

# Private Equity: Die neue

**CA** INDOSUEZ  
WEALTH MANAGEMENT



**FLORIAN MENARD,**  
HEAD OF INVESTOR RELATIONS,  
INDOSUEZ WEALTH MANAGEMENT.

CA-INDOSUEZ.COM/CH



## DER AUFSTIEG VON PRIVATE EQUITY IN DER VERMÖGENSALLOKATION

Historisch als Anlageklasse institutionellen Investoren vorbehalten, etabliert sich Private Equity heute zunehmend als zentraler Bestandteil der Vermögensallokation von Family Offices und vermögenden Privatkunden. Diese investieren inzwischen zwischen 10 % und 20 % ihres Vermögens in diese Anlageklasse. Dieser Anteil kann in Einzelfällen noch höher ausfallen, insbesondere wenn Illiquidität mittelfristig keine wesentliche Rolle in der Gesamtvermögensstrategie spielt.

Vor dem Hintergrund eines beispiellosen Vermögenstransfers dürfte diese Nachfrage weiter anhalten oder sich sogar verstärken. Gemäss einer aktuellen Studie von Capgemini werden bis 2048 Vermögenswerte in Höhe von rund 83'500 Milliarden US-Dollar an die jüngeren Generationen übertragen\*. Diese Entwicklung wird die Family Governance und damit auch die Entscheidungsprozesse massgeblich beeinflussen – oftmals verbunden mit einer Neuausrichtung der Anlagestrategie zugunsten alternativer Anlagen wie Private Equity. Gerade diese Anlageformen sprechen jüngere Generationen besonders an, da sie vermehrt Investitionen bevorzugen, die Sinn stiften und mit ihren persönlichen Werten im Einklang stehen.

## NEUE IMPULSE FÜR ANLAGESTRATEGIEN DURCH DIE NÄCHSTE GENERATION

Der « Grosse Vermögenstransfer », der bereits seit einigen Jahren im Gange ist, zeigt, dass Erben zunehmend den Anspruch haben, aktiv an Entscheidungsprozessen teilzunehmen und eine zentrale Rolle in der Verwaltung des Familienvermögens einzunehmen. Während Vermögen früher stark auf börsennotierte Anlagen und direkte Immobilieninvestitionen konzentriert war, befindet es sich heute in einem tiefgreifenden Wandel.

Die nächste Generation zeigt ein wachsendes Interesse an Investitionen in die globale Realwirtschaft – ein nachvollziehbarer Ansatz, da heute mehr als 90 % der Investitionsmöglichkeiten im privaten Markt, also ausserhalb der traditionellen Finanzmärkte, liegen.

Private-Equity-Investitionen werden dabei oft als greifbarer und konkreter wahrgenommen als die traditionellen Anlagen früherer Generationen. Sie bieten eine unternehmerische Dimension, die insbesondere jüngere Investoren anspricht. Der direkte Zugang zu konkreten Projekten oder Unternehmen ermöglicht es, sich persönlich zu engagieren und gezielt Wachstum zu finanzieren – sei es durch Internationalisierung, Produkterweiterung, Forschung und Entwicklung oder externe Akquisitionen.

# Generation gestaltet die Vermögensallokation neu

Investieren wird damit zunehmend zu einer strategischen und unternehmerischen Erfahrung, die über die rein finanzielle Dimension hinausgeht. Diese Entwicklung stärkt die Verbindung zu den finanzierten Projekten und den adressierten Sektoren – etwa Technologie, Gesundheit, Business Services, Finanzdienstleistungen, Bildung oder Energietransition. Bereiche, die bei jüngeren Investoren besonders Anklang finden und einen intergenerationellen Ansatz der Vermögensverwaltung widerspiegeln.

## PERSPEKTIVEN UND HERAUSFORDERUNGEN FÜR PRIVATBANKEN

Private Equity weist spezifische Eigenschaften auf, die in der Vermögensstruktur berücksichtigt werden müssen: Die Anlagen sind in der Regel langfristig ausgerichtet und weniger reaktiv als liquide Märkte – ein Merkmal, das sich insbesondere in volatilen Marktphasen als stabilisierend erweisen kann.

Zudem bietet diese Anlageklasse langfristig attraktive Renditechancen, insbe-

sondere durch erstklassige Fonds des ersten Quartils, die häufig eine Outperformance gegenüber nordamerikanischen und europäischen Aktienmärkten erzielen. Demgegenüber sind öffentliche Märkte heute volatil, stärker auf wenige Unternehmen konzentriert und bieten tendenziell geringere Renditen.

Angesichts der Vielzahl an verfügbaren Opportunitäten ist jedoch eine unabhängige und rigorose Selektion entscheidend, um Zugang zu den besten Managern zu erhalten und eine attraktive Performance sicherzustellen.

Private Equity wird zudem seit vielen Jahren von erfahrenen Unternehmerfamilien gezielt zur Nachfolgeplanung eingesetzt. Die Anlagedauer (durchschnittlich rund zehn Jahre), die zeitlich versetzten Cashflows und die Illiquidität machen diese Anlageklasse besonders geeignet, um Vermögensübertragungen vorzubereiten und Liquiditätszuflüsse über die Zeit zu steuern.

Einige Familien separieren bewusst Teile ihres Vermögens über einen Zeitraum von 10 bis 15 Jahren, um kontinuierliche

Renditen zu erzielen. Sobald erste Investitionen reifen, erfolgt eine disziplinierte Reinvestition in neue Fondsjahrgänge, wodurch der Zugang zu diesen Vermögenswerten im Zeitpunkt der Nachfolge strukturiert eingeschränkt wird.

Die Vermögensverwaltung befindet sich im Wandel – getrieben durch den Übergang zu Generation X, Millennials und Generation Z, den sogenannten «Next-Gen-Investoren». Für Privatbanken wird Private Equity damit zu einem strategischen Differenzierungsfaktor, um Kunden zu gewinnen und langfristig zu binden.

Um diese Investoren zu überzeugen, müssen Banken jedoch ein erweitertes Kundenerlebnis bieten und verstärkt auf digitale Schnittstellen setzen. Gleichzeitig bleibt es zentral, die Anlageklasse weiter zu erklären und Investoren durch geeignete, zugänglichere Lösungen zu begleiten – etwa über semi-liquide oder Evergreen-Strukturen.

Private Equity etabliert sich somit als strategischer Hebel, um den Erwartungen der neuen Investorengeneration gerecht zu werden und den Vermögenstransfer aktiv zu begleiten. Privatbanken, die Kundenerlebnis und innovative Lösungen erfolgreich verbinden, werden sich nachhaltig als bevorzugte Partner in der Vermögensverwaltung von morgen positionieren. ■

\* World Wealth Report 2025 – Wealth Transfer – Attracting the Next Generation of HNWI's

---

„Investieren wird damit zunehmend zu einer strategischen und unternehmerischen Erfahrung, die über die rein finanzielle Dimension hinausgeht.“