



In jeder wichtigen Lebensphase die Finanzplanung überdenken: So etwa auch, wenn ein Kind für neue finanzielle Voraussetzungen sorgt.

«Staatsobligationen sind zu meiden»

Peter Schuppli Der CEO des Cottonfield Family Office beobachtet wegen des Anlagenotstands und der tiefen Zinsen einen verstärkten Trend zu Aktien.

INTERVIEW: KURT SPECK

In der Schweiz gibt es ein gut ausgebautes Drei-Säulen-Prinzip für die Vorsorge. Ist das ein Grund, weshalb sich junge Leute kaum Gedanken über das individuelle Sparen machen?

Peter Schuppli: Auch im internationalen Vergleich ist die Vorsorge bei uns sehr gut. Die Kehrseite davon: Mit diesem umfassenden Modell sind die gebundenen Mittel – speziell bei den jüngeren Haushalten – sehr hoch. Das schränkt die individuellen Sparmöglichkeiten bei den kleineren Einkommen erheblich ein. Junge Leute sind entweder sehr engagiert und bilden frühzeitig Kapital oder dann sind sie vor allem auf das «Hier und Jetzt» ausgerichtet.

Gibt es Lebensabschnitte, die für die Vorsorgeplanung besonders wichtig sind?

Grundsätzlich sollte man schon allein wegen des Zinseszins-Effekts früh mit der Kapitalbildung beginnen. Das Vorsorgekapital ist bei den meisten Menschen der grösste Vermögensanteil. Entsprechend gilt es, diese finanziellen Mittel sorgfältig zu planen und zu überwachen. Bei Veränderungen im Leben wie Heirat, Geburt eines Kindes, Scheidung, Todesfall oder Wieder-Verheiratung ist eine Neubeurteilung der Lage sinnvoll.

Mit der eigentlichen Altersvorsorge beschäftigen sich die Leute meist erst kurz vor der Pensionierung.

Im Alter gegen 50 rücken die Vorsorgeleistungen verstärkt in den Vordergrund. Die Menschen werden sich langsam bewusst, dass die Zahl der Erwerbsjahre beschränkt ist. In der Regel stehen dann auch mehr Mittel zur Verfügung, das Einkommen ist auf einem höheren Niveau und die Kinder sind erwachsen. Die meisten Vorsorgeleistungen zielen darum auf diese Zeitphase. Fast noch wichtiger ist aber die Finanzplanung für die Zeit nach der Pensionierung. Die meisten Menschen haben dann noch eine Lebenserwartung von 20 bis 25 Jahren – immerhin ein Viertel ihres Lebens. Für diesen Zeitabschnitt müssen die finanziellen Mittel gut strukturiert und investiert sein.

Beobachten Sie in diesem Bereich gewisse Lücken?

Durchaus. Die Banken und Versicherungen fokussieren sich praktisch ausschliesslich auf die Phase der Kapitalbildung bis zur Pensionierung. Der dritte Lebensabschnitt, geprägt durch die Nutzung und den Verzehr dieser Gelder, bleibt meist etwas im Hintergrund. Neben den Finanzen spielen die Fragen um die Nachlassregelung und Vermögensübertragung eine wichtige Rolle. Oft werden diese aber verdrängt, weil man sich nicht mit dem Lebensende beschäftigen will.

Welche Grundsätze sind für diese dritte Lebensphase entscheidend?

Die Einnahmen und Ausgaben müssen im Einklang stehen und der Kapitalverzehr sinnvoll sein. Das Vermögen ist entsprechend zu strukturieren und das Risikoprofil anzupassen. Rechtsdokumente wie Testamente, Erbverträge, Vorsorgeaufträge oder Patientenverfügungen sind zu regeln. Gleichzeitig gilt es die Steuerbelastung zu optimieren, sei es durch eine geschickte Anlage oder auch die Übertragung von Vermögenswerten auf die nächste Generation.

Geschieht das zu wenig?

Die nachfolgende Generation muss sich frühzeitig auf die Thematik der Vermögensübertragung und Verantwortungsübernahme vorbereiten. Da kann einem Family Office die Aufgabe zufallen, diese zwei bis drei Generationen an einen Tisch zu bringen, um die Vorbereitung und Übertragung zweckmässig zu gestalten.

Findet dieser finanzielle Übergang von einer Generation zur nächsten heute reibungsloser statt als früher?

Grössere Familienvermögen werden in der Regel frühzeitiger und gezielter aufgeteilt und an die nächste Generation weitergegeben.



