

### Steuerplanung 2007

In den letzten Wochen haben wir alle die Unterlagen für die Steuererklärung 2006 erhalten. Viele haben diese schon ausgefüllt eingereicht, andere Verlängerung beantragt. An den Daten aus den Vorjahren kann leider nichts mehr verändert werden. Hingegen lohnt es sich, allfällige Korrekturmassnahmen **jetzt** umzusetzen.

- Optimierung der **Pensionskassenlösung** (Deckungsbeitragslücken, Anpassung der Salärbezüge, überobligatorische Versicherungen, Übernahme der Beiträge durch das Unternehmen), aber auch eine allfällige Besprechung einer (Teil-)Auszahlung mit vertraglicher Kündigung.
- Ausnutzen der **Einzahlungen** in die 3. Säule.
- Allenfalls Umwandlung von Kontoguthaben in der 3. Säule und Freizügigkeitslösungen in gemischte **Wertschriftenportfolios** (unterschiedliche Risikoprofile).
- Überprüfung der **Verschuldung** (Fremdkapitalzinsen vs. Verzinsung von Kontoguthaben, Eigenmietwerte, abzugsfähige Schuldzinsen).
- Struktur der **Anlagen** (zweckmässiges Risikoprofil, Reduktion der steuerbaren Erträge, Einhalten der Parameter betreffend «Gewerbsmässigkeit als Wertschriftenhändler»).

### EDITORIAL

Nun ist sie gekommen: die Korrektur. Trotz positiver Wirtschaftsdaten in der «alten Welt» hat die Korrektur an den überhitzten Börsen der Schwellenländer auf Europa und die USA übergegriffen. Und die Blase am US-Immobilienmarkt ist am platzen. Was mögen die nächsten Monate an der Börse bringen? Auf der letzten Seite finden Sie unsere Lagebeurteilung.

Das Geschäft der unabhängigen Vermögensverwalter wird immer wichtiger. Diese Berufsgruppe verwaltet in der Schweiz 10% sämtlicher Vermögenswerte. Jeder sechste Kunde<sup>1</sup> nimmt heute bereits die Dienstleistungen eines unabhängigen Beraters in Anspruch. Bei den vermögenden Kunden<sup>2</sup> ist es sogar bereits jeder vierte. Die regulatorischen und steuerlichen Rahmenbedingungen, die veränderten Kundenerwartungen und ein Generationenwechsel bei Kunden und Beratern führen aber zu einem Umbruch in der Branche. Ein zweitägiges EUROFORUM-Seminar der Handelszeitung hat sich intensiv mit den Themen auseinandergesetzt. Im Letter finden Sie die aktuellen Trends und den Status von COTTONFIELD und der Aquila Gruppe.

In den letzten Monaten haben wir unsere Strategie überprüft und verfeinert. Das EUROFORUM-Seminar hat uns gezeigt, dass wir als Aquila Gruppe, aber auch als COTTONFIELD «Multi Client Family Office» auf dem richtigen Weg sind.

Wir wünschen Ihnen eine gute Zeit

Ihre  
Peter Schuppli  
Michael Häusler  
Roy Darphin  
Daniel Eberhart



## Trends im Vermögensverwaltungsgeschäft

Anlässlich einer Tagung der EUROFORUM wurden u.a. von Prof. Dr. Theodoro Cocca die folgenden Trends (Kolonne links) aufgezeichnet. Wir haben in der rechten Kolonne den Status von COTTONFIELD und der Aquila Gruppe gegenübergestellt:

