

# VORSORGE-GUIDE 2014

zum Thema Anlagen, Vorsorge und Family Office

Separatdruck des Interviews mit Peter Schuppli vom 27. September 2013  
Seite 48-50

Der VORSORGE GUIDE wird jährlich durch die Handelszeitung heraus gegeben

# «Der Erhalt des Kapitals steht im Vordergrund»

Peter Schuppli, CEO beim Cottonfield Family Office in Zürich, beobachtet sehr oft, dass der Anleger einerseits nicht versteht, was er in seinem Portfolio hat und dass er sich andererseits vielfach zu hohe Risiken aufbürdet.

INTERVIEW: KURT SPECK

## **Die Stimmung an den Aktienmärkten hat sich seit Mitte 2011 aufgehellt. Sind die Anleger risikofreudiger geworden?**

PETER SCHUPPLI: Am wirtschaftlichen Umfeld der Aktienmärkte hat sich seit Beginn des letzten Rallys kaum etwas verändert. Wir haben – bei weltweit historisch tiefen Zinsen – nach wie vor eine gigantische Verschuldungszunahme, unerfüllbare Sicherungs- und Vorsorgezusagen und laufend neue Markeingriffe. Die Rentabilität der Unternehmen ist auf der Kostenseite weitgehend ausgeschöpft, und sie wären auf Umsatzsteigerungen angewiesen. In den Emerging Markets steht eine Struktur- anpassung an, Europa befindet sich in der Rezession und erst in den USA gibt es erste Anzeichen einer Besserung. Gleichzeitig gibt es Signale, dass Europa alles daran setzt, die EU und den Euro zu erhalten und einen Anlagenotstand, der viele Anleger dazu bewegt, immer noch in den Aktienmarkt einzusteigen. Mit steigenden Kursen schwanken viele Menschen zwischen Gier und der Angst, etwas zu verlieren. Viele Risiken werden negiert und damit verführt man auch Investoren, die gar nicht genügend risikofähig sind. Die Medien feuern die Börsenhausse zusätzlich an.

## **Eine längere Rally an den Börsen liegt hinter uns. Lohnt sich der Einstieg noch?**

Ein Engagement in Realwerte sollte nicht mit einem Market-Timing verbunden sein. Der Anteil der Aktien im Portfolio hat sich vorwiegend am Anlegerprofil zu orientieren. Wenn jemand mit seiner Aktienquote unterinvestiert ist, sollte er ausbauen; sofern jemand überinvestiert ist, müsste er abbauen. Wir sind der Meinung, dass die Aktienmärkte mittelfristig durchaus noch Potenzial haben. Es kann jedoch teilweise zu

heftigen Rückschlägen kommen. Aber die Flucht in die Realwerte wird vorläufig anhalten.

## **Gibt es Sektoren, die besonders attraktiv sind?**

Bei der Geldanlage gibt es zwei Ansätze: Einerseits die marktnahe Variante, bei der das Portfolio über die verschiedenen Indices aufgebaut wird. Andererseits der Sektorenansatz, bei dem das Schwergewicht gezielt ausserhalb der Indexgrösse gesucht wird. Wir haben unsere Portfolios indexnahe zusammengesetzt.

## **Nach der Finanzkrise sind die Renditen in den Hintergrund gerückt. Wichtig war der Erhalt des Kapitals. Hat sich das in der Zwischenzeit verändert?**

Für die meisten Kunden steht weiterhin der Erhalt des Kapitals nach Steuern und Inflation im Vordergrund. Im heutigen Tiefzinsumfeld müssen dafür entsprechend höhere Risiken eingegangen werden. Viele Anleger

verfügen nun über Portfolios, bei denen sie sich im Verhältnis zu ihrer Schwankungsfähigkeit zu hohe Risiken aufgebürdet haben.

## **Ist die Volatilität ein wichtiger Faktor?**

Volatilität ist nur einer der Faktoren. Halte- dauer, Transparenz, die Verfügbarkeit des Kapitals, Fremdwährungsrisiken und mögliche Gegenparteirisiken sind weitere wichtige Bestimmungsgrössen.

