

Ihr persönliches Wealth Office
Handbuch



Inhalt

- 3 Vorwort
- 4 Die Zukunft der Vermögensverwaltung
- 5 Plan.
- 6 Find.
- 7 Control.
- 8 Rating-Methodik
- 9 Lohnt sich ein Wealth Office für mich?

Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser

Bei den grössten Anlegern der Welt hat sich in den letzten 20 Jahren das Family Office als Standard für die Betreuung der eigenen Vermögenswerte etabliert. Von Vermögen mit mehr als 500 Millionen US-Dollar werden heute weltweit knapp 70 Prozent von einem Family Office betreut.

Wir haben das Konzept zum Wealth Office für andere Vermögensgrössen weiterentwickelt und mit der Plattform von Zwei Wealth die Voraussetzungen geschaffen, um ein eigenes Wealth Office individuell zusammenzustellen und professionell zu unterhalten.

Wie ein Wealth Office konkret aussieht und welche Vorteile dies für die Kunden mit sich bringt, fassen wir in diesem Handbuch zusammen. Für ein vertieftes Verständnis stehen Ihnen die Wealth Officer von Zwei Wealth jederzeit gerne für ein Gespräch zur Verfügung.

Freundliche Grüsse,
Patrick Müller
CEO Zwei Wealth

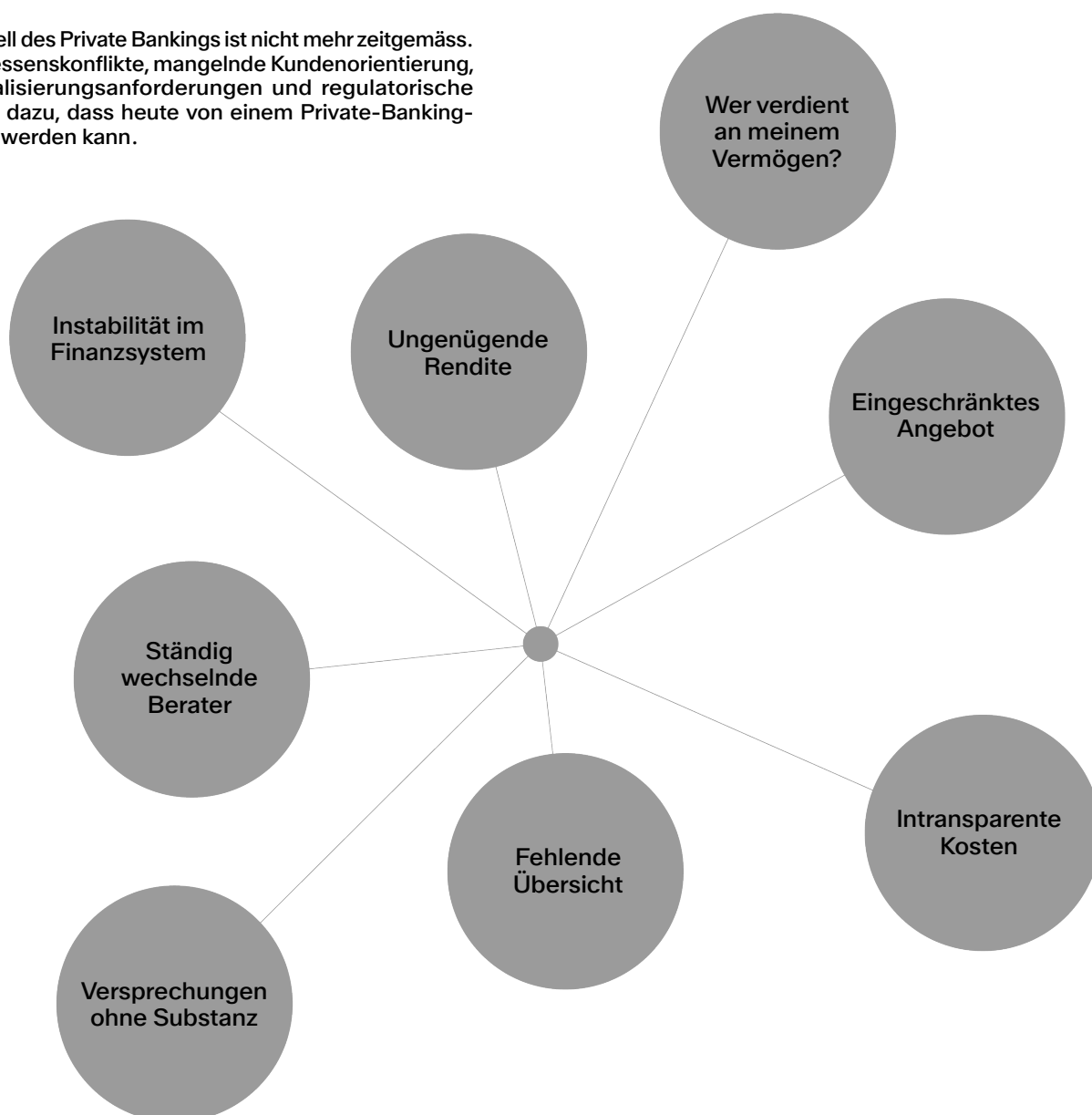


Die Zukunft der Vermögensverwaltung: das Wealth Office



Private Banking: Ein System im Widerspruch

Das klassische Modell des Private Bankings ist nicht mehr zeitgemäss. Zunehmende Interessenskonflikte, mangelnde Kundenorientierung, gestiegene Spezialisierungsanforderungen und regulatorische Hemmnisse führen dazu, dass heute von einem Private-Banking-Chaos gesprochen werden kann.