TREND	Status AQUILA Gruppe (Stammhaus) und COTTONFIELD als Gruppengesellschaft	
Unabhängigkeit; keine Interessenkonflikte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- unabhängiges Research</li> <li>- offene Produktarchitektur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Interessenvertretung der Kunden</li> <li>- ausschliesslich durch Kunden entschädigt</li> <li>- Optimierung der Gesamtkosten für Kunden</li> </ul>
	COTTONFIELD und Aquila Gruppe befinden sich ausschliesslich im Besitz der geschäftsführenden Partner. Diese garantieren für Kontinuität und Langfristigkeit in jeder Hinsicht.	
Umfassende Beratung und systematisches Vorgehen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- systematischer Anlageprozess</li> <li>- Schwergewicht auf Wertschriftenanlagen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- «Family Office»-Beratungsansatz</li> <li>- regelmässige Kontakte</li> <li>- Miteinbezug aller wichtigen Finanz- und Familiendaten</li> <li>- hohe Lösungsorientierung</li> </ul>
Bessere Performance (oberes Quartil) und performance-basierte Entschädigungsmodelle	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aquila Fonds unter den Top-Fonds ihrer Klassen</li> <li>- Value-Ansatz bei Research und Umsetzung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- COTTONFIELD Composite sehr erfolgreich</li> <li>- Modell «Performance Fee» verfügbar</li> <li>- Fokus auch auf Fremdkosten und «versteckte» Kosten</li> </ul>
Investitionsmöglichkeiten, welche über die klassischen Bankanlagen hinaus gehen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fokus auf klassische Wertschriftenanlagen</li> <li>- Abdeckung von alternativen Anlagen und anderen Themen durch geeignete Fremdfonds</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- neben den klassischen Anlagen auch spezielle Investitionsmöglichkeiten (Private Equity, Private Placements, geschlossene Fonds)</li> </ul>
Möglichkeit, Vermögenswerte bei verschiedenen Banken zu konsolidieren und in einem zeitnahen Reporting darzustellen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Konsolidierung institutioneller Mandate (Stiftungen, Pensionskassen) und «Strategic Advisory»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- attraktive Lösung mit externem Spezialisten</li> <li>- regelmässige Reportings (Wochen, Monat, Quartal) möglich</li> </ul>
Transparente Kostenstruktur bei Bank- und Vermögensverwaltungsgebühren	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rahmenverträge mit den meisten grossen Banken und damit attraktive Konditionen für die Partnergesellschaften und deren Kunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- klare Trennung von Bank- und Beratungskosten</li> <li>- hohe Gebührentransparenz</li> </ul>
Keine teuren Infrastrukturen, sondern Netzwerke mit Spezialisten; Fokus auf Kernkompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- schlanke Organisation</li> <li>- Fokus auf Kerndienstleistungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- stabiles Netzwerk von sehr guten Spezialisten (auf Abruf)</li> <li>- klarer Fokus</li> </ul>
Massive Zunahme der aufsichtsrechtlichen Anforderungen aus dem In- und Ausland	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lizenz als Effektenhändler (EBK unterstellt)</li> <li>- kompetentes Compliance im Stammhaus</li> <li>- zweckmässige Prozesse und Kontrollmechanismen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- standardisierte Prozesse mit 4-Augen-Prinzip</li> </ul>
Weg von Kleinstgesellschaften (1 bis 2 Berater) zu grösseren Teams und tragfähigen Netzwerken	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 60 Partner und Mitarbeiter in der ganzen Aquila Gruppe</li> <li>- rund CHF 4 Mia. an verwalteten Vermögen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 4 Partner bei Cottonfield</li> <li>- stabiles Netzwerk (Stammhaus und Spezialisten)</li> </ul>
Systematisches Risikomanagement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Abläufe und Kontrollen werden durch die EBK und PWC regelmässig überwacht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- systematische Risikokontrolle</li> </ul>

Damit sind COTTONFIELD und die ganze Aquila Gruppe bestens auf die Zukunft vorbereitet. Das grosse Wachstum in den vergangenen Jahren konnte dank dem zukunftsweisenden Geschäftsmodell problemlos verkräftet werden. Neue Standorte in Singapur und Liechtenstein sind ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung der Gruppe.

# Strategie COTTONFIELD FAMILY OFFICE

So wie jedes Unternehmen regelmässig seine Strategie überprüft und daraus Struktur, notwendige Fähigkeiten, Angebot und Preisgestaltung ableitet, haben auch wir diese «Hausaufgaben» gemacht.

## Geschäftsfelder

COTTONFIELD bietet drei Geschäftsfelder:

- Family Office-Dienstleistungen
  - umfassende Beratung, Betreuung und Entlastung über Generationen
  - enge Zusammenarbeit mit bestehenden oder neuen Spezialisten aus den Bereichen Steuern, Treuhand, Recht, Immobilien, Versicherung/Vorsorge, Philanthropie etc.
  - «one stop shopping»
  - Mandatsvertretungen
- Strategische Vermögensberatung
  - Marktaussichten (Makroökonomie)
  - strategische Vermögensallokation (Aufteilung auf einzelne Vermögensklassen)
  - Konsolidierung, Reporting und Performance-messung aller Anlagen (Bank und Nichtbank) zusammen mit einem externen Partner
  - Auswahl geeigneter Vermögensverwalter/Spezialisten
  - Beurteilung von Produkten und Produktlösungen
- Vermögensverwaltung/Anlageberatung
  - strukturierte und disziplinierte Verwaltung der Vermögenswerte
  - hohe Kostenorientierung bei Bankgebühren und Produktkosten
  - regelmässige Kundenkontakte.

