


**IVAN PERUFFO**

CHIEF EXECUTIVE OFFICER, OCTOGONE

 *Ivan Peruffo stiess im Oktober 2022 als CEO zu Octogone. Er bringt Erfahrung aus dem Bankensektor und insbesondere aus dem Bereich der unabhängigen Vermögensverwalter mit. Zuvor war Peruffo bei Pictet Asset Services unter*

anderem für den Bereich unabhängige Vermögensverwalter verantwortlich. Von 2001 bis 2008 war er bei SG Private Banking (Schweiz) tätig, wo er die Abteilung für Vermögensverwalter aufbaute und leitete, nachdem er zuvor fürs Kundenregister und für

die Einhaltung der Vorschriften verantwortlich war. Peruffo begann seine Karriere bei Ernst & Young, wo er fünf Jahre lang als Auditor für den Bankensektor tätig war. Er hat einen Master in Ökonometrie und einen Bachelor in Wirtschaftswissenschaften von der Universität Genf.

„DIE VERSTÄRKUNG DURCH FOCUS FINANCIAL ERMÖGLICHTE UNS, UNSER ANGEBOT DEUTLICH ZU ERWEITERN“

Seit der Übernahme durch Focus Financial Partners im vergangenen Frühjahr hat Octogone eine neue Dynamik entwickelt - mit einem verjüngten Führungsteam, das nun unter der Verantwortung von Ivan Peruffo steht, und einem deutlich erweiterten Angebot. Octogone wird von einem ehrgeizigen Wachstumsplan getragen und stellt somit ein Schaufenster-Projekt für Focus dar, das sich bereits auf weitere Akquisitionen konzentriert.



Jérôme Sicard

Wie wollen Sie jetzt, da Sie die Leitung von Octogone angetreten haben, die weitere Geschäftsentwicklung vorantreiben?

■ **Ivan Peruffo:** Nach zwei Monaten intensiver Beschäftigung mit der Gruppe kann ich bereits jetzt sagen, dass ich von den ihr zu Verfügung stehenden Ressourcen und der Energie, die sie antreibt, beeindruckt bin. Allerdings werden wir trotz allem unsere Organisation verstärken, damit wir das künftige Wachstum absorbieren kön-

nen. Einige Teams werden durch gezielte Einstellungen von Mitarbeitern erweitert und wir werden weitere digitale Lösungen integrieren. Da Focus Financial Partners jetzt mit im Boot sitzen, haben wir unsere Ambitionen höher angesetzt. Was zur Folge hat, dass auch die Herausforderungen, vor denen wir stehen, gross sind.

Wie würden Sie diese Ambitionen in Zahlen ausdrücken?

■ Wir haben uns vorgenommen, unser verwaltetes Vermögen in den kommenden drei Jahren zu verdoppeln. Ende 2021 beliefen sich unsere Asset auf 5 Milliarden Franken. Inzwischen sind sie aufgrund der rückläufigen Märkte auf knapp über 4,3 Milliarden gesunken. >>>

„Focus steht uns als Berater zur Seite und kann uns auch auf operativer Seite unterstützen.“





>>> Welche Bausteine braucht Octogone für die Verdoppelung des Vermögensvolumens in den nächsten drei Jahren?

■ Mit den vielen Niederlassungen in der Gruppe verfügen wir bereits über eine bestens organisierte Struktur. Was uns noch fehlt, ist eine grössere Sichtbarkeit, als das derzeit der Fall ist. Wir sind in puncto Marketing und Kommunikation etwas zu zurückhaltend – diese beiden Dimensionen sind von der auf Diskretion beruhenden Unternehmenskultur von Octogone doch recht weit von meinen Zielen. Deshalb werden wir unsere Präsenz erhöhen und Kommunikationsvektoren, wie beispielsweise unsere Website oder die sozialen Netzwerke nutzen.

Welche Stellgrössen werden Sie auf dem Dashboard von Octogone vorrangig im Blick haben?

■ Die Bindung und Zufriedenheit unserer Kunden ist immer einer der besten Indikatoren, an denen wir die Qualität unserer Dienstleistungen ablesen können. Gleiches gilt für die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter. Für Octogone haben eine starke Unternehmenskultur und die Loyalität unserer Mitarbeiter deshalb einen sehr hohen Stellenwert. Natürlich soll auch die Kontrolle unserer Investments und der Einstellungspolitik zielführender werden, doch Focus stellt uns auch hier Instrumente und Verfahren für eine Optimierung der Unternehmensleistung zur Verfügung.