## **Suchen die Anleger vor allem Garantien?**

Die Menschen sind grundsätzlich auf Sicherheit bedacht. Garantien, sprich einen risikolosen Zins, gibt es aber praktisch keine mehr. Betrachtet man die garantierten Verzinsungen von Versicherungspolice und Einmaleinlagen, so liegen auch diese sehr tief.

## **Bei den festverzinslichen Wertpapieren sind die Ertragsmöglichkeiten wegen der anhaltend tiefen Zinsen massiv eingeschränkt. Begeben sich die Investoren deshalb an die Seitenlinie und setzen sie auf hohe Cash-Bestände?**

Cash ist definitiv zu einer gewichtigen Anlageklasse avanciert, auch wenn dies viele Experten nicht wahrhaben wollen. Im klassischen Fixed-Income-Bereich hat der Anleger entweder keine Rendite mehr nach Kosten und Steuern oder er muss Bonitäts- und Fremdwährungsrisiken eingehen. Möglich sind in geringem Umfang auch strukturierte Anlagen, die mit Aktienkursentwicklungen gekoppelt sind oder alternative Anlagen wie Katastrophenrisiken, sprich Cat-Bonds.

## **Ist das gesteigerte Bargeldvolumen nur ein vorübergehendes Phänomen?**

Ja und nein. Zum einen ist es eine Warte- position im Hinblick auf steigende Zinsen. Viele Anleger gehen mittelfristig von einem

«Die Menschen sind grundsätzlich auf Sicherheit bedacht.»

Peter Schuppli,  
Gründer und CEO der Cottonfield  
Family Office AG in Zürich.



## Zur Person Peter Schuppli

→ Peter Schuppli (55) ist Gründungspartner und CEO der Cottonfield Family Office AG in Zürich. Daneben betreut der Finanzspezialist ausgewählte Verwaltungsrats- und Stiftungsratsmandate. Nach dem Studium an der Universität Zürich und an der Wharton School holte er sich eine breite Erfahrung im Private Banking und im Firmenkundengeschäft. Er bekleidete bei der Credit Suisse diverse Führungspositionen, zuletzt in der Geschäftsleitung der Bank Leu.

markanten Zinsanstieg aus. Sie wollen dann in Cash positioniert sein. Und zum anderen herrscht, wie schon erwähnt, ein Anlagennotstand. Zwischenzeitlich allerdings kostet die Cash-Haltung real. Dafür ist es aber keiner Volatilität ausgesetzt.

### **Die Vermögensplanung ist langfristig orientiert. Nach welchen Grundsätzen wird die Asset Allocation zwischen sicheren und riskanteren Anlagen ausgerichtet?**

Im heutigen Umfeld muss man die Begriffe «sicher» und «riskant» neu definieren. Das alte Sprichwort «Gut schlafen, wenn ich Obligationen habe – gut essen, wenn ich Aktien habe» gilt kaum mehr. Bei vielen Obligationen bestehen heute grössere Risiken als bei Realwerten. Es braucht dafür Fachleute, die verstehen, wo die Chancen und Risiken bei einem Investment liegen. Von zentraler Bedeutung sind eine angemessene Diversifikation des Portfolios und ein regelmässiger Ausgleich der verschiedenen Bestände.

### **Wie ermitteln Sie die Risikofähigkeit und -bereitschaft?**

Wichtig ist, den Kunden und sein Umfeld sehr gut zu kennen. Das ist nur möglich

über mehrmalige, ausgedehnte Gespräche, die einen Überblick zur gesamten Einkommens- und Vermögenslage verschaffen. Dieser Ist-Zustand muss periodisch überprüft werden, weil sich die Voraussetzungen im Zeitablauf verändern. Wir verfolgen einen umfassenden holistischen Ansatz. Dabei werden die Bankanlagen auf das Gesamtvermögen und die Vorsorgesituation abgestimmt. Entscheidend sind in diesem Zusammenhang auch Aspekte der Cashflows, Kosten und Steuern, ebenso wie Investitionen und Desinvestitionen.