Unsere **Family Office-Dienstleistungen**, resp. unsere Rolle als «Generalunternehmer» für den Kunden, bringen diesem viele Vorteile. Der «persönliche CFO» hat den Blick für das Ganze: Er nimmt Schnittstellenfunktionen zu eigenen Spezialisten und zu Dritten wahr und er bietet eine hohe Kontinuität. Kaum sonst jemand vertritt ausschliesslich die Interessen seiner Kunden und kümmert sich auch um «Baustellen» und «Altlasten».

Kritische Stimmen mögen einwenden, dass ein Unternehmen nicht **Vermögensverwaltung und strategische Beratung** anbieten könne. Wir sind der dezidierten Meinung, dass gerade diese Kombination – in der Regel nicht für den gleichen Kunden – sehr viele Vorteile bringt. Die grosse Marktnähe, die tägliche Beurteilung des makroökonomischen Umfelds und die laufende Suche nach den besten Produkten

und Anbietern bringen in der «strategischen Beratung» grossen Zusatznutzen. Und die hohe Systematik der strategischen Betrachtung bringt bessere Ergebnisse in der taktischen/operativen Umsetzung der Anlagen.

Die Einbettung von COTTONFIELD in das Netzwerk der **Aquila Gruppe** ermöglicht eine enge Zusammenarbeit mit dem Investment Office des Stammhauses. Die Mitarbeiter dort arbeiten in einem systematischen Anlageprozess, verfügen über beste Ausbildung und entlasten damit die COTTONFIELD Partner in den Bereichen Research, Produktanalyse und Vermögensallokation.

## Transparenz und Fairness

COTTONFIELD ist einer hohen **Transparenz** verpflichtet, sowohl kosten- als auch leistungsseitig. Transparenz schafft Vertrauen und ermöglicht eine gute Zusammenarbeit:

- moderne, kompetitive und faire Gebührenstrukturen von COTTONFIELD
- günstige Konditionen bei den kontoführenden Banken
- spürbare Entlastung der Kunden.

## Begleitung und Unabhängigkeit

COTTONFIELD ist mehr als ein Vermögensverwalter. Die Rolle als **Begleiter** und/oder Finanzcoach wird immer wichtiger. Wenn Menschen zu stattlichem Vermögen gelangen oder dieses nicht mehr handhaben können, suchen sie einen vertrauenswürdigen, unabhängigen Partner. Weil sie neben dem Gefühl der Überforderung nicht auch noch Angst vor der Überforderung haben wollen.

## Systematik und Risikomanagement

Im Zentrum der Vermögensberatung stehen der **Vermögenserhalt**, die Vermögensmehrung und die Vermögenskontrolle. Eine zweckmässige Vermögensallokation, Systematik im Anlageprozess, laufende Risikoüberwachung und ein regelmässiges Reporting sind zentral. Dazu gehören aber auch geeignete (steuerliche) Strukturen und eine geregelte Nachfolge und Vermögensübertragung. Der Risikoappetit von Investoren und unternehmerischen Anlegern verlangt nach zweckmässigen Analyse- und Kontrollinstrumenten. Und die unzähligen strukturierten Produkte und Fonds erfordern sehr gute Kenntnisse der jeweiligen Hintergründe (u.a. Basisanlagen, Hebel, Chancen/Risiken, Kosten) sowie Zeit für die Meinungsbildung.