Einige Fakten

- Nur 34% der Angebote sind gemäss der Bewertungsskala der Zwei-Wealth-Methode genügend
- Nur 37% der Rendite bleiben dem Kunden
- 78% der Kunden sehen erhebliches Verbesserungspotential
- Teure Services performen nicht zwingend besser

Jetzt Wealth Office
Insights entdecken:

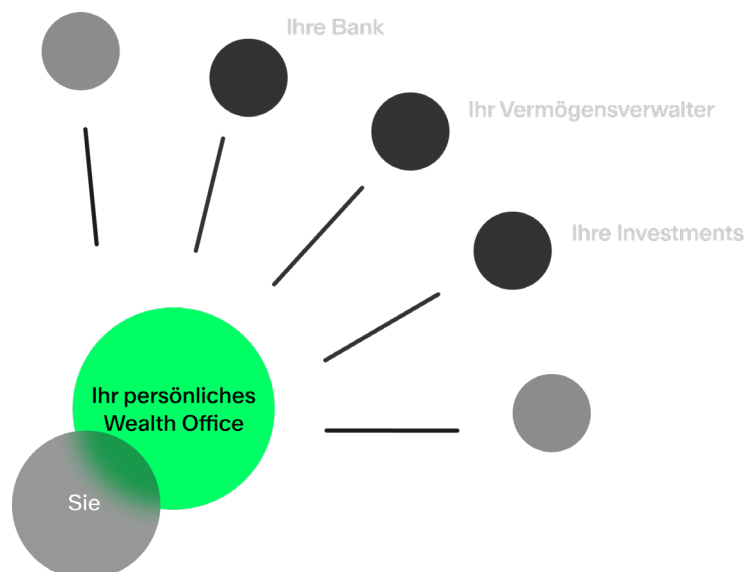


Was ist ein Wealth Office?

Ein Wealth Office regelt für Personen, Gruppen oder Institutionen die Vermögensangelegenheiten. Es fungiert dabei als zentrale Anlaufstelle, die alle Aktivitäten von der Planung (plan.), der Umsetzung (find.) bis hin zur Kontrolle (control.) koordiniert und die Interessen der Kunden gegenüber Banken und Vermögensverwaltern jederzeit und unabhängig sicherstellt.

Mit einem Wealth Office lässt sich heute eine moderne Investmentorganisationen für jede Vermögenssituation individualisiert erstellen. Das Wealth Office koordiniert als zentrale Anlaufstelle die Aktivitäten für die Betreuung der Vermögenswerte. Das Wealth Office kümmert sich um die Anlagestrategie und Zielerreichung, die Auswahl der Banken und Asset Manager sowie die Überwachung der Umsetzung. Ausserdem wird eine konsolidierte Berichterstattung dieser Punkte erstellt. Auch die Organisation des Anlagekomitees fällt idealerweise unter die Verantwortung des Wealth Offices.

Die Grafik illustriert exemplarisch, wie dies im Konkreten aussieht.



Besser, einfacher und günstiger

Eine professionelle Organisationsstruktur verschafft den Anlegern den Vorteil der einfachen Handhabung und gibt ihnen die Gewissheit, dass ihre Interessen bestmöglich vertreten werden. Das Wealth Office bietet eine moderne Struktur für die Betreuung der Vermögenswerte, sodass der Anleger mit den besten Banken und Asset Managern zusammenarbeiten kann – ohne dabei auf die Vorteile der Konsolidierung zu verzichten.

Die typischen Aufgaben eines Wealth Officers

- **Organisation:** Zentrale Koordination der Vermögensangelegenheiten sowie Aufbau und Leitung des privaten Anlagekomitees
- **Plan:** Entwicklung und Unterhalt der Vermögensplanung mit Definition der Anlagestrategie und Steuerung der Zielerreichung
- **Find:** Suche und kontinuierliche Sicherstellung passender Banken- und Verwaltungslösungen sowie Bewertung neuer Anlagemöglichkeiten
- **Control:** Konsolidiertes Reporting und Monitoring der Resultate, Kosten sowie Verhandlung bevorzugter Konditionen mit Banken und Vermögensverwaltungen

Plan.



Das Wichtigste in Kürze

Eine Vermögensplanung und -strategie sollte zwingend personalisiert sein. Dies umfasst besonders folgende vier Aspekte:

- **Anlageziele:** Welche Anlageziele sind definiert und wie lassen sie sich messen?
- **Liquiditätsplan:** Welche Einnahmen und Ausgaben sind zu welchem Zeitpunkt geplant?
- **Werte und Prinzipien:** Welche Rahmenbedingungen sollen für die Verwaltung der Vermögenswerte eingehalten werden?
- **Portfoliostruktur:** Welche Portfolios bestehen und auf welchen Anlagestrategien und Charakteristika basieren sie?

Die persönliche Anlagestrategie ist idealerweise in einem Reglement dokumentiert und legt die Grundlage für die Implementierung sowie für zukünftige Entscheidungen.

Viele Anleger verfügen heute entweder über keine definierte Anlagestrategie oder wurden von Banken und Asset Managern einer Standardallokation zugeordnet. Dadurch verpassen sie interessante Möglichkeiten und riskieren suboptimale Ergebnisse.

Wider die Standardisierung der Anlagestrategien

Jeder private Anleger kennt die Situation: Anhand verschiedener Fragen oder Diagramme bestimmt man selbst oder der Bankberater das sogenannte Risikoprofil. Als Resultat ergibt sich meist eine Kategorisierung in eine von drei bis sechs Risikoklassen. Was sich einfach anhört, ist in Tat und Wahrheit äusserst komplex und nur bedingt standardisierbar. Anleger tun also gut daran, die Anlagestrategie zu individualisieren.