Steckbrief

Name: Peter Schuppli
Funktion: Gründungspartner und CEO Cottonfield Family Office, Zürich
Alter: 56
Familie: Verheiratet
Wohnort: Wollerau
Ausbildung: Studium an der Universität Zürich und der Wharton School

Das Unternehmen Cottonfield Family Office wurde 2004 gegründet und ist ein eigentümergeführtes, unabhängiges Multi Family Office. Es bietet eine umfassende Gesamtbetreuung und -beratung für (Unternehmer-)Familien und Privatkunden. Cottonfield ist Mitglied der Aquila-Gruppe. Das Stammhaus verfügt über eine Banklizenz und verwaltet mit ihren 50 Partnergesellschaften an 12 Standorten in der Schweiz rund 8 Milliarden Franken an Vermögenswerten sowie weitere 15 Milliarden Franken an institutionellen Geldern und Familienvermögen.

ben als kleinere, selbst aufgebaute Vermögen. Die ältere Generation hat heute eine viel höhere Lebenserwartung. Damit stehen dann die direkten Nachkommen bereits selbst in einem fortgeschrittenen Alter. So macht es oft Sinn, einzelne Vermögenswerte direkt an die übernächsten Nachkommen zu übertragen.

Hat die Beratungsintensität zugenommen?

Der Beratungsaufwand ist markant gestiegen. Das hat verschiedene Gründe: Das Umfeld ist komplexer geworden, die Menschen verfügen über sehr viel mehr Informationen und die Angst vor der Zukunft in der heutigen Zeit ist grösser geworden. Weil wir alle glauben mehr zu wissen, ist oft auch die Konfusion grösser.

Für wen eignet sich ein unabhängiges Family Office?

Es ist speziell für komplexere und grössere Vermögens- und Familiensituationen sinnvoll. Bei einer Bank stehen oft deren eigene Interessen im Vordergrund. Das Family Office wird ausschliesslich durch den Kunden entschädigt und hat keine Interessenkonflikte. Es kann damit den Kunden langfristig, unabhängig und umfassend beraten. Daneben koordiniert ein Family Office die verschiedenen Spezialisten und kann die Vermögensinhaber entlasten und begleiten.

Als Berater müssen Sie die Risikobereitschaft und -fähigkeit eines Kunden kennen. Wie wird das abgeklärt?

Für die Risikofindung gibt es in vielen Banken sophistische Testverfahren. Wir haben die beste Erfahrung mit umfassenden, strukturierten Gesprächen gemacht, bei denen nicht nur die Einzelperson und deren Interessen, sondern die gesamte Familien- und Vermögenssituation mit einbezogen wird.

Eine richtige Vermögensstruktur ist zentral für die Performance. Was gilt es dabei zu beachten?

Studien zeigen, dass rund 90 Prozent des finanziellen Erfolges durch die Anlagestruktur und eine hohe Systematik erwirtschaftet werden. Dazu gehören Bankvermögen und Vorsorgegelder ebenso wie Immobilien oder Beteiligungen. Bei der Planung dieser Vermögensstruktur geht es darum, verschiedene «Risikotöpfe» zu bilden. Die einen Teile sind auf Ertrag ausgerichtet, wie etwa Zinsen und Dividenden, andere auf Wachstum, mit einem entsprechend höheren Risikoprofil. Bei Unternehmern muss oft das Klumpenrisiko der eigenen Firma reduziert werden. Wichtig ist auch eine gute Cashflow-Planung je nach Lebensphase.

Sind die Kunden bei den aktuell guten Börsenaussichten stärker risikoorientiert oder halten sie vor allem Cash?

Der Anlagenotstand und das Tiefstzinsumfeld haben dazu geführt, dass die Leute vermehrt in Aktien investieren. Cash macht durchaus Sinn, vor allem als Alternative zu Obligationen.

Wie wichtig ist es, über genügend Liquidität zu verfügen?

Die notwendigen flüssigen Mittel bei der richtigen Bank zu halten, gehört zu einer guten Finanzplanung. Damit kann das Gesamtrisikoprofil reduziert werden. Und es verhindert, dass ein Investor seine Aktien im ungünstigsten Moment verkaufen muss. Je nach Einkommenssituation sollte man zwei bis drei Jahre überbrücken können, ohne langfristige Anlagen im schlechtesten Zeitpunkt veräussern zu müssen.

