

Family Offices schätzen die Partnerschaft auf Augenhöhe

Wegelin & Co. Privatbankiers sind seit Jahren Partner für Familien und Family Offices. Ein internationales Team arbeitet ausschliesslich für diese äusserst professionelle Investorengruppe. Seine Kernkompetenzen sind Investmentlösungen, Risikomanagement und Strukturierung. Als älteste Bank der Schweiz bietet Wegelin & Co. hierfür eine unabhängige und stabile Plattform. Pascal Cettier, Leiter Family Office Services & Advisory, gibt Auskunft über die Anziehungskraft der Schweiz für Family Offices und die Lehren aus der Finanzmarktkrise.



PRIVATE: Herr Cettier, Family Offices sind für den Schweizer Finanzplatz von grosser Bedeutung. Schweizweit existieren über 400 Family Offices. Wie erklären Sie sich die Attraktivität des Finanzplatzes Schweiz?

Pascal Cettier: Die Anzahl und auch das verwaltete Vermögen von Family Offices in der Schweiz wachsen beständig. Immer mehr Familien und deren Verwaltungseinheiten, oftmals als «Family Offices» bezeichnet, verlegen

ihren Sitz in die Schweiz. Wir sehen hier einen Trend, insbesondere aus Deutschland und England, aber auch aus anderen internationalen Märkten.

Es ist nicht nur der Finanzplatz, der zahlreiche vermögende Familien und deren Family Offices in die Schweiz zieht. Die konstant hohe Lebensqualität ist weltweit einmalig, die Vielfalt der Kulturen und Sprachen, auch die Lage im Herzen von Europa ist attraktiv. Hinzu kommt eine hervorragende

Infrastruktur. Family Offices schätzen die Rechtssicherheit und die Schweizer Tradition der finanziellen Privatsphäre. Orwellianische Staaten sind hier nicht en vogue. Ein solches Umfeld zieht dann auch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der ganzen Welt an.

PRIVATE: Welche Rolle spielt die Diskussion um das Bankgeheimnis?

Cettier: Die Diskussion um das Bankgeheimnis betrifft Family Offices nur indirekt. Wenn man Teil einer Unternehmerfamilie ist oder durch die Gründung und den Verkauf eines erfolgreichen Unternehmens zu einem grossen Vermögen gekommen ist, dann sind die Vermögenswerte in der Regel öffentlich bekannt. Die Familien tauchen in mehr oder weniger beliebten Rankings oder in der Presse auf. Oftmals pflegen die Unternehmer einen starken Bezug zu ihrer Heimat und fördern gemeinnützige oder karitative Einrichtungen. Viele Unternehmer haben auch ihre eigenen Stiftungen gegründet. Da bleibt nichts verborgen.

Was Family Offices aber zu Recht beschäftigt, ist die Tatsache, dass sich die rechtlichen Rahmenbedingungen schnell ändern können. Aus Sicherheitsüberlegungen und im Rahmen grösserer Investitionsentscheidungen ist dies nicht wünschenswert. Ein stabiles rechtliches Umfeld, insbesondere im Bereich der Unternehmens- und Erbschaftsbesteuerung, ist für eine langfristige Planung der Familien notwendig. Auch dass Vermögenstransaktionen jederzeit unbemerkt überprüft und nachverfolgt werden können, trägt in manchen Jurisdiktionen nicht zur Vertrauensbildung bei. Hier besteht

durchaus die Sorge, der Staat könne – früher oder später – auf das hart erarbeitete Vermögen zugreifen.

PRIVATE: Lassen sich im Markt für Family Offices Gruppen mit identischen Bedürfnissen identifizieren?

Cettier: Die Bedürfnisse der Family Offices sind äusserst heterogen. Dies lässt sich auch anhand der unterschiedlichen Strukturen erkennen. Sie finden Familien, bei denen der Steuerberater oder der Buchhalter aufgrund der gewachsenen Vertrauensbasis für alle Vermögensallokationsentscheidungen verantwortlich ist und diese Aufgabe verlässlich erfüllt. Auf der anderen Seite des Spektrums arbeiten wir mit Family Offices, die über eine grosse Anzahl von Mitarbeitern verfügen. In der Vermögensverwaltung werden hochspezialisierte Fachleute eingesetzt und gleichzeitig eigene Steuerberater- und Wirtschaftsprüferteams beschäftigt.

