



# PARTNERS' VIEW

## September 2019

### Wer ist? Konstantin Wyser

Bereits seit 20 Jahren ist Konstantin Wyser in der Vermögensberatung tätig. Vom VermögensZentrum, über die UBS kam er 2017 zu swisspartners. Hier leitet er seit zwei Jahren den Bereich «Financial Planning» und ist für die ganzheitliche Vermögensplanung und Strukturierung zuständig. In all der Zeit hat Konstantin Wyser seine Motivation nicht verloren. Für ihn steht stets der Mensch im Vordergrund seiner Arbeit. «Ich begleite Menschen, Einzelpersonen und ganze Familien, in verschiedenen Lebensphasen von Kindesbeinen bis ins hohe Alter!» Seine Stärke ist sein umfassendes Wissen. Wyser deckt die ganze Bandbreite der Finanzplanung ab, darunter Fragen zu Vermögenswerten, Nachlassplanung, Hypotheken und steuerliche Aspekte. Bei ihm sind Sie sicher in guten Händen, denn seine Freude ist der Umgang mit den Menschen, «das treibt mich jeden Tag an», so Konstantin Wyser.



**Konstantin Wyser, Partner**  
**Leitung Financial Planning**  
[konstantin.wyser@swisspartners.com](mailto:konstantin.wyser@swisspartners.com)

## VERMÖGENSVERWALTUNG Kriege kennen keine Sieger

«War, what is it good for? Absolutely nothing» – der Song, mit dem Edwin Starr Ende der sechziger Jahre gegen den Vietnamkrieg protestierte, liesse sich auch auf den Handelskrieg zwischen den USA und China beziehen. Nach etlichen Phasen der Eskalation und Deeskalation bleibt der Konflikt völlig ergebnislos, und keine der beiden Parteien kann den Sieg für sich beanspruchen oder in Kürze mit einem Erfolg rechnen. Weit aus beunruhigender sind jedoch die Störungen der Finanzmärkte und der Wirtschaftstätigkeit, die dieser

egoistische Machtkampf verursacht hat. Viele Unternehmen haben angesichts der Unsicherheit geplante Investitionen zurückgestellt, wodurch die Industrieproduktion weltweit gesunken ist.

Zwar weisen die Konsumausgaben in den USA und China nach wie vor ein hohes Niveau auf, doch jüngste Umfragen deuten auf eine beginnende Konfliktmüdigkeit hin. Und verlorenes Vertrauen lässt sich nur schwer zurückgewinnen.



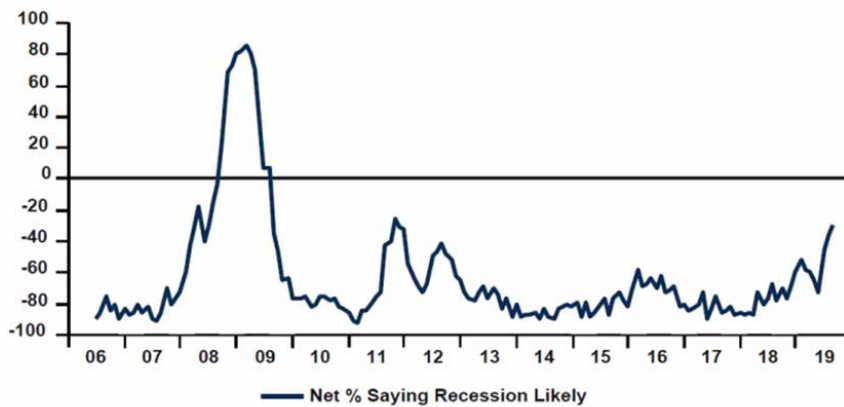
US-Verbrauchervertrauen nach politischen Präferenzen – letzte zwölf Monate

Der aktuelle Index der University of Michigan zeigt einen Rückgang des Verbrauchervertrauens auf den zweitniedrigsten Stand seit der Zeit kurz vor den US-Wahlen im Jahr 2016.

