

Ein persönlicher Chief Financial Officer

FINANZCOACH Immer wieder gelangen Menschen zu stattlichen Anlagevermögen. Sei es, dass sie grössere Werte erben oder Unternehmen und Immobilien verkaufen. Diese Mittel müssen zweckmässig angelegt werden.

PETER SCHUPPLI

An guten Ratschlägen aus dem familiären Umfeld, von Freunden oder Bankern mangelt es in der Regel nicht. Gerade Letztere wollen vor allem eines: Das Geld ihrer Kunden. Zum Gefühl der zeitlichen oder wissenschaftlichen Überforderung gesellt sich die Angst vor der Überforderung. Hinzu kommen meist ganz unterschiedliche und vielfach widersprüchliche (An-)Forderungen des persönlichen Umfelds (siehe Tabelle «Spannungsfelder»).

Der erfolgreiche Unternehmer mit seinen detaillierten Branchenkenntnissen oder der bisher bescheiden lebende Privatkunde sind dann oft überfordert, weil ihnen die Affinität zu Anlagegeschäften fehlt. Selbstsicherheit und spontane Entscheide mögen ausgezeichnete Fähigkeiten in der Umsetzung sein. Bei der grundsätzlichen Konzeption und Strukturierung grösserer Gesamtvermögen sind sie fehl am Platz; denn grosse Vermögen sind ganz anders konzipiert als normale, klassische Bankanlagen. Diese Erkenntnis hat die Reichen dieser Welt erst zu dem gemacht, was sie heute sind. Und sie waren sich nicht zu schade, die besten Berater um sich zu scharen und entsprechend zu honorieren – Berater, welche ausschliesslich durch sie entschädigt wurden und damit unabhängig von jeglichen Interessenkonflikten arbeiten konnten.

Emotionale Komponente

Die meisten Anleger verlassen sich auf ihr Gefühl. Klug anlegen heisst aber, Gefühle und rationale Überlegungen kombiniert einzusetzen, strukturiert vorzugehen und eine einmal verabschiedete Strategie auch durchzuhalten.

Trotzdem soll Geldanlagen auch Spass machen. Viele der heutigen Bankanlagen sind aber «leblos» und wenig fassbar. Sie strotzen von strukturierten Produkten und Fonds – viele davon mit fantasievollen Namen. Aber die «Geschichten» dazu fehlen.

Wenn neben einer ungenügenden Performance noch happige Gebühren – offen ausgewiesene oder versteckte – anfallen,



Kundengespräch: Der persönliche Finanzcoach wählt die Finanzprodukte und Investments unabhängig aus.

wird es teuer. Ein seriöser Anlage-spezialist zeichnet sich aus durch einen sauber strukturierten Anlageprozess, moderne Denkansätze und eine zweckmässige, risikoadjustierte Vermögensallokation. Daneben bietet er überzeugende Produkte, eine offene Produktarchitektur sowie eine seriöse, solide Arbeit durch verlässliche und engagierte Menschen. Faire, transparente Preise runden das Bild ab. Gerade diese wenig spektakulären Kriterien helfen oft, die Spreu vom Weizen zu trennen. Selbstverständlich sollen aber auch die Fonds- und Portfoliomanager gemessen und verglichen werden; denn die Differenz zwischen dem erfolgreichen und dem schwachen Berater/Institut ist sehr gross.

Was darf Vermögensverwaltung kosten? Definitiv weniger als heute an den meisten Orten dafür verlangt wird. Viele Banken haben in der Zwischenzeit ihre Verwaltungs- und Abwicklungsgebühren

zwar gesenkt. Sie nehmen aber über die eingesetzten strukturierten Produkte und (hauseigenen) Fonds ein Mehrfaches der Rabatte wieder ein. Die Kostenstrukturen mit offenen und verdeckten Belastungen können fast nur noch von Spezialisten nachvollzogen und mit den Gegenpartnern verhandelt werden.

Hoher Zeitaufwand

Wer immer sich intensiv mit den Märkten und einzelnen Titeln beschäftigt, muss sehr viel Zeit dafür einsetzen. Das Bonmot «Es ist gescheiter, eine Viertelstunde pro Tag über sein Geld nachzudenken, als acht Stunden dafür zu arbeiten» hat einen wahren Kern. Allerdings dürfte die «Viertelstunde» etwas knapp bemessen sein. Die heutigen Anlagen und Anlagestile sind oft hoch komplexe Produktkombinationen, welche viel Sachverstand und selbst für den Profi entsprechend Zeit bedingen. Und diese Zeit können und wollen viele Anleger nicht mehr aufwenden.