Die finanzielle Situation jedes Anlegers unterscheidet sich signifikant. Der eine hat eigene Immobilien, der andere besitzt eine Kunstsammlung. Der nächste verfügt über eine gut gefüllte Pensionskasse. Wieder ein anderer benötigt möglicherweise liquide Mittel für die eigene Firma oder für die Ausbildung der Kinder. Diese Faktoren – insbesondere der daraus abgeleitete zukünftige Liquiditätsbedarf – bestimmen massgeblich die Risikofähigkeit eines Anlegers.

Zuerst das Spielfeld abstecken...

Ein Anleger sollte sich zunächst überlegen, auf welchen Teil seines Anlagevermögens er zukünftig direkten Zugriff haben möchte. Dabei empfiehlt es sich, möglichst viele Eventualitäten einzukalkulieren.

Aus einer solchen Zusammenstellung kann der Anleger nun zweierlei ableiten: Erstens kann man so die maximale Risikofähigkeit berechnen. Zweitens lässt sich daraus eine sinnvolle Untertrennung der Vermögenswerte in einzelne Portfolios vornehmen. Sind diese Schritte abgeschlossen, hat der Anleger sein eigenes Spielfeld abgesteckt und kann für jedes Portfolio eine Grundanlage-Allokation erstellen.

... dann für die persönlichen Präferenzen und Markteinschätzungen adaptieren...

Erst in einem nächsten Schritt gilt es, die eigenen Präferenzen und Markteinschätzungen einzuarbeiten. Es mag sein, dass ein Anleger zum Beispiel keinen Einsatz alternativer Anlagen wünscht und der langfristigen Entwicklung Europas skeptisch gegenübersteht. Diese

Aspekte führen dazu, dass das ursprünglich definierte Spielfeld verkleinert wird. Es sollte vermieden werden, aufgrund persönlicher Präferenzen das Spielfeld zu vergrössern, indem man beispielsweise den Aktienanteil über die Risikofähigkeit hinaus erhöht. Erst danach gilt es, das passende Verwaltungsmodell auszuwählen.

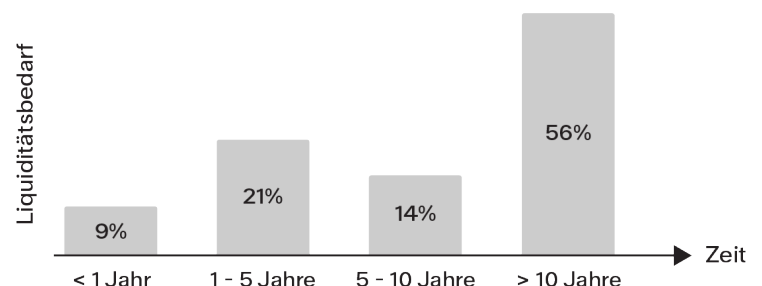
...und schlussendlich das passende Verwaltungsmodell auswählen

Das Angebot an Anlageinstrumenten empfehlen wir in drei Kategorien zu unterteilen:

- Delegierte Gesamtlösungen
- Halbautomatisierte Baustein-Portfolios
- Eigenbau mit Einzelinstrumenten

Jeder Typus von Anlagelösungen hat Vor- und Nachteile. Der Entscheid ist zu einem grossen Teil davon abhängig, wie viel sich der Anleger direkt am Tagesgeschäft beteiligen möchte sowie von den resultierenden Kosten.

Nach Abschluss dieser Einschätzungen hat der Anleger für sich eine Anlagestrategie definiert, welche zum einen anlagetechnisch gut abgestimmt ist, zum anderen gleichzeitig die eigenen Liquiditätsanforderungen und andere persönliche Aspekte vollumfänglich berücksichtigt.



Grifik 2: Die Liquiditätsplanung unterscheidet sich von Anleger zu Anleger. Diese bestimmt einen grossen Teil des Risikobudgets und sollte zwingend in die Anlagestrategie mit einfließen. (Quelle: Entwicklung persönlicher Anlagestrategie, Zwei Wealth Experts)

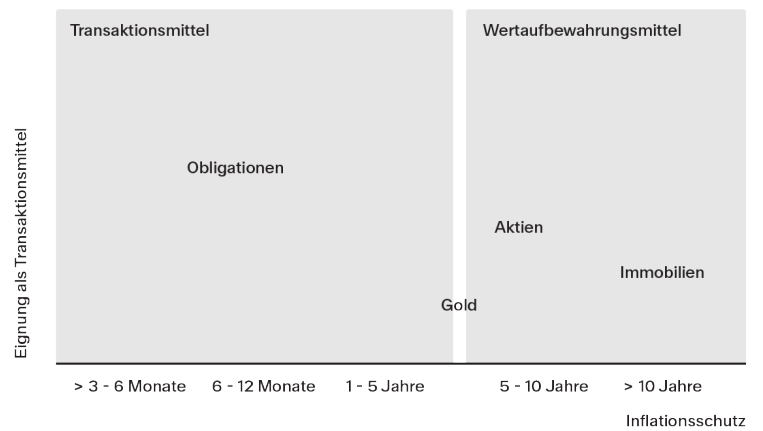
Anlagestrategie - Handwerk schlägt Magie

Was macht eine gute Anlagestrategie aus? Die Untersuchungen von Zwei Wealth zeigen drei Faktoren, die gute von weniger erfolgreichen Anlagestrategien unterscheiden. Alle drei Faktoren sind weniger der «Magie» eines Vermögensverwalters zuzuschreiben als vielmehr einer handwerklich präzise umgesetzten Anlagestrategie.