Doch nicht nur unter den Konsumenten, sondern auch in der Finanzdienstleistungsbranche macht sich zunehmend Besorgnis breit.

Das Risiko einer weltweiten Rezession in den nächsten zwölf Monaten bewerten Vermögensverwalter inzwischen

mit der höchsten Wahrscheinlichkeit seit dem Jahr 2011. Dabei sollte nicht vergessen werden, dass sich damals die Eurokrise ebenso ihrem Höhepunkt näherte wie der problematische US-Haushaltskonflikt – zwei Ereignisse, die bei den Anlegern enorme Nervosität auslösten. Zu bedenken ist aber auch, dass die globalen Märkte 2012 und 2013 zwei der performancestärksten Jahre verbuchten.



Anteil der Vermögensverwalter, der eine Rezession für wahrscheinlich hält (netto, in %)

Quelle: BofA Merrill Lynch Global Fund Manager Survey

### Alarmstufe Gelb

Die Inversion der US-Renditekurve (kurzfristige Staatsanleihen bieten höhere Renditen als langfristige) haben wir bereits in einem früheren Artikel erörtert. Dabei wiesen wir auch darauf hin, dass frühere Anzeichen für einen inversen Kurvenverlauf falsche Signale lieferten, da sie sich auf andere Kurvenabschnitte bezogen. Diesmal tritt die Inversion jedoch im Verhältnis der 10-jährigen zu den 2-jährigen US-Treasuries auf und betrifft somit diejenigen Abschnitte der Renditekurve, die sich in der Vergangenheit als recht guter Indikator für eine bevorstehende Rezession der US-Wirtschaft erwiesen haben. Wir veranschlagen das derzeitige Rezessionsrisiko auf etwa 30% bis 40%. Diese Wahrscheinlichkeit würde sich deutlich erhöhen, falls die USA für einen längeren Zeitraum Zölle von 25% auf chinesische Importe erheben oder Zölle für Waren aus Europa einführen.

### Allerdings ...

Mit Blick auf den zeitlichen Verlauf erweisen sich inverse Renditekurven jedoch nicht als guter Indikator: Mitunter erfolgte der Konjunkturunbruch nur drei Monate nach der Inversion, in anderen Fällen vergingen mehr als zwei Jahre. Es darf auch nicht vergessen werden, dass sich dieser Indikator nur dann als korrekt erwiesen hat, wenn die Renditekurve über längere Zeit invertiert blieb – die aktuelle Inversion begann jedoch erst vor Kurzem.

Derzeit sehen wir die Alarmstufe eher auf «Gelb» als auf «Rot», da der Rückgang der US-Renditen vermutlich zum Teil durch die negativen Anleihenrenditen in Europa verursacht wurde. Auch Sicherheitskäufe von Anlegern und Umschichtungen in Anlagen mit positiver Rendite dürften für einen gewissen Abwärtsdruck

gesorgt haben. Die derzeitige «Alarmstufe Gelb» ist ein Hinweis darauf, dass Massnahmen erforderlich sind, um die Situation zu bereinigen.

Wir sind daher überzeugt, dass die Zentralbanken künftig aggressiv agieren werden: Die US-Notenbank könnte die Zinsen im September sogar um bis zu 0,5% senken, da sie der aktuellen Entwicklung vermutlich hinterherhinkt. Auch bei der EZB rechnen wir mit weiteren Zinssenkungen und einer erneuten quantitativen Lockerung, zumal der aktuelle Konjunkturunbruch in Deutschland den europäischen Währungshütern Rückendeckung bietet. Anleger sollten sich nicht wundern, wenn die EZB in nicht allzu ferner Zukunft mit dem Ankauf von Aktien beginnt.

Diese Massnahmen werden zweifellos die aktuellen Probleme lindern und das Vertrauen der Wirtschaftsakteure stärken, dürften sich jedoch kaum als Allheilmittel erweisen, das die Wirtschaft auf den gewohnten Wachstumspfad zurückbringt.