Mit allen diesen Problemerkissen steigt der Bedarf nach einem wirklich unabhängigen, professionellen Partner. Ein persönlicher Finanzcoach hat keine Partikularinteressen, bringt langjährige Erfahrung mit, ist verfügbar und unterstützt bei der Umsetzung. Grössere (Familien-)Vermögen können damit effektiver angelegt und verwaltet werden. Der persönliche Chief Financial Officer (CFO) liefert ei-

scheide. Dabei geht er umfassend vor.

Der holistische Ansatz geht über die klassischen Bankvermögen hinaus und berücksichtigt die möglicherweise unterschiedlichen Interessen der einzelnen Protagonisten. Er zeigt sowohl die statische Komponente (Vermögensaufbau) als auch die dynamische (Cashflow, Steuern). Aber auch Fragen der Jurisdiktion und der Strukturen spielen eine Rolle. Weitere wichtige Themen sind Kosten, Leistungen, Auswahl der besten Vermögensverwalter und Quervergleiche (Benchmarks). Vor allem aber bringt er Systematik und Struktur und stellt sicher, dass Probleme angegangen und Pendenzen erledigt werden. Grössere Vermögen oder komplexe Verhältnisse verlangen nach einer umfassenden Betrachtung anstelle der oft rein fachlichen Lösungen. Die Kosten für eine solche Beratung werden mehrfach aufgewogen durch günstigere Bankgebühren, bessere Leistungen und weniger Fehler.

Damit erfüllen sich ausserdem die Wünsche nach mehr Freizeit und Entlastung von der laufenden Marktbeobachtung und Überwachung der Vermögenswerte. Oder nach spannenden Anlagen ausserhalb der «klassischen Wertschriftenanlagen». Oder nach einem langfristigen, gesunden Vermögensaufbau mit einem guten Gefühl dabei.

Peter Schuppli, Cottonfield Family Office AG, Mitglied der Aquila-Gruppe, Zürich.

CHECKLISTE

Welche Vorteile bringt ein persönlicher Finanzcoach?

- Umfassende Betrachtung anstelle rein fachlicher Lösungen.
- Klärung, was wirklich wichtig ist; Abstimmen der Bedürfnisse der verschiedenen Protagonisten.
- Systematisches, strukturiertes Vorgehen.
- Klare Kostenstruktur und Trennung von Beratung und Bankdienstleistungen/Operations.
- Einführung in ein Thema, welches wissenschaftlich vielleicht noch nicht – oder nicht mehr – vorhanden ist.
- Zweckmässige Entscheidungsvorbereitungen.
- Zeitliche Entlastung.
- Begleitung (Check & Balance) und unabhängiges Feedback.
- Gesicherte Stellvertretung (z.B. im Todesfall); Wissenserhalt und -übertragung auf Dritte (z.B. Nachkommen, Partner).
- Koordination der verschiedenen Spezialisten.
- Aufräumen von «Baustellen» und Abarbeiten von Pendenzen.
- Rechtzeitige Klärung von steuerlichen und vorsorgetechnischen Fragen.
- Evaluation und Messung von Vermögensverwaltern und Produkten.
- Aufzeigen von spannenden Investitionsmöglichkeiten ausserhalb der klassischen Bankanlagen und Begleitung dabei.

SPANNUNGSFELDER

Performance - Sicherheit
Verbrauch - Vorsorge
Erbvorbezug - Zusammenhalten
Prestigeanschaffungen - Bisheriges Leben
Investitionen - Liquidität
Spass - Entlastung
Sponaneität - Planung
Unbekümmertheit - Systematik
Ratschläge alter Bekannter - Die Besten Ihres Fachs
Misstrauen - Vertrauen

Fortsetzung von Seite 62

Es gibt keine ...

sellschaft als Sicherheitsreserve. Der Preis der Sicherheit besteht im Wesentlichen in eingeschränkten Ertragsmöglichkeiten, den Kosten für die Bereitstellung des Eigenkapitals und der als «Intransparenz» wahrgenommenen Komplexität des Modells.

Höhere Erträge

Die Vorteile des Teilautonomiemodells lassen sich sinnvoll und erfolgreich mit den Stärken des Lebensversicherers kombinieren. Eine Vorreiterrolle nehmen dabei Zurich und die von ihr im Jahr 2003 gegründete Sammelstiftung Vita ein. Diese zählt per Anfang 2007 rund 12000 angeschlossene Arbeitgeber und gegen 70000 versicherte Personen. Das Anlagevolumen beträgt rund 5 Mrd Fr. Sie gehört damit unter den Sammelstif-

tungen mit selbstständiger Anlage der Vorsorgegelder zu den Marktführerinnen.