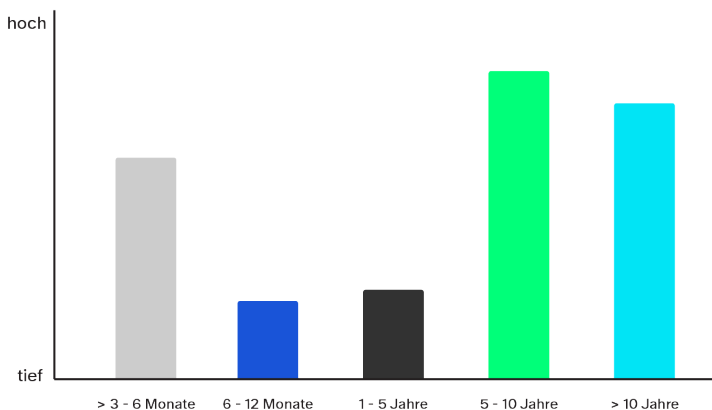
Es fällt auf, dass Anlagestrategien, die auf den «Grundzutaten» (siehe Grafik unten «Grundzutaten statt Fertigprodukte») wie Obligationen und Aktien basieren, im Schnitt deutlich erfolgreicher sind als jene, die «Fertigprodukte» wie Hedge Funds, strukturierte Produkte und andere sogenannte alternative Anlagen in grösserem Masse mitberücksichtigen.

Möglichst wenig kurz- und mittelfristige Prognosen

Die meisten Finanzmarktspezialisten wissen es: Prognosen über die Entwicklung an den Finanzmärkten sind zu einem grossen Teil unmöglich. Die Grafik unten illustriert die Resultate der Untersuchungen von Zwei Wealth über die letzten sieben Jahre. Für die Untersuchung nehmen wir Prognosen von Vermögensverwaltern und überprüfen diese auf ihre Richtigkeit. Kurzfristige Prognosen schneiden vergleichsweise noch am besten ab. Allerdings werden sie in der Regel innert kürzester Zeit in den Marktpreisen berücksichtigt, sodass daraus kaum ein nachhaltiger Vorteil entsteht. Mittelfristige Prognosen sind am zahlreichsten – ihre Trefferquote ist jedoch so gering, dass ein Münzwurf oft verlässlicher wäre. Am robustesten erweisen sich einzig Einschätzungen mit einem langen Zeithorizont von rund zehn Jahren. Die erfolgreichen Anlagestrategien basieren deshalb kaum auf kurz- und mittelfristigen Renditeprognosen.



Wahrscheinlichkeit richtiger Vorhersagen



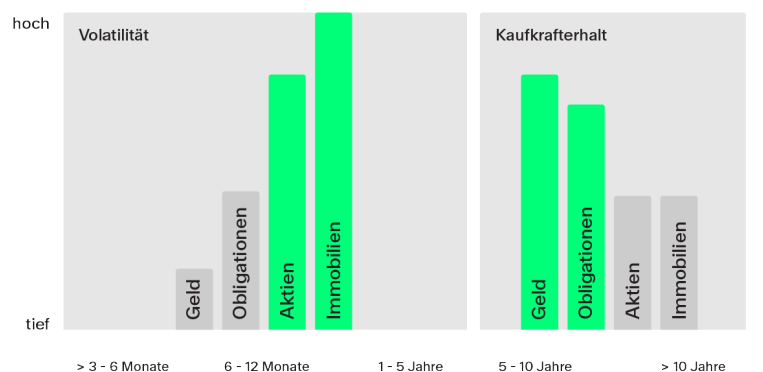
Nicht nur Volatilität als Risikomass berücksichtigen

Die persönliche Anlagestrategie ist idealerweise in einem Reglement dokumentiert und legt die Grundlage für die Implementierung sowie für zukünftige Entscheidungen.

Viele Anleger verfügen heute entweder über keine definierte Anlagestrategie oder wurden von Banken und Asset Managern einer Standardallokation zugeordnet. Dadurch verpassen sie interessante Möglichkeiten und riskieren suboptimale Ergebnisse.