Was braucht es, damit wir noch vermehrt in Realwerte investieren?

Der Aktienmarkt ist durch die riesige Staatsverschuldung und den Anlagenotstand teilweise in künstliche Höhen gehoben worden. Die Nationalbanken haben alles Interesse an einer guten Börsenentwicklung. Heute wird darum praktisch ein «Liquidität

«Bei der Planung der Vermögensstruktur geht es darum, verschiedene «Risikotöpfe» zu bilden.»

tätsgio» auf die Aktien bezahlt. Wichtig ist, dass die Investoren wieder Vertrauen in die Politik und in die Notenbanken haben.

Sprechen hohe Dividendenrenditen im Vergleich zu tieferen Renditen bei Obligationen des gleichen Unternehmens nicht für Aktien?

Doch, bei vielen Firmen verdient man mit einer Aktie mehr als mit einer Obligation. Zudem ist die alte Weisheit «mit Obligationen gut schlafen, mit Aktien gut essen» nicht mehr korrekt, da die Obligationenrisiken oft nur ungenügend abgegolten werden.

Wie muss sich ein Investor bei den festverzinslichen Papieren verhalten?

Wenn er im Obligationenmarkt einsteigt, muss er auf kurze Laufzeiten achten. Staatsobligationen sind zu meiden.

Stehen vor allem hochverzinsliche Corporate Bonds im Vordergrund?

Das ist eine interessante Anlagekategorie, allerdings mit entsprechenden Risiken verbunden, welche oft nur ungenügend abgegolten werden.

Sollten Anleger bei Aktien und Obligationen in Einzeltitel oder in Fonds investieren?

Das hängt von der Portfoliogrösse und -struktur ab. Der Kleinanleger wird mit

kostengünstigen Exchange Traded Funds – den ETF – besser fahren als mit Einzeltiteln, bei einer gleichzeitig starken Diversifizierung. Im Fall von grösseren Vermögen sind Einzeltitel durchaus sinnvoll. Man muss sich dann aber auch stärker mit diesen Anlagen auseinandersetzen. Für eine vernünftige Diversifikation bei Aktien braucht es minimal 15 bis 20 Aktien in genügend grossen Positionen, damit die Bankspeisen in einem vernünftigen Verhältnis stehen.

Geben Sie aktiv gemanagten Fonds oder passiven ETF den Vorzug?

Wir setzen beides ein. Indexprodukte kommen bei sehr transparenten, grossen Märkten zum Zug. Für aktiv gemanagte Fonds entscheiden wir uns in Nischenmärkten und bei speziellen Themen.

Die Hedgefonds werden seit der Finanzkrise kritischer beurteilt. Was spricht für eine solche alternative Anlage?

Es gibt heute sehr transparente Hedgefonds, die auch eine gewisse Pufferfunktion haben. Sie sichern eine regelmäßige Rendite ohne grosse Ausschläge nach oben und unten. Daneben gibt es hochkomplexe Produkte, die sich nur für professionelle Kenner der Materie eignen.

Welchen Stellenwert haben Private Equity und Commodities?

Private Equity ist vor allem auf die Bedürfnisse institutioneller Anleger zugeschnitten. Kleinanleger können solche Produkte in Form von Fund of Funds einsetzen. Die Kosten sind aber hoch, die Verfügbarkeit eingeschränkt und die Anlage oft auch mit Fremdwährungsrisiken verbunden. Commodities sind eine äusserst volatile Anlageklasse. Je nach Zyklus ist es angezeigt, solche Finanzinstrumente in einem gut verwalteten Portfolio zu halten.

Der Goldpreis hat stark nach unten korrigiert. Ist das gelbe Metall weiterhin ein Krisen-Hedge?

Für Gold gelten ganz spezielle Gesetze. Es bleibt auch nicht von Rückschlägen verschont. Als Baustein und Beimischung im Rahmen des Gesamtvermögens macht es durchaus Sinn.

Das tiefe Zinsniveau hat die Nachfrage nach Immobilien angeheizt. Sehen Sie keine Gefahr der Blasenbildung?

Der Markt ist stark fragmentiert. Neben nach wie vor soliden Bereichen mit vernünftigen Renditen beobachten wir an gewissen Lagen eine Überhitzung. Die Preise haben sich extrem von den traditionellen Wertmassstäben entfernt. Das billige Geld und die tiefen Zinsen haben oft zu einer aggressiven Kalkulation geführt, welche aber nur in guten Zeiten funktioniert.