### **Welche Vorteile bietet eine ganzheitliche und vor allem bankenunabhängige Arbeitsweise?**

Ganz zuoberst auf der Liste steht: Wir betreuen Kunden – und keine seelenlosen Portfolios. Sämtliche individuellen Besonderheiten und Bedürfnisse werden ganzheitlich erfasst. Erst danach wird das Portfolio konstruiert und intern oder extern verwaltet. Wir suchen nach den besten Anbietern im Markt. Zudem stellt Cottonfield eine hohe Kontinuität bei der Betreuung sicher, bei den Kunden meist über zwei Generationen hinweg.

### **Heisst unabhängige Finanzberatung auch, dass Sie als Berater keine Provisionen für die Vermittlung erhalten?**

Wir werden ausschliesslich durch die Kunden entschädigt. Die bei den Banken ausgehandelten Preisvorteile geben wir eins zu eins an die Kundschaft weiter und schaffen damit die notwendige Transparenz.

### **Dann sind Sie vom absehbaren Retrozessionsverbot nicht betroffen?**

Als Family Office sind wir davon historisch wie auch aktuell wenig tangiert. Die Branche – Banken und unabhängige Vermögensverwalter – hat demgegenüber sicher noch die eine oder andere Pendeuz, weil die Retrozessionen früher ein übliches Modell waren.

### **Werden die von Ihnen verrechneten Management-Gebühren anstandslos akzeptiert oder gibt es auch Diskussionen darüber, ob der Ansatz zu hoch angesetzt sei?**

Das Gesamttotal der Kosten, also die tiefen Bankgebühren zuzüglich unserer Management-Gebühr, ist in der Regel tiefer als die bisherige Belastung eines Kunden bei einer Bank. Im Gegensatz zu einem Bank- ►

► Portfolio, wo dem Kunden die Kosten – als Management Fee oder «All in Fee» – direkt belastet werden, erhält ein Kunde bei uns quartalsweise eine Abrechnung. Da gibt es gelegentlich schon ein Gespräch zu den Leistungen und Kosten. Aber dieser, in unserem Geschäft üblichen Herausforderung, stellen wir uns gerne.

**Wird sich eine solche Beratungsgebühr, wie sie auch die Apotheker kennen, künftig auch bei den Vermögensverwaltern durchsetzen?**

Der Trend geht sicher auch in der Vermögensverwaltung in Richtung Beratungsgebühr in Verbindung mit tieferen Bankkonditionen. Künftig wird es je nach Kundenbedürfnis unterschiedliche Entschädigungsmodelle geben. Der Kunde wählt, ob er eine «All in Fee» will, das klassische Courtage-Modell oder eine klare Trennung zwischen Beratung und Abwicklung.

**Für wen eignet sich die vom Cottonfield Family Office angebotene Vermögensplanung?**

Grundsätzlich ist Vermögensplanung für alle Menschen wichtig. Eine systematische Planung über 40 Jahre hinweg, mit dem richtigen Anlegen der Gelder in der Säule 3a aus Steuerüberlegungen, ist von zentraler Bedeutung. Dies allein schon wegen dem Zinseszins-Effekt. Da sehe ich keinen Unterschied zu Personen mit einem grösseren Vermögen. Bei uns liegen einfach die Beratungsschwerpunkte etwas anders. Die 3. Säule hat in der Regel eine geringere Bedeutung, weil genügend Vermögen vorhanden ist. Dafür sind umfassende Vorsorgelösungen, steuerlich optimale Strukturen und Immobilien ein Thema. Einen hohen Stellenwert haben auch Beteiligungen, Finanzierungen, Nachfolgeregelungen und mögliche Käufe und Verkäufe von Firmen.

**Gibt es bei den Vermögen Ihrer Kunden eine Untergrenze?**

Unsere Kunden verfügen über grössere Vermögenswerte, oft auch in Form von Anlagen in Unternehmen oder Liegenschaften. Ausschlaggebend ist nicht die absolute Höhe des Vermögens, sondern die Komplexität und der Wunsch nach einer echten, unabhängigen Beratung und Begleitung.

**Sind die Dienstleistungen eines Family Office speziell gefragt, wenn es um komplexe Situationen geht?**

Ja, ein Multi Family Office, das für verschiedene Familien und Personen arbeitet, hat den Vorteil, dass es völlig unabhängig ist. Bei grösseren Vermögen haben wir die Rolle eines persönlichen Finanzchefs. Unsere Kunden suchen aber nicht nur den Überblick und die Kontrolle über komplexe Vermögensverhältnisse, sondern für die Vermögensverwaltung oft auch Alternativen zu einer Bank oder eine unabhängige Meinung.