Grundzutaten statt Fertigprodukte

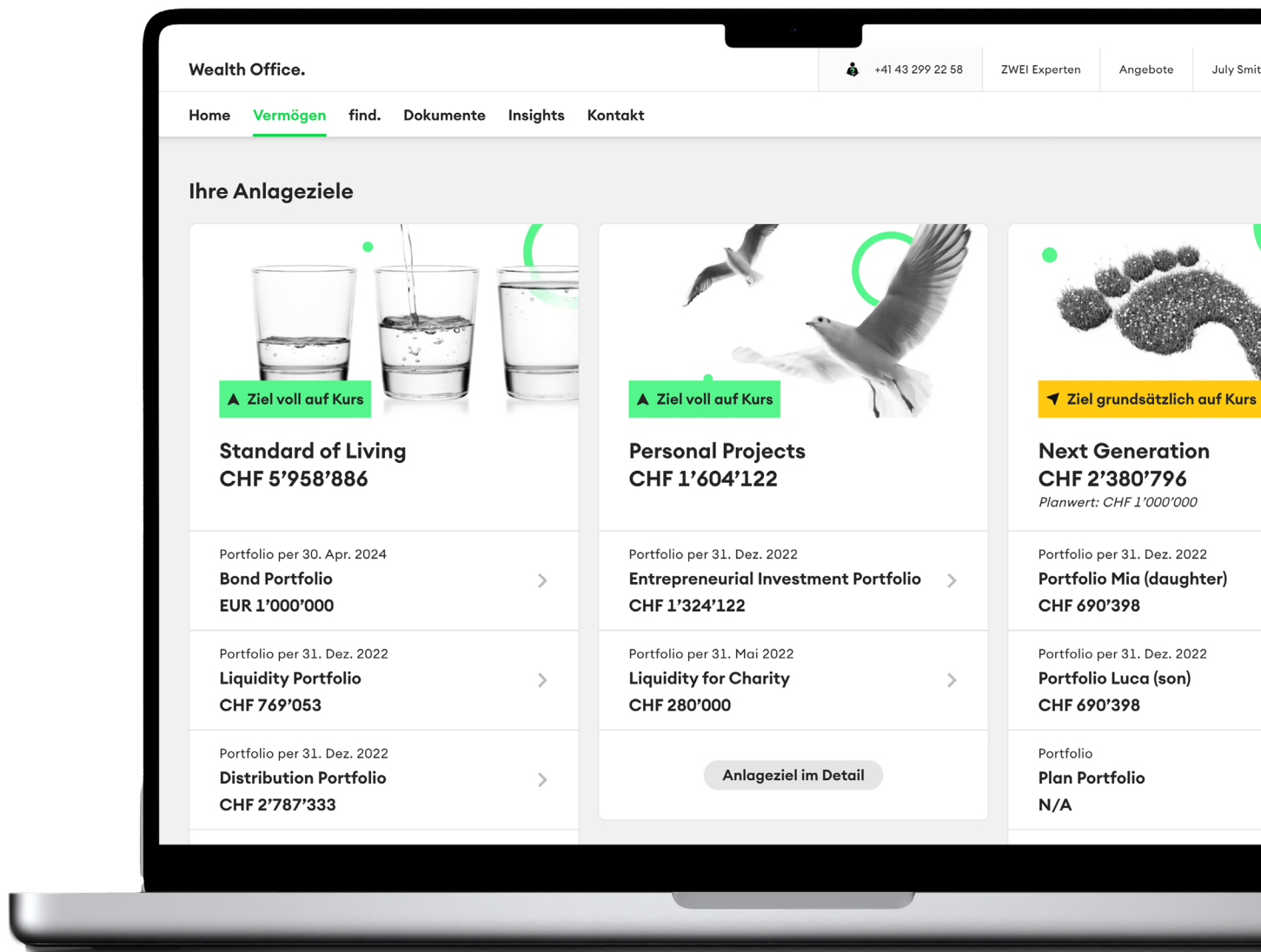
Eine weitere Gemeinsamkeit erfolgreicher Anlagestrategien scheint in den verwendeten Anlageklassen zu liegen.



Die Planungsfunktionen auf der Wealth-Office-Plattform

Mit der Wealth-Office-Plattform von Zwei Wealth wird ein individuell passender Vermögensplan für jede Person, Familie oder Institution erstellt:

- Das Vermögen wird in Anlageziele aufgeteilt und die einzelnen Portfolios und Vermögenswerte können diesen zugeordnet werden.
- Die Anlagestrategien werden individuell hinterlegt und können auf verschiedenen Konsolidierungsebenen überprüft werden.
- Werte- und Organisations-Parameter sind individualisiert hinterlegt.



Find.



Das Wichtigste in Kürze

Die Annahme, dass die Angebote der Banken und der Asset Manager sich nur wenig unterscheiden, stimmt nicht. Die Kompetenzen zwischen den verschiedenen Banken und Asset Managern variieren deutlich, wenn es um die Verwaltung und Beratung von unterschiedlichen Anlageklassen und -lösungen geht. Ein Vermögensverwalter mag über ausgewiesene Kompetenzen in einem Bereich verfügen und gleichzeitig in einem anderen nur ungenügende Resultate erwirtschaften.

1. Objektive Kriterien anwenden:

Ein Anleger sollte die Kompetenzen eines Anbieters anhand möglichst objektiver Kriterien überprüfen. Hier helfen neutrale Benchmarks und Zertifizierungen.

2. Angebote vergleichen:

Die Kompetenzen eines Anbieters lassen sich besonders gut beurteilen, wenn man die vorgeschlagene Anlagelösung vergleichbaren Angeboten der Konkurrenz gegenüberstellt.

3. Die guten Verwalter sind nicht teuer:

Die Anleger stützen sich bei der Auswahl von Banken und Asset Managern kaum auf objektive Kriterien und Messgrößen. Die richtige Auswahl der Bank oder des Asset Managers führt zu deutlich besseren Resultaten. Der Unterschied vom besten zum schlechtesten macht in einem Jahr durchschnittlich über 7 Prozentpunkte aus, was über einen Zeitraum von 10 Jahren Unterschiede von weit über 100 Prozentpunkten bedeuten kann.

Und sie unterscheiden sich doch!

Noch immer gehen viele Anleger davon aus, dass die Angebote der Banken und Asset Manager schlussendlich fast gleich sind und die erzielten Resultate sich kaum unterscheiden. In dieser Logik lohnen sich eine sorgfältige Auswahl und die Suche nach optimal passenden Anbietern kaum. Eine Bank kann in einem Jahr besonders gut abschneiden und im nächsten wieder vergleichsweise schwächer sein. Tatsächlich zeigen sich jedoch klare Unterschiede: Manche Banken und Asset Manager erzielen in bestimmten Anlagekategorien über längere Zeit hinweg systematisch bessere Ergebnisse.

Nicht jede Bank bietet die gesuchten Kompetenzen. Anleger, die diesen Aspekt unterschätzen, riskieren unangenehme Überraschungen. Grafik 6 zeigt beispielhaft die Resultatstreuung von 42 Anbietern bei einem gleichen Risikoprofil (Schweizer Franken, ausgewogene Strategie). Während beispielsweise im Jahr 2014 der beste Anbieter eine Rendite von +12.5% erzielt, hat der schlechteste in der gleichen Zeitperiode nur +2.8% erreicht.