PRIVATE: Ist Kapitalerhalt das primäre Ziel der Family Offices?

Cettier: Es geht um den Erhalt der Kaufkraft des Vermögens. Wenn man von einer konservativ gerechneten Inflationsrate ausgeht, dann ist das Vermögen einer Familie ohne produktiven Einsatz des Kapitals innerhalb von zwei Generationen aufgebraucht. Bei dieser Ausgangslage ist eine intelligente Anlagestrategie unabdingbar. Soll nach Inflation, Steuern, Konsumausgaben sowie den Kosten für die Vermögensverwaltung die Kaufkraft des Vermögens erhalten bleiben, sind weitergehende Überlegungen notwendig.

Bei Wegelin & Co. wurde aus diesem Grund viel über sogenannte Realwert-Konzepte nachgedacht, mit denen man einen Teil des Vermögens gegen Inflationsrisiken und Währungsturbulenzen absichern kann. Dabei geht es in erster Linie darum, in schwierigen Marktphasen nicht ausschliesslich Nominalwerte, wie z.B. festverzinsliche Wertpapiere oder Cash, im Portfolio zu halten. Diese vermitteln ein trügerisches Gefühl von Sicherheit. In Krisenzeiten bieten Realwerte einen besseren Schutz vor Vermögensverlusten – und hierum geht es vielen unserer Kunden. Auch Diversifikation über Anlageklassen, geographische

Regionen und Währungen hinweg wird weiter diskutiert. Dem gegenüber stehen oftmals Unternehmensbeteiligungen grösseren Ausmasses oder regional gewachsenen Immobilienportfolios. Hier eine Diversifikation zu erreichen ist psychologisch nicht ganz einfach.

Zusammenfassend kann man sagen, dass in allen denkbaren Krisenszenarien ein möglichst grosser Teil des Vermögens abgesichert sein sollte. Dies deckt sich mit einer aktuellen Studie der Wharton Global Family Alliance, in der sich über 60% der befragten Family Offices Kapitalerhalt bzw. die Erzielung einer moderaten Rendite zum Ziel gesetzt haben.

PRIVATE: In welchen Bereichen erwarten Family Offices externe Unterstützung? Welche Kompetenzen suchen sie bei externen Dienstleistern (Anlagen, Erbschaften etc.)?

Cettier: Die Dienstleistungspalette ist so heterogen wie die Struktur und der Hintergrund der Family Offices. Wichtig ist, dass in allen Fällen ein Mehrwert für die Kunden erkennbar ist. Für einige Familien ist eine breit diversifizierte, liquide und kostengünstige Anlagestrategie über Indexinstrumente die optimale Lösung. Bereits hier gilt es, einige knifflige Fragen, z.B. was den Einsatz von ETFs oder Indexfonds anbelangt, zu beantworten. Neben den Kosten sind Gegenparteirisiken und steuerliche Auswirkungen dieser effizienten Instrumente ein Thema. Hinzu kommt ein regelmässiges Reporting, das auf Portfolioebene das Gesamtvermögen abbilden sollte. Auf Basis dieser Informationen wird das Risikomanagement durchgeführt.

Andere Family Offices fragen ganz gezielt spezifische Dienstleistungen wie die Einlagerung von physischem Gold oder Global Custody nach. Hier geht es um eine effiziente, kostengünstige Abwicklung. Darüber hinaus sind steuerlich effiziente Cash-Management-Lösungen gefragt; hier gibt es bisher nur wenige gute Konzepte. Hedging, Risikomanagement-Overlays und die Auflage von massgeschneiderten Investmentstrategien sind ebenfalls ein Thema. Aufgrund der aktuellen Entwicklungen an den Finanzmärkten hat Securities Lending an Attraktivität ver-

loren, unserer Meinung nach zu Recht. Der kleine Zusatzertrag dafür, dass man ein Eigentumsrecht aufgibt, ist schwer zu rechtfertigen. Das Vertragswerk und die damit verbundenen Verhandlungen mit den «Investmentbanken» können bereits abschreckend genug sein. Aus diesem Grund sehen wir es als einen Vorteil an, von einer stabilen und effizienten Plattform aus zu arbeiten.

