

Case Study – Vermögensverwaltung

Zielgruppe

Privatperson, On-shore

Zielsetzung

Vermögensverwaltung, Anlageprozess, Anlagephilosophie

Ausgangssituation

Frau F. aus Zürich (37) kommt nicht nur aus gutem Hause, sondern führt darüber hinaus seit Abschluss Ihre Master Studiums in Harvard erfolgreich über Ihre eigene Executive Search Firma mit weltweit 85 Angestellten. Aufgrund der guten Familienverhältnisse ist Frau F. der Umgang mit Kundenberatern bestens bekannt und sie hat die langjährigen Bankbeziehungen Ihres Vaters nie hinterfragt, denn Sie hatte keinen Überblick über die vielen Beziehungen, geschweige denn die Müsse, sich einen solchen zu verschaffen. Im Rahmen der Finanzkrise hat sich Frau F. dann aber doch die Mühe genommen sich Ihre Investments genauer unter die Lupe zu nehmen. Viele Betreuungspersonen hatten jedoch die Bank verlassen oder waren nicht mehr für sie zuständig, die Anlagen zeigten grosse Überschneidungen, waren gespickt mit bankeigenen, margenträchtigen Produkten und sie fand Restriktionen, welche gar nie in Auftrag gegeben worden waren.

Lösung

swisspartners konsolidierte die vier Bankbeziehungen und produzierte einen sauberen Überblick über die Anlagen der Frau F. In einem längeren, persönlichen Gespräch mit dem kompetenten Herrn M. wurden die erwartete Rendite und die dazugehörigen Restriktionen definiert. Frau F. fühlte sich sofort verstanden und es begann ihr zu dämmern, dass sie bislang für jede Beziehung einzeln bezahlt hat ohne dabei ein integrale Anlagestrategie zu haben. Herr M. erklärte ihr, dass bei swisspartners die Unabhängigkeit bei der Beratung im Vordergrund steht, weshalb die Firma keine eigenen Produkte hat, sondern konsequent den Ansatz der „offenen Architektur“ via „best-in-class“ Produkten umsetzt. Deshalb finden sich im Portfolio der swisspartners Anlagevehikel verschiedenster führender Anbieter wieder, welche über die Jahre gezeigt haben, dass sie eine positive Überrendite erwirtschaften können. Allerdings wies Herr M. darauf hin, dass

Asset Classes	Conservative		Balanced		Dynamic	
	SAA	TAA	SAA	TAA	SAA	TAA
Cash	0-50%	+/- 10%	0-60%	+/- 10%	0-70%	0-70%
Bonds	50-80%	+/- 10%	20-60%	+/- 10%	0-40%	30-100%
Convertibles	0-10%	+/- 10%	0-15%	+/- 10%	0-15%	0-20%
Equity	0-30%	+/- 10%	15-60%	+/- 10%	20-100%	0-15%
Alternative Investments	0-25%	+/- 10%	0-25%	+/- 10%	0-25%	0-25%

Currency Allocation						
CHF	70-100%	+/- 10%	60-100%	+/- 10%	40-100%	+/- 10%
EUR	70-100%	+/- 10%	60-100%	+/- 10%	40-100%	+/- 10%
USD	70-100%	+/- 10%	60-100%	+/- 10%	40-100%	+/- 10%

es in einem effizienten Markt äusserst schwierig ist eine Überrendite, ein sogenanntes Alpha, zu generieren und dass es daher auch Sinn macht, in entwickelten Märkten in passiv verwaltete Fonds, sogenannte ETFs, zu investieren, welche kostengünstig sind und genau den Markt abbilden. Herr M. legte weiter dar, dass Anlegen kein Kurz sprint ist, sondern sich vielmehr mit einem Marathon vergleichen lässt, bei welchem die Gesamtstrategie zur Zielerreichung wichtiger ist als ein einzelnes, superintensives Training. Die gekonnte Zusammensetzung der verschiedenen Anlageklassen mit ihren typischen Charakteristika hinsichtlich Risiko und Ertrag

bestimmt den Anlageerfolg. Diese Strategische Asset Allokation berücksichtigt das Profil des Investors in der langen Frist sowie die Optimierung des Zusammenspiels der Anlageklassen hinsichtlich Risiko-Rendite Verhältnis, klammert aber die aktuelle Marktsituation aus, bei welcher der Portfoliomanager taktisch Akzente setzt, um kurzfristig von sich ergebenden Marktchancen profitieren zu könne, jedoch stets im Rahmen eines vordefinierten Risikobudgets. Der Erfolg des Portfolios wird dabei permanent mit den Vorgaben verglichen und bei Abweichungen eingegriffen, ohne dass sich Frau F. darum zu kümmern braucht. Aufgrund der periodischen Depotbesprechungen ist sie jedoch bestens im Bild über die vorgenommenen Veränderungen im Portfolio. Frau F. ist begeistert vom swisspartners Ansatz, sorgt sich aber um die Kosten für die intellektuelle Leistung der Asset Allokation und die disziplinierte Umsetzung. Herr M. legt dar, dass die Gebührenstruktur bei swisspartners absolut transparent ist und zudem gemäss den Wünschen der Kundin angepasst werden kann, weil für den einen Kunden eine fixe Gebühr eher Sinn macht, während für einen anderen eine transaktionsabhängige Kostenstruktur besser ist. Zudem schätzte Frau F. besonders, dass Sie bei der Depotbank Ihrer Wahl bleiben kann.