Faustregel: Pro Anlageklasse qualifizieren sich gut 20% als Top-Verwalter

Anhand historischer Daten lässt sich analysieren, welche Vermögensverwalter systematisch gute Renditen erzielen. Der Anlageerfolg eines Verwalters ist in diesen Fällen nicht dem Zufall, sondern seiner Kompetenz geschuldet. Diese Institute können als «Top-Verwalter» bezeichnet werden. Diese sind zwar rar, dennoch qualifizieren sich pro Anlagekategorie gut 20% der Banken und Asset Manager als Top-Verwalter. Ein Verwalter ist dabei meist nicht in allen Bereichen gleich stark. Die Kompetenzen dieser Verwalter bleiben über die Anlagejahre verteilt ziemlich konstant, sodass sich die Auswahl von Jahr zu Jahr nur geringfügig verändert.

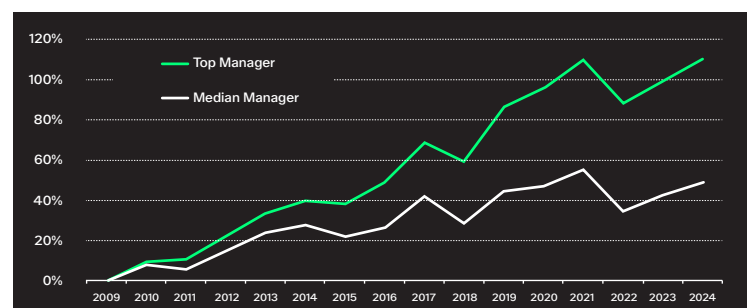
Auf objektiv nachvollziehbare Informationen setzen

Bei der Auswahl des kompetenten Anbieters ist es primär wichtig, sich auf objektive und nachprüfbar Informationen zu stützen. Die Informationen der Anbieter genügen diesen Anforderungen meist nur bedingt. Dort werden Anlegern oft Vergleiche vorgelegt, die eine überdurchschnittliche Rendite aufzeigen oder auf Durchschnittsrenditen und erwartete Renditen hinweisen.

Zertifizierungen, Auszeichnungen und ähnliches können ein Indiz für gute Anleger sein. Hierbei empfiehlt es sich, genau hin-zuschauen. Abzuleiten, dass eine Auszeichnung in einer bestimmten Kategorie automatisch bedeutet, dass der Anbieter auch auf anderen Gebieten kompetent ist, wäre falsch.

Den passenden Anbieter mittels Vergleichen eruieren

Ein zielführender Weg zur Einschätzung eines Anbieters ist der Vergleich mit selbst definierten Benchmarks und alternativen Angeboten. Dank einer solchen Gegenüberstellung werden die Kompetenzen einfacher ersichtlich und damit fällt der Entscheid leichter. Mit einem klar definierten Anforderungskatalog und dem Vergleich verschiedener Angebote lässt sich die Auswahl der geeigneten Bank sorgfältig treffen.



Grafik 3: Unterschied zwischen Top-Managern und dem Durchschnitt (Quelle: Transparenzbericht 2023, Zwei Wealth)

Die guten Verwalter sind nicht teuer

In der Vermögensverwaltung bleiben Kosten Verhandlungssache. Wer nicht vergleicht und verhandelt, zahlt oft deutlich mehr. Bei der Optimierung der Kosten ist es dabei wichtig, dass alle relevanten Gebührenebenen berücksichtigt werden. Allgemein gilt, dass gute Vermögensverwaltung nicht teuer sein muss.

Für Anleger sind Gebühren ein zweiseitiges Schwert. Einerseits ist klar, dass sie das Anlageergebnis unmittelbar schmälern. Andererseits greift es zu kurz, einen Entscheid ausschliesslich an der Gebührenstruktur auszurichten – und am Ende dennoch enttäuschende Resultate zu erzielen.

Alle Gebührenebenen berücksichtigen

Auch wenn oft mit Begriffen wie All-in-Gebühren operiert wird, ist wichtig zu verstehen, dass die meisten Kunden die wahren Kosten deutlich unterschätzen. Denn viele Gebühren bleiben unbemerkt. Dementsprechend ist es wichtig, die gesamte aktuelle Kostenstruktur zu begutachten. Die folgenden Gebühren können grundsätzlich unterschieden werden:

- Depotgebühr
- Transaktionsgebühr
- Verwaltungsgebühr
- Beratungsgebühr
- Produktgebühren
- Weitere Gebühren

Preise sind Verhandlungssache

Die Gebühren bei Banken werden in der Vermögensverwaltung in Form von sogenannten Basispunkten erhoben. Das heisst, die Bank berechnet die Gebühr als Prozentsatz des Anlagevolumens. Beispielsweise wird bei einem Vermögen von 1 Million ein Ansatz von 1.0% und bei einem Vermögen von 2 Millionen ein reduzierter Satz von 0.9% angewendet. Damit zahlt der erste Anleger jährlich 10'000 und der zweite Anleger jährlich 18'000 Franken.

Weil die Kunden die Kostenstrukturen nur bedingt kennen und vergleichen können, sind die offiziellen Gebührenkataloge Höchstpreise, die oft bis 50-80% tiefer verhandelt werden können. Die Grafik 7 gibt einen Eindruck über Gebührenverbesserungen für eine Vermögensverwaltung von 2 Millionen Schweizer Franken.



