Kunden auswählen. Der Kunde ist sicher, dass seine Interessen im Mittelpunkt der Betreuung stehen und nicht Vertriebsinteressen vorgehen.

Langfristige Betreuung

«Ausserdem können wir dank eines eigenen Systems zur Konsolidierung alle Arten von Assets inklusive non-bankable Assets darstellen, etwa bei Immobilien Anlage- und Finanzierungsseite miteinander verknüpfen und daraus die geeignete Finanzierungsstruktur individuell entwickeln, um ein Beispiel zu nennen. Fast wichtiger ist aber die Frage nach der Kontinuität der Betreuung: Unsere Partner verstehen sich als Vertrauenspersonen für ihre Klienten, die sie meist über Jahrzehnte betreuen. Da die Motivation zu einem Wechsel zu einem anderen Arbeitgeber kaum vorhanden ist.» Entsprechend langfristig ist auch der – fliessende – Übergang der Betreuung möglich, wenn ein betreuender Partner seinen Ruhestand plant. Ein Partner kann Kunden so lange betreuen, wie er mag. Er bleibt dennoch auf der Höhe der Zeit, da er die tägliche Routine frühzeitig an einen Nachfolger

“ Unsere Partner verstehen sich als Vertrauenspersonen für ihre Klienten, die sie meist über Jahrzehnte betreuen.

abgeben kann, der sich über die Jahre einarbeitet und so zum informierten Ansprechpartner wird. Und wie erklärt sich der Name FIO Partners AG? – «Ganz einfach, wir suchten einen Namen, der den Inhalt beschreibt. Es ist die Abkürzung von Family Investment Office».

Vermögensverwaltung und viel mehr

In erster Linie wünscht die FIO-Partners-Kundschaft Vermögensverwaltungsdienstleistungen, ausserdem spielen die Anlageberatung und die Auswahl von Investitionslösungen eine grosse Rolle, aber auch die Mithilfe bei Immobilienportfolios, der Auswahl von Objekten und natürlich der Zurverfügungstellung der laufenden Betreuung. Schliesslich ist die Firma auch Ansprechpartner in der Nachfolgeplanung und Strukturierung von Unternehmervermögen, sowohl in steuerlicher Hinsicht als auch mit Blick auf Nachfolgegestaltungen. Patrik M. Paulus, Gründerpartner und Präsident des Verwaltungsrates sagt dazu: «Der Vermögensübergang auf die nächste Generation nimmt mehr und mehr Raum ein, wir haben für diese Angebote unlängst eine Tochtergesellschaft, die FIO Wealth Services, gegründet, die von unserem Partner Marcus Hartmann geleitet wird. Marcus Hartmann verfügt über 35 Jahre Erfahrung und entsprechendes Knowhow in diesen Themen und findet auf den Einzelfall zugeschnittene Lösungen für Kunden auch mit komplexer Ausgangslage.»

Stichwort Club-Deals

Bei den Finanzierungslösungen fallen insbesondere die Club-Deals auf. Was verstehen Sie darunter? – «Die Zinsen sind in den letzten Jahren immer weiter gesunken und seit Längerem im negativen Bereich, zumindest bei vermeintlich sicheren Anlagen. Wir verknüpfen hier Unternehmer, die Projekte finanzieren möchten mit Klienten, die ansprechende Verzinsung bei hoher Sicherheit suchen. Meist handelt es sich hier um sogenannte Credit-Linked-Notes, Obligationen mit Besicherung mit zweitrangigen, aber auch erstrangigen Grundpfandtiteln, meist für Liegenschaften in der Schweiz. Wir haben aber auch schon ausländische Projekte finanziert, zum Beispiel im Mezzanine Bereich für die Rekreation einer grossen 5-Stern Hotelanlage auf Ibiza. Die Verzinsungen liegen dabei in der Regel oberhalb vier Prozent pro Jahr, bei Mezzanine eher oberhalb acht Prozent, bei überschaubaren Laufzeiten von zwei bis vier Jahren. Wichtig ist uns dabei, dass wir die gesamte Sicherheiten- und Wertschöpfungskette selbst unter Kontrolle haben, die Sicherheiten werden deshalb in separaten Zweckgesellschaften gehalten, die von FIO Partners kontrolliert sind.»

In die Zukunft wachsen

Seit der Gründung im Jahre 2009 ist natürlich nicht nur das Unternehmen 11 Jahre älter geworden, sondern auch die Partner. Im Sinne einer vorausschauenden und rechtzeitigen Nachfolgeplanung wurden kürzlich Massnahmen zur Verjüngung des Partnerkreises eingeleitet. Harald U. Hoffmann sagt abschliessend: «Wir suchen dazu aktiv Betreuer, die diese Nachfolge mitgestalten wollen. Dazu sollten diese über einen nachgewiesenen Erfahrungsschatz in der Betreuung vermögender internationaler Klienten und ein entsprechendes Netzwerk verfügen. Wichtig dabei: Unser unternehmerischer Ansatz und die Vermeidung von Interessenkonflikten, Attribute, die immer wichtiger werden, um überzeugend Klienten zu gewinnen und auf Dauer zu behalten. Es versteht sich von selbst, dass wir durch Ergebnisse



Harald U. Hoffmann
CEO, Partner



Patrik M. Paulus
Chairman, Partner

überzeugen. Daher werden wir weiterhin unserem Ansatz folgen, der in der Vergangenheit deutlich bessere Wertentwicklungen im Vergleich zu vergleichbaren Strategien ermöglicht hat. Unsere Transparenz geht dabei so weit, dass wir die Resultate unserer Referenzportfolios auf unserer Website veröffentlicht haben.»

Mehr Infos: fio-partners.ch