Im Bereich der Facilitation, d.h. der Koordination verschiedener Parteien im Rahmen von Investment Pooling oder Club Deals, besteht grosses Interesse. Die Family Offices, mit denen wir zusammenarbeiten, interessieren sich für neue Entwicklungen und gemeinsame Projekte im Immobilienbereich und bei Private Equity.

PRIVATE: Der Markt für Family Offices ist stark gewachsen, immer mehr Banken bieten einen Service für reiche Familien an. Gleichzeitig wollen diese aber das Zepter zunehmend selber in die Hand nehmen und eine unabhängige, stark individualisierte Beratung erhalten. Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein?

Cettier: Es gibt einige professionelle Anbieter, die diesen Spagat bewältigen. Eine solche Partnerschaft wird jedoch immer von den involvierten Personen geprägt. Eine Institution kann dabei nur so unabhängig sein wie ihre Mitarbeiter. Allein die Frage, ob der Berater sein eigenes Portfolio entsprechend seiner Empfehlungen investiert, an welchen Zielen er am Jahresende gemessen wird und wie transparent die Kostenstruktur dargestellt wird, geben hilfreiche Aufschlüsse. Vertrauensleute, die über Kompetenz, ein gutes Netzwerk sowie eine eigene Meinung verfügen, sind gefragt. Hohe Mitarbeiterfluktuation ist der Vertrauensbasis nicht dienlich und das Verständnis dafür, den Hintergrund und die vertrauliche Familiensituation mehrmals gegenüber Beratungsnachfolgern zu kommunizieren, fehlt.

PRIVATE: Sie erwähnen die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise. Wie reagieren die Family Offices darauf?

Cettier: An Familien und deren Vermögen ist die Krise im Finanzsystem

Pascal Cettier

Pascal Cettier studierte BWL/VWL mit Schwerpunkt Finanzen an der Universität St. Gallen und stiess 2001 zu Wegelin & Co. Privatbankiers in St. Gallen. In seiner ersten Funktion war er im Aufbau des Buyside Equity Research der Bank engagiert und arbeitete mehrere Jahre im Asset Management, u.a. mit der Verantwortung für institutionelle Kunden in Deutschland. Seit April 2009 leitet Pascal Cettier den Bereich Family Office Services & Advisory für die Schweiz und Europa. Neben seiner Tätigkeit für Familien und Multi Family Offices baut er ein Asset-Management-Team im Bereich der nachhaltigen Investments für Stiftungen und Pensionskassen auf.

nicht spurlos vorübergegangen. Eine natürliche Reaktion ist, dass Sicherheit und ein neues Risikoverständnis in den Vordergrund treten. Wir erhalten zahlreiche Anfragen, die oftmals komplexen, historisch gewachsenen Vermögensanlagen zu restrukturieren. Transparenz, Liquidität und eine faire Kostenstruktur haben an Bedeutung gewonnen.

Die Familien profitieren in Krisenzeiten und auch im aktuellen Marktumfeld von kurzen Entscheidungswegen und der damit verbundenen Flexibilität. Sie können im aktuellen Umfeld opportunistisch Chancen wahrnehmen. Hier stehen der persönliche Austausch von Ideen und die effiziente Umsetzung der Investments im Vordergrund. Im Gegensatz zu Pensionskassen oder Versicherungen, die zahlreichen Regulatorien unterliegen, ist dies ein klarer Vorteil.

Infolge der Finanzkrise hat sich der Kommunikationsbedarf zwischen den «Asset Ownern» und den «Asset Managern» zudem deutlich erhöht. Verkaufspräsentationen sind nicht gewünscht, vielmehr steht der fachliche Austausch über eine Vielzahl aktueller Themen im Vordergrund – nur eine hohe Betreuungsqualität und die Schaffung eines messbaren Mehrwerts sichern die langfristige Kundenbeziehung.

