



Interview, 5. November 2019
fundplat.com

Vincent Gessler, Gründer & CEO,
Gessler Capital GmbH, Zürich.
gesslercapital.com

Ein neuer Player auf dem Verbriefungsmarkt

Herr Gessler, erstmal herzliche Gratulation zum Weg in die Selbständigkeit. Sie sind schon lange im Geschäft. Was waren die Beweggründe?

Vielen Dank! Vor kurzem habe ich die Gessler Capital gegründet. Wir agieren als Verbriefungsexperte für «bankable» und «non-bankable» Assets. Davor war ich Sales Manager bei GENTWO, einem Service Provider, der sich auf die Etablierung und Betreuung von Emittenten spezialisiert hat.

Die Beweggründe, mich selbständig zu machen und auf die Kundenseite von GENTWO zu wechseln, wurden durch die damaligen Kundenanfragen ausgelöst. Viele potenzielle Kunden sind von einer bankunabhängigen Lösung begeistert. Um die Kunden bedienen zu können, die zwar den Mehrwert eines ausserbilanziellen Produkts erkannt haben, jedoch nicht daran interessiert sind, selbst Emittent zu werden, haben wir als Gessler Capital diese Lücke geschlossen. Mit GENTWO als externem Dienstleister, können wir genau diese Art von Kunden durch eine kosteneffiziente und unabhängige Emittentenlösung optimal bedienen. Während meiner Zeit bei GENTWO durfte ich verschiedenste sowie auch komplexe Projekte evaluieren und umsetzen. Dadurch verfüge ich über ein fundiertes Wissen und die Erfahrung, um dem einzelnen Kunden eine bestmögliche Beratung anzubieten und ihn von der ersten Idee bis zur Vollendung seines Projekts zu begleiten, was meine Arbeit als Securitization Expert sehr abwechslungsreich macht.

Der Finanzplatz Zürich ist sehr wettbewerbsintensiv. Wie haben Sie Ihr Unternehmen positioniert?

Wir stehen noch am Anfang unserer Reise. Einige begleitete Projekte werden in Kürze umgesetzt, und die Pipeline sieht sehr vielversprechend aus. Als Sponsor einer solchen ausserbilanziellen Guernsey-Issuer-Lösung haben wir einen wichtigen Meilenstein für unser Unternehmen gesetzt und können nun eine breite Kundenbasis mit einer kostengünstigeren und sichereren Lösung abdecken - ohne dem Emittentenrisiko einer Bank. Unser Ziel ist es, einen kundenorientierten und wettbewerbsfähigen Service aus einer Hand anzubieten, sozusagen als One-Stop-Shop. Wir arbeiten stets daran, uns in diese Richtung weiterzuentwickeln.

FUNDPLAT

Welche Dienstleistungen bieten Sie genau an?

Wir begleiten den Kunden in verschiedensten Fragestellungen: Kunden, die ein Darlehen zur Fremdfinanzierung in eine ISIN verbriefen wollen, treffen mit einer Credit Linked Note (CLN) oftmals die richtige Wahl. Über diese Lösung erhalten die Anleger über die Laufzeit hinweg einen variablen oder festen Coupon. Der Schuldner muss bei Laufzeitende den geschuldeten Betrag zurückzahlen.

Andere Kunden sind an einer Kapitalerhöhung zur Finanzierung ihres Unternehmens interessiert, wollen jedoch nicht ihre Stimmrechte und somit die Kontrolle über ihr Unternehmen verlieren. Um dieser Nachfrage gerecht zu werden, nutzen diese Kunden einen Equity Tracker, der es den Investoren ermöglicht, am Erfolg des Unternehmens zu partizipieren, während die Eigentümer das Unternehmen weiterhin betreiben und kontrollieren.

Verbriefungen haben den Vorteil, dass sie Liquidität aus laufenden oder für unmittelbar bevorstehende Geschäfte schaffen wie zum Beispiel für Trade-Finance-Transaktionen. Über eine bankfähige ISIN mit dazugehörigem Termsheet, nach strukturierten Produktstandards kreiert, können einzelne oder mehrere Geschäfte gebündelt und verpackt werden. Eine verbrieft Form ermöglicht es qualifizierten Anlegern, sich an solch sonst sehr schwer zugänglichen alternativen Anlageformen zu beteiligen. Die Gegenpartei als Kreditnehmerin erfreut sich an der gewonnenen Liquidität, um ohne Wartezeit weitere Transaktionen tätigen zu können und gibt im Gegenzug gerne einen Teil ihres Erlöses den Investoren weiter. So entstehen Win-Win-Situationen.