## Cottonfield – Aktuelle Markteinschätzung

Indikatoren:	für nächste 3-6 Monate			für nächste 6-12 Monate		
	CHF	EUR	USD	CHF	EUR	USD
Zinsen – kurz	↗	↗	→	→	→	↗
Zinsen – lang	→	→	↘	→	↗	↗
CHF /xx	x	=	USD stark?	x	=	USD stark?
EUR /xx	=	x	USD stark?	=	x	USD stark?
CAD /xx	CAD stark	CAD stark	=	CAD stark	CAD stark	=
<b>Einschätzung:</b>	<b>für nächste 3-6 Monate</b>			<b>für nächste 6-12 Monate</b>		
<b>Preise:</b>	Öl & Gas, Uran	↗ ↗		↗		
	Edelmetalle	↗ ↗		↗		
	Rohstoffe	↘ ↗		↗ ↗		
<b>Wirtschafts- entwicklung:</b>	Europa	↗ ↘		↘		
	USA	↘		↘ ↗		
	Japan	↗		→		
	China / Asien	→		↘		
	Südamerika	→		→		
<b>Finanzmärkte:</b>		volatil und sinkend		stabil auf tieferem Niveau		
Unternehmenszahlen		schwächer		schwächer		
Energieversorgung		Störungen möglich		Störungen möglich		
Währungsturbulenzen		möglich		möglich		
Emerg. Market Bewertungen		tiefer		stabil auf tiefem Niveau		
Geopolitisches Ereignis		möglich		möglich		
<b>Asset Allocation:</b>		<b>Vorsichtiger Anleger</b>		<b>Dynamischer Anleger</b>		
		<b>Bandbreite</b>	<b>Zielgrösse</b>	<b>Bandbreite</b>	<b>Zielgrösse</b>	
			<b>3-6 Mte</b>		<b>3-6 Mte</b>	<b>6-12 Mte</b>
	Liquidität	0 - 50	20%	15%	0 - 80	20%
	Obligationen	0 - 70	35%	35%	0 - 30	15%
	Aktien	0 - 30	25%	25%	0 - 80	25%
	Alternative Anlagen	0 - 15	10%	15%	0 - 30	15%
	Trend & Rohstoffe	0 - 20	10%	10%	0 - 40	25%
	Immobilien	0 - 50			0 - 50	ja
	andere	0			0	ja
TOTAL in %		100%	100%	100%	100%	100%

### Kommentar: Weiterhin ungewisses Anlageumfeld = erhöhte Liquiditätshaltung!

- Börsenkorrekturen von anfangs März 2007 sind aufgrund der Wirtschaftsabschwächung nicht abgeschlossen.
- Rezessive Tendenzen in den USA werden sehr wohl den Rest der Welt beeinflussen.
- USA steht vor einem Zinssatzdilemma: Inflationstendenzen (Energie, Agro, Löhne) versus Wirtschaftsabschwächung.
- Potential für USD Stärke wird unterschätzt. EU ist auch tief verschuldet. Geopolitisches Ereignis kann USD stützen.
- Wirtschaftsabschwächung mit weiterem Druck auf Rohstoffpreise aber nicht so sehr auf Energiepreise.
- Auslöser möglicher Korrekturen: U.S. Rezession, Bankrotte, Nationalisierung (Energie), geopolit. Ereignisse, Herdentrieb Anleger.
- Schwellenländer bleiben Risiko behaftet: Abhängigkeit Kapitalströme, wirtsch. Abschwächung in Industrieländern, tiefere Rohstoffpreise.

### Anlageempfehlungen: In die Stärke hinein verkaufen – bei Schwäche wieder aufbauen

Generell:	Weitere Börsenkorrekturen zu erwarten. Zinssatz- und Devisenentwicklungen bleiben unklar.
Aktienmärkte:	Bei langfristigen Trendanlagen, Large Caps und Regionen sind die Korrekturen für den Aufbau zu nutzen.
Währungen:	Schwergewicht: Rohstoffwährungen und wenige andere, ausgewählte Währungen, Edelmetalle.
Obligationen:	Empfehlung ist währungsabhängig. Kombination von kurzen und längeren Laufzeiten.
Emerging Markets:	Vorsicht! Aber auch Korrekturen für den gezielten Aufbau von Positionen nutzen.
Energie, Rohstoffe:	Schwergewicht auf (alternative) Energien, Edelmetalle und ausgewählte (Energie)Rohstoffe mit langfristigem Horizont.

Eine klare Unterscheidung zwischen Kern-, Defensiv- und Spekulativ-Anlagen empfiehlt sich!



FAMILY OFFICE AG  
COTTONFIELD

COTTONFIELD FAMILY OFFICE AG

Bahnhofstrasse 28a · Paradeplatz · CH-8001 Zürich  
Telefon +41 44 215 18 65

Mitglied der AQUILA Gruppe

[www.cottonfield.ch](http://www.cottonfield.ch)