Die Sammelstiftung Vita praktiziert eine konsequente Trennung von Anlage- und Versicherungsteil. Sie investiert die Vorsorgegelder selbstständig und bietet so maximale Transparenz und Gewähr dafür, dass sämtliche Vermögenserträge zu 100% den versicherten Personen zukommen. Die Versicherten profitieren aber nicht nur prozentual, sondern auch absolut von der Teilautonomie: Basierend auf einem hoch professionellen Anlageprozess und einer ertragsorientierten Anlagestrategie dürfen mittel- und längerfristig nachhaltig höhere Anlageerträge erwartet werden als im Vollversicherungsmodell. Zum Vergleich: Die Aktienquote der Sammelstiftung Vita beträgt rund 18%, diejenige im Vollversicherungsmodell dagegen typischerweise deutlich unter 10%. Tatsächlich übertrifft die Performance

der Sammelstiftung Vita seit der Aufnahme der operativen Tätigkeit diejenige von Sammelstiftungen im Vollversicherungsmodell klar.

Das Todesfall-, Invaliditäts- und Langleberisiko überträgt die Sammelstiftung Vita vollumfänglich an Zurich Leben. Dies erhöht die finanzielle Sicherheit der Stiftung, steigert die Transparenz des Modells zusätzlich (kein Reservationsbedarf im Bereich der Leistungsfälle) und bietet den Leistungsbezügern denselben Sicherheitsstandard wie das Vollversicherungsmodell. Die Sammelstiftung Vita steht damit nicht nur beispielhaft für die wachsende Bedeutung des Teilautonomiemodells, sondern illustriert auch eindrücklich, wie sich dessen Vorteile durch den Versicherer noch verstärken lassen.

Adrian Gröbli, dipl. math. ETH / dipl. Pensionsversicherungsexperte, Leiter Kollektivleben Zurich Schweiz, Zürich.

nen systematischen Führungs- und Kontrollzyklus, welcher an die Unternehmensleitung angelehnt ist und erarbeitet saubere Grundlagen für die anstehenden Ent-

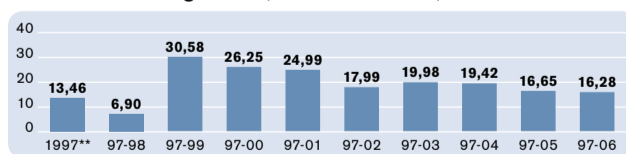
10 prickelnde Jahre



Nordea 1 – North American Value Fund Valoren-Nr. 601300

Am 14. März wurde der Klassenbeste in der Vergleichsgruppe* 10 Jahre alt und setzt Massstäbe für seine Anleger. In dieser Zeit hat sich weder das Management-Team noch die Investment-Philosophie oder der Anlageprozess verändert. Kein Wunder, dass er in ganz Europa schon 46 Auszeichnungen für seine Performance gewonnen hat. Gute Gründe zum Feiern!

Rendite seit Auflage* in % (Jahresdurchschnitt)



Kalenderjahr 2006 13,03% Seit Auflage 341,60% YTD 0,80%

** Seit Auflage 14.3.1997

Making it possible

www.nordea.ch - funds@nordea.ch

Investment Funds

Nordea

*Quelle: S&P Schweiz, Aktien Nordamerika per 31.1.07 seit Auflage. Die genannten Teilfonds sind Teil von Nordea 1, SICAV, einem Anlagefonds luxemburgischen Rechts, welcher der EG-Richtlinie 85/611/EWG vom 20. Dezember 1985 entspricht. Die Eidgenössische Bankenkommision (EBK) hat die Bewilligung für den gewerbmässigen Vertrieb der Anteile des Fonds in und von der Schweiz erteilt. Der ausführliche und die vereinfachten Verkaufsprospekte, Satzung der Gesellschaft und die Jahres- und Halbjahresberichte können kostenlos bei der Schweizer Vertreterin und Zahlstelle, Nordea Bank S.A. Luxemburg, Zweigniederlassung Zürich, Mainstrasse 21-23, CH-8008 Zürich, Telefon (044) 421 42 42, Telefax (044) 421 42 82 angefordert werden. Fremdwährungsanlagen sind Wechselkurschwankungen unterworfen. Fonds, die in Schwellenländer anlegen, sind grösseren Kursschwankungen ausgesetzt. Weitere Informationen bei Ihrem Anlageberater – er berät Sie als ein unabhängiger Berater. Quelle: Nordea Investment Funds S.A. und S&P. Wertentwicklung errechnet von Nettoanteilswert zu Nettoanteilswert in USD, bei Wiederanlage der Erträge, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages oder der Rücknahmegebühr. Stand 31.1.2007. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Der Nettoinventarwert pro Anteil bei Rücknahme kann unter dem Nettoinventarwert pro Anteil bei Ausgabe liegen. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert.