

Zwischen Privatanlegern und Family Office – Neue Kundenbedürfnisse erkennen und bedienen



Von Markus Lasek
Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Vermögensverwaltung /
Asset Management
HuserInvest AG, Zollikon

Der Schweizer Markt für Vermögensverwaltung ist insbesondere im Segment der Privatanleger sehr umkämpft. Während die internationale Staatengemeinschaft den Neugeldzufluss zu unterbinden versucht, umwerben Banken

und Vermögensverwalter die Gunst der Inlandskunden.

In diesem Wettbewerb besitzen Banken systembedingte Vorteile: Als Marke bestehen sie häufig bereits seit Jahrzehnten, sie können eine Vielzahl eigener Produkte anbieten und geniessen mediale Aufmerksamkeit. Dem gegenüber können die unabhängigen Vermögensverwalter in erster Linie nur ihre Individualität in die Waagschale werfen, die sich durch besonders intensive Kundenbetreuung und flexible Kundenorientierung manifestiert.

Neue Kundenbeziehungen entstehen bei Banken und Vermögensverwaltern nur aufgrund von Weiterempfehlungen seitens der Stammkundschaft oder als Ergebnis von Marketingmassnahmen. Die Zeiten, als sich Anleger in den Schalterhallen drängten und standardisierte Leistungen akzeptierten, sind definitiv vorbei. Die heutigen Kunden sind informiert und bedingen sich mehr Mitspracherechte als früher aus. Ihr Vermögen wurde durch unternehmerische Leistungen selbst erwirtschaftet und durch Erbe gemehrt. Zu Recht verlangt jeder Anleger individuelle Lösungen, und oft gehen die Bedürfnisse über das klassi-

sche Vermögensverwaltungsgeschäft hinaus. Daraus resultieren neue Chancen, denn je mehr Probleme ein Vermögensverwalter seinen Kunden abnimmt, desto grösser ist die Kundenbindung und desto höher ist die Rendite des Gesamtvermögens. Somit ist «One-Stop-Shopping» für beide Seiten von Vorteil. Hier besitzen die unabhängigen Vermögensverwalter aufgrund ihrer Grösse und Flexibilität Vorteile gegenüber einer Bank. Die HuserInvest AG aus Zollikon hat im Neukundengeschäft mehrere Trends analysiert und ihr Dienstleistungsportfolio entsprechend angepasst.

Privatanleger und Hypotheken

Die Mehrzahl der Privatanleger verfügt über Immobilienbesitz. Erstreckt sich dieser über mehrere selbstgenutzte oder vermietete Objekte, sind regelmässig Hypotheken fällig, die ersetzt oder getilgt werden müssen. Als Vermögensverwalter vermittelt die HuserInvest AG neue Hypotheken oder organisiert alternativ einen Lombardkredit. Was simpel klingt, ist in der Praxis anspruchsvoll, denn die Kundenimmobilien sind in der Regel über die ganze Schweiz verteilt. Es gibt neben den Grossbanken nicht viele Institute, die als Depotbank fungieren und gleichzeitig landesweit Hypotheken vergeben. Wichtig sind zudem kurze Entscheidungswege und die bankinterne Kommunikation. Die einzelnen Abteilungen müssen zusammenarbeiten, und die Bank muss willens sein, die unterschiedlichen Bedürfnisse eines Kunden zu befriedigen.

Sollte der Anleger über einen Immobilienbestand im Ausland verfügen,

den er beleihen möchte, gestaltet sich die Suche nach einem entsprechenden Geldhaus wesentlich schwieriger. Die vielbeschworene Internationalität der Schweizer Finanzwelt stösst hier schnell an ihre Grenzen. An dieser Stelle sind Engagement und Kreativität des Vermögensverwalters gefragt. Da die HuserInvest AG diesen Service als integralen Bestandteil einer ganzheitlichen Vermögensverwaltung betrachtet, sind diese Dienstleistungen für den Kunden unentgeltlich.

Finanzberatung für Familienunternehmen

Die Schweiz ist ein Land der kleinen und mittelständischen Unternehmen. Dementsprechend hoch ist der Anteil der Personen, die ein familieneigenes Unternehmen führen. Die Eigentümer von kleinen und mittelständischen Unternehmen besitzen hohe fachliche Qualifikationen, doch sie sind als Universalmanager von der Buchhaltung bis zur Produktinnovation für alle operativen und kaufmännischen Entscheidungen allein verantwortlich.

Neben der Vermögensverwaltung und dem eben beschriebenen privaten Hypothekengeschäft sind für diese Kundengruppe Firmenkredite, Leasing und unternehmensbezogene Hypotheken wichtig. Bei der Beratung vertrauen viele Unternehmer auf Bankangestellte oder auf Anwälte, Steuerberater und Revisoren.