### Endphase im Handelskonflikt

Die überwältigende Mehrheit der Marktteilnehmer geht davon aus, dass wir uns in einem langwierigen Handelskrieg zwischen den USA und China befinden, in dem sich erst nach den US-Wahlen etwas bewegen wird. Doch uns erinnert die aktuelle Situation stark an die Zeit vor dem britischen EU-Referendum, als die Anleger ein Votum für den Austritt für nahezu unmöglich hielten, obwohl diese Möglichkeit durchaus denkbar war.

Der jüngste Einfuhrstopp Chinas für US-Agrarprodukte ist ein klares Anzeichen für einen Strategiewandel, mit dem Peking den Konflikt deutlich eskaliert. Die Entscheidung der US-Regierung, die Einführung geplanter

Importzölle von 10% teilweise zu verzögern, könnte dagegen ein Einlenken Washingtons signalisieren. Zwar liesse sich vermuten, dass China jetzt mit weiteren Schritten bis nach den US-Wahlen warten wird, doch ich würde den Pragmatismus der chinesischen Führung nicht unterschätzen.

Beide Konfliktparteien stehen unter enormem Druck, dieses sinnlose Vabanquespiel zu beenden. Die Konjunktur verliert in den USA an Fahrt, das Verbrauchervertrauen verringert sich und die Kursschwankungen an den Aktienmärkten nehmen zu. Dadurch hat die aktuelle US-Regierung immer weniger Zeit, das Wirtschaftswachstum und die Märkte noch vor der Wahl in Schwung zu bringen. Es darf nicht vergessen werden, dass noch nie ein amtierender US-Präsident wiedergewählt wurde, wenn sich die Wirtschaft in einer Rezession befand. Jüngsten Umfragen zufolge spricht sich eine grosse Mehrheit der Amerikaner (64%) für den Freihandel aus, was die Regierung zusätzlich unter Druck setzt.

Peking ist zwar durchaus in der Lage, eine langfristige Strategie zu verfolgen, doch auch in China würde eine Lösung des Konflikts dazu beitragen, das Wirtschaftswachstum und das Verbrauchervertrauen wiederherzustellen. Zudem würde ein Kompromiss das internationale Ansehen Chinas verbessern, nicht zuletzt mit Blick auf die aktuelle Lage in Hongkong.

Im Zusammenhang mit Kriegen wird immer wieder der unselige Begriff «Kollateralschaden» verwendet,

der sich in diesem Fall nur auf Europa beziehen kann. Aufgrund ihrer Exportorientierung wird die europäische Wirtschaft durch den Handelskonflikt besonders stark belastet. Vermutlich sind wir nicht mehr weit von dem Punkt entfernt, an dem die Fiskal- und Geldpolitik stärker koordiniert wird. Die deutsche Bundesregierung erörtert bereits die Möglichkeit fiskalpolitischer Anreize und bricht damit eines ihrer grössten Tabus.

Angesichts der stärksten Kursrally als sicher geltender Anlagen (Gold, US-Treasuries und japanischer Yen) seit den 1990er-Jahren, der erwarteten Liquiditätsschwemme durch die Politik der Zentralbanken sowie der Tatsache, dass kaum jemand mit einer vorteilhaften und relativ raschen Lösung des Handelskonflikts rechnet, ist es wahrscheinlich an der Zeit, Risikoaktiva überzugewichten.



**Peter Ahluwalia, Partner**  
Chief Investment Office  
[peter.ahluwalia@swisspartners.com](mailto:peter.ahluwalia@swisspartners.com)

## FINANCIAL PLANNING

### Werden die Hypothekarzinsen noch weiter sinken?

Viele Eigenheimbesitzer haben in den vergangenen Monaten die Zinslandschaft aktiv beobachtet und machen sich dabei Gedanken, ob die Zinsen noch weiter sinken werden oder nicht doch bald wieder ansteigen.

So viel vorweg: Wie sich die Zinsen in den nächsten Monaten und Jahren entwickeln werden, können auch wir nicht beantworten.