PRIVATE: Welche spezifischen Kompetenzen finden die Family Offices bei Wegelin & Co.?

Cettier: Die Aufgaben eines Investment Officers innerhalb eines Single und Multi Family Offices sind umfangreich und herausfordernd. Es sollen möglichst alle Anlageklassen von einigen wenigen Mitarbeitern überblickt werden. Komplexität, Verantwortung

und Einfühlungsvermögen sind tägliche Routine. Hinzu kommen das Reporting und der oftmals tägliche Austausch mit den Inhabern. Ein unterschiedliches Verständnis von Risiko innerhalb der Familie und in der Nachfolgegeneration erfordert Finger-spitzengefühl. Vor diesem Spagat zwischen kurz- und langfristigen Zielen haben wir grössten Respekt. In diesem Zusammenhang sehen wir uns als Sparringspartner der Investment Officers und sind in der Portfolio- und Risikoallokation sowie dem Overlay-Management oftmals eine verlängerte Werkbank der Family Offices. Der enge Austausch auch im Bereich des Researchs wird besonders geschätzt.

Der Geschäftsbereich Family Office Services & Advisory von Wegelin & Co. ist kein Family Office. Wir bündeln innerhalb dieses Teams die Kernkompetenzen einer spannenden und innovativen Privatbank. In diesem Rahmen bieten wir mit einem internationalen Team unseren Schweizer und internationalen Kunden spezialisierte Asset-Management- und Beratungsdienstleistungen an. Diese werden in unterschiedlicher Form von Familien und Family Offices nachgefragt. Dies macht solange Sinn, wie wir einen Zusatznutzen leisten und ein gutes Preis/Leistungs-Verhältnis anbieten können. Zudem sind wir eine der wenigen noch existierenden Privatbanken mit dem klaren Ziel: Privately private. Banknahe Dienstleistungen sind für unsere Kunden wertvoll. Eine ehrliche und hochprofessionelle Beratung im Rahmen unserer Dienstleistungen setzen wir voraus. Das Ergebnis der Beratung zählt, dann entscheidet der Kunde.

Zu diesen Dienstleistungen gehören neben dem quantitativen Asset

Management das Buyside Equity Research, der Bereich der Strukturierung sowie das Risikomanagement. Einfache Dienstleistungen wie das sichere Aufbewahren von Goldbeständen bieten wir unseren Kunden ebenfalls an. Den Bereich der passiven Investments über Indexfonds, ETFs oder Swaps haben wir seit Jahren als Kernkompetenz von Wegelin & Co. erschlossen. Hier sind wir in verschiedenen Anlageklassen kompetenter Gesprächspartner für unsere Kunden. Dieser Bereich befasst sich mit der effizienten Steuerung von Beta-Risiken innerhalb eines Portfolios. Taktische Overlays (TAA) gehören mit dazu. Das Detailverständnis solcher Produkte sowie die Transparenz auf der Qualitäts- und Kostenseite sind für zahlreiche, auch grosse Kunden, attraktiv.

PRIVATE: Sie bieten Ihre Dienstleistungen für Family Offices aus Lausanne an. Was ist der Grund für die Wahl dieses Standorts?

Cettier: Wer möchte nicht in einer herrlichen Umgebung leben? Das ist der grösste Luxus, den wir uns leisten. Das Vaud ist eine wunderschöne Region, gleichzeitig ist man nah an Genf und Zürich. Ob man von Genf oder Zürich aus in den Zug oder das Flugzeug steigt, spielt für unsere Kunden keine Rolle. Wichtiger sind der Zugang zu relevanten Informationen sowie die Auswahl der richtigen Mitarbeiter. Wie ich zu Beginn erwähnt habe, gewinnt die Schweiz weiter an Attraktivität als Lebensmittelpunkt. Dies gilt besonders für die Region Vaud. Wegelin & Co. deckt die Schweiz zudem mit einem immer dichteren Niederlassungsnetz ab. Wir können auf diese Weise mit unseren Kunden in der Schweiz effizient und flexibel zusammenarbeiten.