**Als Finanzspezialist beurteilen Sie die Portfolios nach Risiken, Renditen, Volatilität und Kosten. Wo sind am häufigsten Schwachpunkte zu erkennen?**

Sehr oft versteht der Anleger nicht, was er in seinem Portfolio hat. Das bezieht sich auf einzelne Anlagen oder ganze Produktkategorien. Oft fehlt auch die Produktneutralität, das heisst der «best in class»-Ansatz. Noch allzu häufig werden ausschliesslich hausgemachte Finanzinstrumente verwendet. Vielfach stellen wir auch fest, dass die vordergründig günstigen Konditionen ganz anders aussehen, wenn man die indirekten, versteckten Gebühren aufrechnet.

**Die Vermögensplanung gestaltet sich je nach Lebensphase anders. Was steht für die junge Generation im Vordergrund?**

Für junge Leute steht der Vermögensaufbau an erster Stelle. Sie müssen zudem Erfahrungen beim Investieren sammeln.

**Welche Schwerpunkte sind es für ältere Personen über 50 Jahre?**

Dies ist der letzte Zeitpunkt, um eine systematische Altersvorsorge aufzubauen. Zudem gilt es in diesem Alter, finanzielle Reserven im Hinblick auf eine vorzeitige Pen-

sionierung zu bilden. Der Vermögensverzehr ist für eine möglicherweise lange Ruhestandsphase zu planen.

**Welche Anforderungen stellen sich, wenn es um die Weitergabe von Vermögen über Generationen hinweg geht?**

Es geht darum, die nächste Generation möglichst frühzeitig in die Vermögensstrukturierung und -verwaltung einzubeziehen. Das Thema sollte am Familientisch stufengerecht besprochen und danach allenfalls unter Begleitung von Dritten professionalisiert werden. Wir arbeiten in drei Stufen: Sensibilisierung der Generationen, Ausbildung der Nachfolgeneration und Involvement, Übernahme von Verantwortung durch die nächste Generation.

**Wie wichtig ist eine aktive Steuerplanung?**

Es gilt, alle legalen Möglichkeiten zur Steueroptimierung zu einem frühen Zeitpunkt zu nutzen. Dazu gehören die 2. und 3. Säule ebenso wie spezifische Anlagevehikel. Im internationalen Kontext ist die Steuerplanung matchentscheidend.

**Die Trusts in exotischen Steueroasen sind jüngst in ein schiefes Licht geraten ...**

Ja, leider. Eine Vielzahl der Trust ist aber völlig legal und sinnvoll. Diese Instrumente dienen der Vermögensstrukturierung, und dies schwergewichtig im angelsächsischen Umfeld. Bei uns werden sie selten eingesetzt.

**Oft ist bei der Nachfolgeplanung auch von philanthropischen Engagements die Rede.**

**Was meint man damit? Und wie häufig müssen Sie sich damit beschäftigen?**

Viele Menschen möchten Spuren hinterlassen. Sie, die im Leben etwas erreicht haben, können auf diese Weise vom erwirtschafteten Geld, von ihrem Know-how oder durch das eigene Beziehungsnetzwerk etwas weitergeben. Insgesamt beobachten wir bei der Errichtung von Stiftungen für einen philanthropischen Zweck eine steigende Tendenz.

**Werden auch vermehrt nachhaltige Anlagen verlangt?**

Für einige Kunden ist es von zentraler Bedeutung, für andere ist es weniger wichtig. Die Frage ist wahrscheinlich eher, was jemand unter Nachhaltigkeit versteht. Wie in vielen anderen Branchen hat sich aber auch beim Anlegen die Erwartungshaltung verändert. Es gibt in der Zwischenzeit auch ein breites Angebot an guten Anbietern und Produkten. ■

« Wir betreuen Kunden – keine seelenlosen Portfolios. »

Peter Schuppli,  
Gründer und CEO der Cottonfield  
Family Office AG in Zürich.