Allerdings gibt es ein paar grundsätzliche Überlegungen, die man beachten sollte: Wann muss die Hypothek erneuert werden? Steht der Termin bereits in absehbarer Zeit an, so werden auch die Aufpreise für die vorzeitige Anbindung gering bis nichtig sein.

Weiter ist wichtig, was künftig mit der Liegenschaft geschehen soll. Wenn in naher Zukunft eine Weitergabe an die Kinder, ein Verkauf oder aber auch eine Umnutzung angedacht ist, so sind bei der Planung andere Prioritäten zu setzen, als wenn das Eigenheim noch

idealerweise über mehr als 20 Jahre weiter genutzt werden soll.

Auch die eigene Risikobereitschaft sollte in die Überlegungen mit einfließen. Wer sich grössere Risiken leisten kann und will, ist aktuell sicherlich auch mit einer Geldmarkthypothek gut beraten. Wird allerdings eine möglichst langfristige Budgetsicherheit gesucht, bietet sich eine Festhypothek mit entsprechend langer Laufzeit an. Aktuell können beispielsweise Laufzeiten von 25 Jahren mit deutlich unter 1% finanziert werden, sogar mit relativ bescheidenen pauschalen Ausstiegskosten. Somit reduziert sich das eingegangene Risiko selbst bei unvorhergesehenen Ereignissen wie Tod, Ehescheidung, finanzieller Engpass usw.

Es lohnt sich also, die eigene Hypothekarsituation genau zu analysieren, um die Möglichkeiten und damit auch das Sparpotenzial für die nächsten Jahre zu eruieren. Gerne unterstützen wir Sie dabei! (04.09.2019)



**Konstantin Wyser, Partner**  
Leitung Financial Planning  
konstantin.wyser@swisspartners.com

## THE ART OF REAL ESTATE

In Zeiten von Tiefzinsen und unsteten Märkten hat sich das Investment in Immobilien nicht nur als äusserst beliebt erwiesen, sondern auch als solide bewährt. Viele unserer Kunden diversifizieren und legen vermehrt in Immobilienprojekte an. Darum benötigen sie ein zuverlässiges, effizientes und modernes Immobilienmanagement mit grösstmöglicher Nachhaltigkeit und Rendite.

Diesem Kundenbedürfnis folgend, haben wir unser umfassendes Family Office Dienstleistungsangebot mit dem swisspartners Immobilienmanagement\* erweitert, um auch hier unseren zuverlässigen «Rundum-service» anbieten zu können.

### **Immobilienmanagement bedeutet für uns mehr als nur Hausverwaltung:**

Seit dem 1. Juli 2019 sind wir Ihr kompetenter Partner für die kaufmännischen, rechtlichen, technischen und infrastrukturellen Belange Ihrer Liegenschaft(en). Wir kümmern uns um die Finanzierung, Instandsetzung, Bewirtschaftung, Anpassungen, Pflege, Sicherung sowie Vermarktung ihrer Immobilie und übernehmen für Sie das Gebäudemanagement. Wir wissen, wie wir den Wert Ihrer Immobilie erhalten können.

### **Unsere Leistungen sind so vielseitig wie unsere Kunden:**

Wir bieten massgeschneiderte Service-Pakete sowohl für Privat- als auch für institutionelle Kunden. Wir kümmern uns mit viel Erfahrung nicht nur um die Wartung und Werterhaltung Ihrer Immobilie, sondern behalten auch die Betriebskosten und den Energieverbrauch im Blick. Unsere kompetenten Mitarbeiter stehen Ihnen mit ihrem umfangreichen Fachwissen zur Seite. Profitieren Sie von unserem ausgedehnten Netzwerk an Handwerkern und Dienstleistern.

Je nach Wunsch übernehmen wir die Finanzierung, Vermietung, Verwaltung, Buchhaltung, Werterhaltung und Versicherung Ihres Gebäudes für Sie, damit Sie sich auf andere Dinge konzentrieren können.