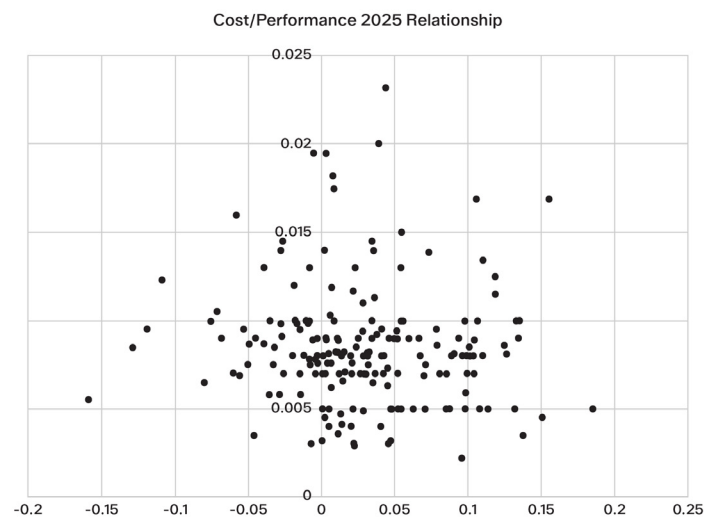
2 Millionen Anlagevermögen. Der obere Balken zeigt die Kostenstruktur nach der Optimierung, der untere jene davor. (Quelle: Transparenzbericht 2022, Zwei Wealth Experts)

Regelmässig überprüfen

Die Systeme von Banken und Asset Managern sind häufig anfällig für manuelle Fehler. Es passiert häufig, dass Gebühren falsch verrechnet werden, im Speziellen wenn Rabatte gewährt wurden. Die Bank oder der Asset Manager behält sich in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen vor, die Preise einseitig anzupassen. Deshalb ist es unerlässlich, die Kosten regelmässig zu überprüfen, um negative Überraschungen zu vermeiden.

Keine Korrelation zwischen Preis und Leistung

Wer bisher noch nicht von der Wichtigkeit der Kosten überzeugt ist, sollte sich die empirische Untersuchung von Zwei Wealth betreffend das Verhältnis von Kosten und Rendite einer Vermögensverwaltung vor Augen führen. Die zwei Aspekte stehen in keiner Korrelation oder anders ausgedrückt: Gute Vermögensverwaltung ist nicht teuer.



Die Find-Funktionen auf der Wealth-Office-Plattform

Die Office-Plattform von Zwei Wealth ist der grösste offene Marktplatz für Vermögensverwaltungen. Die Plattform umfasst über 400 Banken und Vermögensverwalter in 5 verschiedenen Finanzzentren (Genf, Zürich, London, Mailand, Singapur). So können in einer Ausschreibung immer die am besten passenden Lösungen gefunden werden.

The screenshot displays the Wealth Office web application. At the top, the header includes the company name 'Wealth Office.', contact information '+41 43 299 22 58', and navigation links for 'ZWEI Experten', 'Angebote', and 'Jane Smith'. A secondary navigation bar contains 'Home', 'Vermögen', 'find.' (highlighted), 'Dokumente', 'Insights', and 'Kontakt'.

The main content area features a section titled 'Die besten Banken oder Vermögensverwalter finden' with a sub-header 'Erstellte Suchanfragen'. Below this is a table listing search requests:

| Name | Portfoliogrösse | Status | Ausgeschrieben per | Anzahl Angebote |
|--------------------------------|-----------------|----------------|--------------------|-----------------|
| Equity Portfolio | CHF 2'200'000 | Customer Draft | 4 Apr 2024 | 17 |
| Capital Preservation Portfolio | CHF 6'000'000 | Concluded | 6 Jun 2023 | 20 |

Below the table, a green callout box titled 'Starten Sie eine unverbindliche Suchanfrage' provides instructions: 'Sie können hier unverbindlich die verschiedenen Suchfelder ausfüllen. Die entsprechenden Felder können ausgefüllt oder auch leer gelassen werden.' A dropdown menu is open for 'Wonach suchen Sie?*' with a text input field containing 'Titel Ihrer Suchanfrage*'.

On the right side, a sidebar titled 'So funktioniert's' contains a 4-step process:

- 1 Sie füllen eine unverbindliche Suchanfrage aus
- 2 Wir formulieren die Ausschreibung und besprechen diese mit Ihnen, um die nächsten Schritte vereinbaren zu können
- 3 Wir starten eine Ausschreibung, sammeln und analysieren die eingegangenen Offerten
- 4 Wir unterstützen in der Auswahl der besten Offerte sowie in der vertraglichen und inhaltlichen Umsetzung

Below this, a section titled 'Häufige Fragen' lists questions with expandable arrows:

- Was kostet das?
- Ab wann verpflichte ich mich?
- Für wen lohnt sich dies?

Control.



Das Wichtigste in Kürze

Wie sich die Finanzmärkte durch das Jahr hindurch entwickeln, lässt sich nicht vorhersagen. Umso wichtiger ist die regelmässige Kontrolle und Überwachung. Wer dies mit einer klaren Jahresagenda und methodisch unterlegt tut, erzielt einen deutlichen Mehrwert und erkennt Probleme und Opportunitäten frühzeitig.

Wir empfehlen, zwei Kontroll-Ebenen zu unterscheiden und regelmässig durchzuführen:

1. Implementierungskontrolle:

Hier wird das Hauptaugenmerk darauf gelegt, wie gut die Implementierung der gewählten Anlagestrategie gelingt. Hierzu werden Rendite-, Risiko- und Kostenfaktoren gegenüber Vergleichsgrössen (Benchmark, Median) gestellt.

2. Strategieüberprüfung:

In diesem Bereich gilt es sicherzustellen, dass die gewählte Anlagestrategie pro Anlageziel und pro Portfolio weiterhin den individuellen Rahmenbedingungen und den aktuellen Marktbedingungen entspricht.

Die Frequenz der Implementierungsüberwachung sollte festgelegt und eingehalten werden. Je nach Komplexität empfiehlt sich ein monatlicher bis quartalsmässiger Rhythmus. Ein- bis viermal pro Jahr werden die Resultate in einem Anlagekomitee besprochen.