Welche konkreten Beiträge leistet Focus Financial Partners?

■ Obwohl die Gruppe keine Kontrolle über die Art der Unternehmensführung ausübt, hat sich Focus bei Fragen der strategischen Führung und der Positionierung bereits stark eingebracht. Die Gruppe hat uns bei der Ausarbeitung eines gut durchdachten Wachstumsplans unterstützt, der sowohl die Ziele als auch die erforderlichen Mittel und Stossrichtungen zur Erreichung dieser Ziele umfasst. Focus steht uns als Berater zur Seite und kann uns auch auf operativer Seite unterstützen. Das Unternehmen verfügt über eine sehr starke M&A-Expertise, die wir künftig für unser externes Wachstum in Anspruch nehmen können. Darüber hinaus ermöglicht Focus uns und unseren Kunden den Zugang zu neuen Dienstleistungen beispielsweise für Kredite, alternative Investments oder Private Equity. Vor allem kann Focus Kapital für die Finanzierung unserer Einstellungspolitik oder möglicher Übernahmen freisetzen.

A propos Übernahmen: Wie will Focus Financial Partners seine Entwicklung auf dem Schweizer UVV-Markt vorantreiben?

■ Focus ist vom Potenzial des Schweizer UVV-Marktes überzeugt. Die Gruppe ist sich der Professionalität der unabhängigen Vermögensverwalter und der Qualität ihrer Portfolioverwaltung bewusst. Sie weiss, dass sie die Entwicklung der UVV fördern



und ihr Wachstum mit den zahlreichen Lösungen in ihrem Katalog und ihrer Finanzierungskapazität dynamisieren kann. Die Übernahme von Octogone ist erst der Anfang. Weitere Übernahmen werden in unterschiedlicher Form folgen, denn Focus hat hohe Ambitionen.

Welche Vermögensverwalterprofile tauchen derzeit auf ihrem Radar auf?

■ Seit über einem Jahr richtet Focus sein Augenmerk überwiegend auf Vermögensverwalter mit einem verwalteten Kundenvermögen von über einer Milliarde. Ab dem kommenden Jahr wird die Gruppe auch im Segment mit Kundenvermögen von 500 Millionen bis einer Milliarde Ausschau halten.

Welchen Orientierungslinien muss man folgen, um in dem sich verändernden Umfeld, in dem sich die unabhängigen Vermögensverwalter derzeit befinden, auf Kurs zu bleiben?

■ Wichtig sind vor allem eine effiziente Organisation und hochmoderne Tools, die den Teams die Arbeit erleichtern, aber

„Die Anpassung an dieses neue regulatorische Umfeld setzt voraus dass grosse und auch kleine Vermögensverwalter Investitionen tätigen – sei es in operative Bereiche, in die Compliance, in das Risikomanagement oder in Technologie.“



auch eine Risikokontrolle, die mit den eigenen Ambitionen im Einklang steht. Am Beispiel von Octogone wird deutlich, dass Vermögensverwaltung vor allem von Personen getragen wird. Die menschliche Dimension ist ein integraler Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Wir halten folgende Werte hoch: Unabhängigkeit, Integrität, Flexibilität und Loyalität – um nur die wichtigsten zu nennen. Ich bin überzeugt, dass unabhängige Vermögensverwalter auch weiter auf diese Werte bauen müssen, um ihre Zukunft zu sichern.

Müssen Sie Octogone neu positionieren, um attraktiver zu sein?

■ Die Entwicklung von Octogone folgt einer echten strategischen Achse. Ich glaube jedoch nicht, dass wir unser Angebot neu positionieren müssen, um den Anforderungen der Aufsichtsbehörde, der Kunden oder der Vermögensverwalter, die sich uns anschliessen wollen, gerecht zu werden. Dank der Verstärkung durch Focus haben wir unser Angebot bereits deutlich ausbauen können. Ich finde es im Übrigen überaus beneidenswert, denn mit Niederlassungen in Miami, Dubai, auf den Bahamas, in Zürich und bald auch in Panama können wir in unseren bevorzugten Märkten, wie Lateinamerika, dem Nahen Osten, Europa und natürlich in der Schweiz wachsen.