### **Unser Angebot:**

#### **1. Immobilienfinanzierung und -veranlagung**

- swisspartners Hypothekenangebote
- Portfolio und Asset Management
- Direkte Immobilieninvestments

#### **2. Vermietung / Verwaltung**

- Einen Ansprechpartner für Ihre Immobilien als direkter Key Account
- Laufende Verwaltungstätigkeit (Mietmanagement)
- Anlagenbetreuung und Kontrolle
- Regelmässiges Reporting
- Langfristige Werterhaltung und Entwicklung der Immobilie(n)
- Individuelle Unterstützung durch klare Lösungsvorschläge
- Überwachung des Energieverbrauchs und Ausarbeitung von Optimierungspotenzial
- Störungsbehebungen und Kleinreparaturen
- Wartungs- und Prüf-Controlling
- Betriebskostenoptimierung
- Handwerkerpool
- Treuhandfunktion bei Umbauten / Renovationen

#### **3. Juristischer Support**

- Allgemeine Rechtsgrundlagen bei Kauf/Verkauf
- Mietrecht
- Wohnungseigentumsrecht
- Grundbuchrecht
- Immobilienspezifisches Steuerrecht

#### **4. Immobilienbewertung**

- Immobilienbewertung mit nationalen und internationalen Verfahren

#### **5. Verkauf und Kaufvermittlung**

Im Mittelpunkt stehen Sie als Eigentümer und Kunde. Ihr Eigentum betreuen wir mit viel Sorgfalt für eine grösstmögliche Nachhaltigkeit und Rendite.

## Ihre Ansprechpartner für Immobilien



**Monika Bieler, Immobilien-  
bewirtschafterin mit eidg. FA**  
[monika.bieler@swisspartners.com](mailto:monika.bieler@swisspartners.com)



**Caroline Schmid, Partner  
Family Office Services**  
[caroline.schmid@swisspartners.com](mailto:caroline.schmid@swisspartners.com)



**Konstantin Wyser, Partner  
Leitung Financial Planning**  
[konstantin.wyser@swisspartners.com](mailto:konstantin.wyser@swisspartners.com)

\*Immobilienmanagement ist das ganzheitliche, nachhaltige und lebenszyklusorientierte Management von Immobilien, insbesondere das Verwalten, Vermieten und Vermarkten von Immobilien zum Zwecke eines langfristigen optimalen Einsatzes der Ressource Immobilie über den ganzen Lebenszyklus.

## ART SERVICES @ SWISSPARTNERS MARCUARD HERITAGE

### Kunst ist wichtig.

Gemäss dem Art Market Report 2019 der Art Basel wuchs der globale Kunstmarkt im letzten Jahr um 6% und erreichte ein Volumen von 67,4 Mrd. USD. In den zehn Jahren zwischen 2008 und 2018 stieg der Gesamtwert des Marktes um 9%<sup>1</sup>. 16% der sehr vermögenden Sammler gaben zwischen 2016 und 2018 mehr als 1 Mio. USD für Kunstwerke aus.<sup>2</sup> Das Sammeln von Kunst ist für die meisten Sammler eine sehr persönliche Leidenschaft mit dem Ziel, etwas Dauerhaftes zu hinterlassen. Wie der Marktbericht für das Jahr 2019 zeigt, wird es von Kunden aber auch als Möglichkeit betrachtet, ihr Vermögen zu diversifizieren. Frühere Berichte stellten zudem fest, dass Milliardäre im Durchschnitt 0,5% ihres Nettovermögens in Form von Kunstwerken halten – ein Anteil, der bei wichtigen, leidenschaftlichen Sammlern mehr als 10% ausmachen kann.<sup>3</sup>

Innerhalb des Art Teams von swisspartners konzentriert sich swisspartners Marcuard Heritage auf einzelne HNW- und UHNW-Sammler. Mit diesem Fokus können wir massgeschneiderte Lösungen schaffen und unsere Kunden bei ihrer Kunstsammlung in jeder Phase unterstützen. Wir zielen darauf ab, für die Kunstsammlungen unserer Kunden stets gute Lösungen zu finden, die auf deren umfassende Vermögensstrategie abgestimmt sind.