Eine weitere hochwertige und sehr beliebte Lösung ist das Actively Managed Certificate (AMC). So ein «Off Balance-Sheet» AMC ist eine sehr flexible Portfoliolösung, die sowohl bankenfähige als auch nicht bankenfähige Basiswerte beinhalten kann. Der Strategy Manager des AMCs verwaltet dieses Portfolio in Einklang mit den im Termsheet definierten Richtlinien. Die Anleger wiederum partizipieren an der Wertentwicklung dieses Portfolios und stimmen über den Kauf des AMCs den Produktkonditionen zu. Ein wesentlicher Vorteil eines solchen AMCs besteht darin, dass die Anleger nicht wie bei Einzelinvestitionen bei jeder Realisierung einer Investition ihr Geld zurückerhalten, sondern dauerhaft im Portfolio investiert bleiben und so dem Strategy Manager die Mittel zur weiteren Verwendung zur Verfügung stellen und dadurch das Geld innerhalb des AMC recycelt wird. Die Investoren können sich somit über einen einzigen Kauf an mehreren Projekten auf eine unbestimmte Zeit beteiligen und so auch ihr Risiko indirekt diversifizieren.

Für wen kommen sie in Frage - wer sollte diese Lösungen genauer studieren?

Diese alternativen Anlagen sind aufgrund ihres unkorrelierten Verhaltens zu den regulären Finanzmärkten eine willkommene Portfoliobeimischung. Wir sind überzeugt, dass wir mit der Verbriefung unsere Kundenprojekte im Bereich der alternativen Anlagen den Puls der Zeit ansprechen. Im aktuellen Marktumfeld wird es selbst für die klugsten Köpfe immer schwieriger, qualitativ hochwertige Anlagen zu finden; daher liegt unser Fokus darauf, unsere Kunden bei der Schaffung solcher Opportunitäten zu unterstützen, damit sie ihren Investoren diese fertige und einfach erwerbende Lösung unterbreiten können. Ein Investor muss sich nicht mehr um allfällige Peer-to-Peer-Verträge

FUNDPLAT

kümmern, sondern kann so eine verbriefte Form eines Projekts oder einer Anlagestrategie einfach und unkompliziert über seine Hausbank erwerben.

Zu unseren Verbriefungskunden gehören hauptsächlich Vermögensverwalter, Family Offices, Banken, alternative Investmentgesellschaften sowie auch Start-ups. Die Vermögensverwalter und Banken sind besonders an den AMC-Lösungen interessiert und wollen dadurch ihre Anlagestrategien für ihre kleineren Mandaten effizienter umsetzen oder auch diversifiziert in illiquiden Anlagen wie Hedgefonds investieren. Die Family Offices sehen die Vorteile einer Verbriefung in der Wahrung der Privatsphäre als Investor eines Projekts oder als Zwischenlösung zur vorläufigen Erbschaftsteilung gewisser illiquider Vermögen. Spezialisten von alternativen Anlagen sehen das Potenzial als Club-Deal-Alternative oder sind grundsätzlich an den Verbriefungen von Direktinvestitionen und Portfoliolösungen interessiert, während Start-ups auf der Suche nach einer Alternative zur Platzierung von Eigen- oder Fremdkapital sind. Eine Verbriefung öffnet den Start-ups ganz neue Türen zu sonst unzugänglichen Investorengruppen, die eine ISIN zur Investition voraussetzen. Natürlich hat jede Kundengruppe ihre ganz eigenen Bedürfnisse, was unser Geschäft so spannend und abwechslungsreich macht.

Was sind Ihre nächsten Ziele?

Die jeweiligen Kundenbedürfnisse sind sehr verschieden. Während einige eine möglichst günstige und flexible Lösung suchen, stehen bei anderen die steuerlichen Aspekte im Fokus. Daher ist unser primäres Ziel, unsere Verbriefungslösungen kontinuierlich auszubauen, damit wir den unterschiedlichsten Variationen und Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden. Der Kunde soll über uns all die Vor- und Nachteile abwägen können, um so eine für ihn passende Entscheidung zwischen mehreren Lösungen zu fällen. Wir wollen ein zuverlässiger und innovativer Sparringpartner für unsere Kunden sein. Uns ist es wichtig, dass sich die Kunden gut beraten fühlen.

Zur Person

Vincent Gessler ist ein erfahrener Bankfachmann mit einem umfangreichen Netzwerk in der Finanzbranche. Seine Karriere begann er 1995 mit einer Banklehre beim Schweizerischen Bankverein (heute UBS). Mit 21 Jahren durfte er als jüngster Sales Trader auf dem UBS Floor in Opfikon/Zürich tätig sein. Seine Bankkarriere beendete er 2018 als Head of Securities Dealing bei der Banque Internationale à Luxembourg Suisse (BIL) und wechselte zu GENTWO in Zürich. In den letzten insgesamt mehr als zwei Jahrzehnten war Vincent Gessler unter anderem Mitglied eines Anlageausschusses, hatte zahlreiche Beratungsfunktionen und betreute auch externe Vermögensverwalter und Direct-Dealing-Kunden.

Link zum [Disclaimer](#)