Ein zentrales Thema ist die neue Generation von Kunden.

Wie wollen Sie diese 'Next Generation' ansprechen?

■ Wir haben die 'Next Generation' die das Management von Octogone übernommen hat, und die 'Next Generation' die unsere neue Kundenbasis bildet. Für das Management von Octogone war hier die Unterstützung von Focus entscheidend, da es für junge Partner möglich wurde, grössere Kapitalbeteiligungen einzugehen. Mit anderen Worten: Wir setzen alles daran, dass Talente innerhalb des Unternehmens heranwachsen und in Schlüsselpositionen aufsteigen können, wenn sie Unternehmergeist besitzen.

Und auf der Kundenseite?

■ Wir wollen unseren Kunden neue digitale Lösungen mit Apps anbieten, die ihrem Lebensstil entgegenkommen. Ausserdem ziehen wir andere Anlageformen in Betracht, die besser zu dieser 'Next Generation' passen. Damit meine ich digitale Assets und Kryptowährungen. Wir verfolgen diese neuen Anlageklassen sehr aufmerksam. Darüber hinaus haben wir begonnen, ESG-Kriterien oder -Filter in unsere Produktauswahl und Allokationen zu integrieren, wenngleich die Nachfrage noch relativ gering ist. Hier gehen wir eher opportunistisch vor, à la carte, entsprechend der Wünsche unserer Kunden.

Wie wird sich der Berufsstand des Vermögensverwalters in den kommenden Jahren Ihrer Ansicht nach verändern?

■ Infolge der dem neuen regulatorischen Umfeld befindet sich unser Berufsstand in einem langen Transformationsprozess, der die unabhängigen Vermögensverwalter zwingt, neue Wege zu gehen. So einengend diese Entwicklung in mancher Hinsicht auch sein mag, sie ist notwendig, damit die Schweiz ihre Wettbewerbsfähigkeit behaupten und ihre weltweite Führungsposition in der Vermögensverwaltung aufrechterhalten kann.

Die Anpassung an dieses neue regulatorische Umfeld setzt voraus, dass grosse und auch kleine Vermögensverwaltungsgesellschaften Investitionen tätigen – sei es in operative Bereiche, in die Compliance, ins Risikomanagement oder in die Technologie. Ich bin übrigens der Ansicht, dass Tech-Investitionen von entscheidender Bedeutung sein werden, denn sie erleichtern den Vermögensverwaltern die Verwaltung, Kontrolle und Berichterstattung. Ausserdem werden sich bestimmte Vermögensverwalter, die nicht über die erforderliche Grösse verfügen, wahrscheinlich auf Nischenmärkte oder bestimmte Anlageklassen spezialisieren müssen, um den Unterschied zu machen. Doch trotz dieser Herausforderungen vertraue ich den UVV, sie werden sie sicherlich meistern. Seit über 20 Jahren hat die überwiegende Mehrheit der Vermögensverwalter ihre unglaubliche Anpassungsfähigkeit angesichts der Veränderungen und ihre Fähigkeit zur Erneuerung im Sinne eines internationalen Berufsstands unter Beweis gestellt.

■

SPHERE

FINANCIAL INFLUENTIAL SWISS

INTERVIEW CHAIRMAN

MATHIAS IMBACH

CHIEF EXECUTIVE OFFICER
SYGNUM

„Wir schlagen eine
Brücke zwischen
der traditionellen
Banking-Welt und
digitalen Assets“



HANS PETER PORTNER
PICTET ASSET MANAGEMENT

„Die Konvergenz zwischen
Technologie und Industrie
nimmt unaufhaltsam zu“



IVAN PERUFFO
OCTOGONE

„Die Verstärkung durch Focus
Financial ermöglichte uns, unser
Angebot deutlich zu erweitern“



SCHUYLER WEISS
ALPIAN

„Wir haben unsere Plattform
und unsere Benutzerschnitt-
stelle selbst aufgebaut“



DANIEL VARELA
PIGUET GALLAND

Anleihen drängen wieder in
den Vordergrund



STEFFEN PAULS
MOONFARE

„Wir sehen uns als digitales
Investment-Office für Private
Equity“