Wir bieten Dienstleistungen im Bereich Kunstmanagement mit folgenden Schwerpunkten an:

#### Rechtliche Strukturierung von Sammlungen

Anhand der individuellen Bedürfnisse jedes Kunden entwerfen, erstellen und verwalten wir themengerechte Lösungen für den Besitz von Kunstwerken, welche unter anderem auch die Gründung und Verwaltung von Trusts, Stiftungen, Gesellschaften und anderen passenden Instrumenten umfassen kann. Wir suchen zudem ganzheitliche Lösungen für die Nachlass- und Nachfolgeplanung sowie für Schenkungen an gemeinnützige Institutionen, die den besonderen Eigenschaften von Kunstsammlungen gerecht werden. Wir empfehlen dabei unseren Kunden, unbedingt professionelle Rechts- und Steuerberatung in ihrem Wohnsitzland einzuholen. Auf dieser Basis arbeiten wir gemeinsam mit lokalen Rechtsanwält-

ten und Steuerberatern am Entwurf und der Umsetzung der passenden Holding-Struktur.

#### Verwaltung von Sammlungen

Unsere internen Experten koordinieren, gemeinsam mit unserem Netzwerk aus international anerkannten Spezialisten, die Beratung jedes Kunden mit Blick auf die bestmögliche Strategie für die Pflege seiner Kunstsammlung. Wir bieten ein breites Spektrum von Dienstleistungen für die professionelle Verwaltung von Sammlungen an, darunter die Katalogisierung und das Datenmanagement für unsere Kunden sowie die Erstellung von Zustandsberichten unter Einsatz modernster Technik. Sofern erforderlich, veranlassen wir zudem Restaurierungen von Kunstwerken. Im Rahmen einer allgemeinen Inventur organisieren wir die regelmässige Bewertung der Sammlung. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden bei der Suche nach geeigneten Finanzierungsmöglichkeiten.

#### Transport, Lagerung und Logistik von Kunstwerken

Gestützt auf unser internationales Netzwerk vermitteln wir unseren Kunden Versicherungslösungen für ihre Kunstwerke, beraten sie beim Kunsttransport und sorgen für eine sichere Aufbewahrung ihrer Kunstwerke unter optimalen Bedingungen. Als Bestandteil unserer Logistikdienstleistungen bieten wir zudem die Abwicklung von Zollformalitäten sowie Mehrwertsteuerabrechnungen an. Last but not least koordinieren und beaufsichtigen wir umfangreiche Umzugsprojekte von ganzen Sammlungen.

#### Erwerb und Verkauf von Kunstwerken

Im Rahmen des Kauf- und Verkaufsprozesses stellen wir sicher, dass die relevanten Dokumente für alle Kunstwerke vorliegen, bieten Provenienzrecherchen und kunsthistorische Untersuchungen an und gewährleisten, dass alle Transaktionen die geltenden AML- und KYC-Bestimmungen einhalten. Im Vorfeld von Markttransaktionen sammeln wir Informationen zu Preisen und Verkaufsstandorten. Zudem wählen wir nach einer umfassenden Analyse die besten Finanzierungslösungen für Kunstwerke aus.



Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



**Geralda Kral, Partner**  
swisspartners Marcuard Heritage AG  
geralda.kral@swisspartners.com



**Caroline Bennett-Akkaya, Partner**  
swisspartners Marcuard Heritage AG  
caroline.bennett@swisspartners.com



**Réka Kováts, Art Services Coordinator**  
swisspartners Marcuard Heritage AG  
reka.kovats@swisspartners.com

<sup>1</sup> The Art Market 2019, Bericht von Claire McAndrew, Art Basel und UBS (S. 27)

<sup>2</sup> The Art Market 2019, Bericht von Claire McAndrew, Art Basel und UBS (S. 22), basierend auf einer Umfrage unter 600 HNW-Kunstsammlern.

<sup>3</sup> The Art Market 2019, Bericht von Claire McAndrew, Art Basel und UBS (S. 336)