In diesem Zusammenhang ergeben sich Probleme auf drei Ebenen. Ein Bankmitarbeiter besitzt zwar das finanztechnische Know-how, aber er kann durch die Bindung an seinen Arbeitgeber nicht objektiv die beste Finanzlösung empfehlen. Anwälte und Steuerberater besitzen nur im Einzelfall die notwendige finanztechnische Kompetenz. Zwar können sie unabhängige Ratschläge erteilen, aber ihnen fehlt die Übersicht über Produkte und Möglichkeiten. Doch selbst wenn die Hypothek preiswert und der Firmenkredit günstig ist, eine unabhängige, unternehmerisch geprägte Finanzberatung erhält der Unternehmenseigentümer von keiner der vorgenannten Parteien. So wird er zum Beispiel nie erfahren, ob es Alternativen zur Hypothek gegeben hätte oder ob es sinnvoll

war, die Investition mit Eigenkapital zu bestreiten.

An dieser Stelle greift das neue Konzept der HuserInvest AG. Ausgangspunkt ist wiederum die Auffassung, dass jede Beratung ganzheitlich sein muss, um der Tradition der klassischen Schweizer Vermögensverwaltung gerecht zu werden. Im Fall des Eigentümers eines kleinen oder mittelständischen Unternehmens werden von der HuserInvest AG nicht nur seine betriebsnotwendigen Finanzbedürfnisse analysiert und entsprechende Hypotheken und Kredite vermittelt, sondern der Eigentümer wird zudem umfassend unternehmerisch beraten. Somit bezieht sich die Beratung tatsächlich auf das ganze Vermögen und beinhaltet zum Beispiel ebenfalls Vorschläge in Bezug auf Eigenkapitalausstattung, Gesellschaftsformen oder Nachfolgeregelung.

Diese Dienstleistungen sind klassischer Teil eines Family Offices, nur sind die meisten Familienvermögen dafür zu klein, obwohl sie denselben Bedarf haben. Hier bietet die Finanzberatung für Familienunternehmen der HuserInvest AG eine optimale Alternative.

Mit dem neuen Angebot erhalten die Eigentümer kleiner und mittelständischer Unternehmen sehr kostengünstig professionelles finanztechnisches Know-how für ihre Firma und ihre Familie. Dabei ist die unternehmerische Denkweise der HuserInvest AG nicht mit der Mentalität eines bonusabhängigen Bankangestellten oder eines zahlenorientierten Steuerberaters vergleichbar. Die Abgeltung erfolgt entweder über ein Beratungsmandat oder eine Vergütung für einen Sitz im Verwaltungsrat des beratenen Unternehmens. Als Konsequenz macht sich diese erweiterte Form der Vermögensverwaltung von alleine bezahlt.

Cash Extraction oder der Abschied von «Buy and Hold»

Als die Börsenkurse im Verlauf der Wirtschaftskrise nachgegeben haben, mussten die meisten Anleger Verluste in ihren Aktiedepots verzeichnen. Daraufhin stellten die Betroffenen ihren Beratern die Frage, welche Lösung sie empfehlen würden, um die

Verluste schnell und sicher wieder aufzuholen. Häufig bekamen die Anleger als Lösungsvorschlag nur Durchhalteparolen zu hören und vielerorts hiess es: «Wir tun nichts und halten Ihre Aktien, denn die Kurse werden irgendwann wieder steigen.» Obwohl Timing nach der Portfoliotheorie keinen wesentlichen Einfluss auf die langfristige Rendite hat, ist «Buy and Hold» nach Meinung der HuserInvest AG keine Empfehlung, mit der man enttäuschte Anleger zufriedenstellt. Für das Abwarten braucht der Anleger keinen Berater und kann sich die Gebühren dafür sparen.

Die Antwort auf diese Problematik gibt die HuserInvest AG mit ihrer Anlagestrategie *Cash Extraction*. Dabei werden die bestehenden Aktien analysiert, teilweise verkauft und durch eine Anleihen-Optionen-Kombination ersetzt. So entsteht eine Core-Satellite-Struktur, die etwas tiefere Renditen bei wesentlich höherer Sicherheit verspricht. *Cash Extraction* befreit den Kunden aus seiner Passivität und greift die verhaltensorientierte Finanzlehre auf. Letztere besagt zum Beispiel, dass jeder Anleger lieber seine Aktien behält, als dass er sie mit Verlust verkauft, obwohl er mit anderen Anlagen vielleicht bessere Gewinnchancen hätte. *Cash Extraction* setzt genau dort an, ist jedoch keine Rundum-Sorglos-Strategie, denn sie setzt ständige Kontrolle und viel Erfahrung voraus.

Fazit

Ein unabhängiger Vermögensverwalter kann schnell und flexibel auf veränderte Kundenwünsche reagieren. Die geschilderten Ergänzungen des Dienstleistungsportfolios setzen qualifiziertes Personal und die Bereitschaft zu Veränderungen voraus. Beides sollte in der heutigen Zeit selbstverständlich sein. Aus diesem Grund unterstützt die HuserInvest AG strengere Branchenstandards und entsprechende Zertifizierungen. Die Kunden eines guten unabhängigen Vermögensverwalters profitieren von dessen Individualität und werden mit guten Renditen belohnt.

markus.lasek@huserinvest.ch ●
www.huserinvest.ch ●