PRIVATE: Wie setzt sich Ihr Team zusammen?

Cettier: Das Team setzt sich aus komplementären Persönlichkeiten zusammen. Wir haben bei der Auswahl der Mitarbeiter besonders auf die menschliche Kompetenz geachtet. Fachwissen setzen wir voraus. Wir möchten, dass unsere Mitarbeiter langfristige und gute Beziehungen zu unseren Kunden aufbauen können. Auf diese Weise ist

man frühzeitig informiert, wenn sich die Risikoaversion der Kunden ändert. Der Hintergrund der Mitarbeiter reicht von Goldman Sachs über die UBS bis zu Kedge Capital und Mitarbeitern, die seit vielen Jahren bei Wegelin & Co. tätig sind. Von den Sprachen deckt das Team ebenfalls einige Länder ab, neben deutsch, englisch und französisch auch italienisch, portugiesisch und holländisch.

PRIVATE: Zum Abschluss: Wie schätzen Sie die aktuelle Situation an den Finanzmärkten ein? Wie werden sich Ihrer Meinung nach die Märkte entwickeln?

Cettier: Wir sehen aktuell wenig fundamentale Gründe für die aufkeimende Hoffnung an den Finanzmärkten. Derzeit wird jedes noch so schwach positive Signal als Rettungsanker wahrgenommen. Aus diesem Grund kann es durchaus sein, dass die Märkte noch einige Monate gute Renditen zeigen, bevor die Realität die Marktteilnehmer einholt. Auch die Family Offices, mit denen wir arbeiten, erwarten eine kurzfristige Erholung, gefolgt von einem Rückgang der Märkte im Q1 2010.

Im globalen Finanzsystem ist noch ein Leverage-Überhang von mehr als 7 Billionen US\$ vorhanden! Die Hauspreise sind weltweit immer noch hoch und die Kreditkrise noch lange nicht ausgestanden. Den desaströsen Staatsfinanzen wird eventuell mit höheren Steuern entgegengesteuert; dies dürfte einen negativen Einfluss auf die Margen von Unternehmen haben. Keine gute Ausgangslage für einen langfristigen Bullenmarkt. Wer genau hinsieht, findet jedoch auch einige vernünftige Investments.

Noch vor wenigen Monaten haben wir zahlreiche Opportunitäten im Markt gesehen; diese spannende Zeit ist vorerst vorbei. Wir sind daher vorsichtig. Inflation wird für uns, entgegen den Deflationsängsten in den Medien, ein immer wichtigeres Thema. Die Überschuldung der Staaten sowie die heisslaufenden Geld- und Kreditdruckmaschinen sind aus unserer Sicht gefährlich für den langfristigen Erhalt der Kaufkraft. Nominalwerte wie Anleihen sind am kurzen Ende maximal noch erträglich; dort hat sich mittlerweile fast jeder Investor

umfangreich positioniert. Da Angebot und Nachfrage die Preise treiben, schauen wir für und mit unseren Kunden derzeit genau hin.

Preisrisiken werden in vielen Anlageklassen vernachlässigt, auch im Bond-Bereich. Realwert-Konzepte versprechen demgegenüber eine gewisse Sicherheit. Zudem ist im aktuellen Marktumfeld Diversifikation das günstigste Risikomanagement. Hier sehen wir bei vielen Investoren Verbesserungspotential. Da das Konzept der Diversifikation im vergangenen Jahr zum ersten Mal nicht funktioniert hat – unserer Meinung nach aufgrund der hohen Preisrisiken in praktisch allen Anlageklassen – sind einige Investoren skeptisch und verunsichert. Wir sehen darüber hinaus in den Emerging Markets interessante Möglichkeiten, auch in Asien. Im aktuellen Marktumfeld sollte das Ziel ein aktives Risikomanagement und eine ehrliche Überprüfung der eigenen Risikotragfähigkeit sein.

www.wegelin.ch ●