Implementierungs- Kontrolle

Disziplin schützt vor subjektiven Fehleinschätzungen

Entwickeln sich die Anlagen gemäss Plan? Ist das Risiko auf dem vorgegebenen Niveau? Werden die Kosten eingehalten? Wie beim Bau eines Hauses gilt es auch in der Vermögensverwaltung, die Implementierung zu überwachen. Zum einen, um sicherzustellen, dass alles nach Plan verläuft. Zum anderen, um allfälligen Handlungsbedarf frühzeitig zu erkennen.

Elemente der Überprüfung

Bei der Implementierungsüberprüfung wird das Augenmerk auf eine konforme und effiziente Umsetzung der definierten Anlagestrategie gesetzt. Diese Form der Überprüfung stellt sicher, dass der vorgegebene Weg auch wirklich und effizient beschritten wird und dass die gewählten Anlagen sich den Vorstellungen entsprechend verhalten. Es werden insbesondere drei Dimensionen von Resultaten überprüft:

- Rendite: Entspricht die erzielte Rendite dem Benchmark und welche Portfolioteile haben einen positiven oder negativen Beitrag geleistet?
- Risiko: Ist die Risikostruktur im Portfolio und in den Einzelteilen eingehalten?
- Kosten: Sind die Gebühren ordnungsgemäss belastet und wurden Preisanpassungen seitens der Bank oder des Vermögensverwalters angekündigt?

Zudem wird überprüft, ob allfällige Anpassungen angezeigt sind:

- Depotbank-Check: Überprüfung der Bank als Depotstelle
- Strategie- und Taktik-Check: Sicherstellen, dass die Anlagestrategie und allfällige taktische Entscheidungen stimmen
- Verwalter-Check: Nachverfolgen der Resultate der gewählten Verwalter

Renditeüberprüfung im Speziellen

Der Renditebeurteilung sollte besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden. Die Entwicklung der Renditen, insbesondere im Vergleich zu einem Benchmark, liefert wertvolle Erkenntnisse über das Portfolio. Grundvoraussetzung dafür ist, dass für jedes Portfolio ein Benchmark festgelegt und separat geführt wird. Einmal jährlich sollte die Beurteilung detailliert und vertieft erfolgen. Zu einer solchen umfassenden Rendite-Beurteilung empfehlen wir die Formel in Grafik 10 (siehe Seite 20) zur Anwendung.

Die Resultate und Beurteilungen aus der Vergangenheit werden idealerweise abgelegt, sodass diese für künftige Entscheide und langfristige Einschätzungen zur Anwendung kommen können.

Nur wer die Implementierung regelmässig überwacht, stellt sicher, dass allfällig notwendige Anpassungen rechtzeitig erkannt und angegangen werden können.

Strategie- Überprüfung

Rahmenbedingungen im Blick behalten

Ähnlich den Geschäftsstrategien bei Unternehmen ist in der Vermögensverwaltung die Anlagestrategie längerfristig angelegt. Dementsprechend richtet sich das Hauptaugenmerk bei der Strategieüberwachung auf Veränderungen fundamentaler Annahmen für die ursprünglich gewählte Strategie.

Eine Anlagestrategie basiert auf zweierlei Arten von Annahmen. Zum einen werden Annahmen betreffend die Verwendung des Vermögens in der Zukunft sowie die Präferenzen der Anleger getroffen. Zum anderen fusst die Anlageallokation auf Annahmen betreffend die zukünftige Entwicklung und Korrelationen von Vermögenswerten. Beide Sets von Annahmen können sich im Verlaufe der Zeit ändern. Die Anforderungen und Anlagebedürfnisse für die eigenen Vermö-

Die eigenen Anlagebedürfnisse

genswerte verändern sich im Verlaufe der Zeit. Eine Pensionierung rückt näher. Das eigene Unternehmen wird verkauft. Die nächste Generation übernimmt Verantwortung in der Betreuung des Vermögens. Diese Prozesse verlaufen meist schleichend und lassen sich zeitlich oft nicht vorherbestimmen. Sind jedoch die Annahmen und Anlagebedürfnisse dokumentiert und werden diese in einer sinnvollen Regelmässigkeit besprochen (zum Beispiel einmal im Jahr), werden die Anleger und die erweiterte Familie sukzessive Veränderungen in die Anlagestrategie miteinflussen lassen.

Das Marktumfeld

Jede Strategie basiert auf Annahmen über die zukünftige Entwicklung der Anlageklassen. Werden sich Schweizer Immobilienwerte weiter positiv entwickeln? Welche Zinserwartungen lassen sich heute für

Obligationen für die kommenden fünf Jahre ableiten? Hier empfiehlt es sich, analog zu den eigenen Anlagebedürfnissen, die Annahmen zu dokumentieren. Gleichzeitig ist es in diesem Bereich sinnvoll, sich als Anleger auf eine Auswahl von Indikatoren zu konzentrieren, anhand derer die Strategie bewertet wird.

Eine Vorhersage, wo der SMI in zwei Monaten steht, genügt nicht. Ebenso wenig die Einschätzung darüber, in welchem Verhältnis der US-Dollar zum Euro in sechs Monaten gehandelt wird. Im Bereich der Voraussagen bieten jedoch drei Grössen eine sinnvolle Orientierung:

- Trendwachstum zeigt auf, wie stark ein Wirtschaftsraum aufgrund von Demographie, Produktivität und Kapital im Durchschnitt wachsen kann.
- Inflationserwartungen geben Aufschluss über die zukünftige Entwicklung des Zinssatzes.
- Kaufkraftparität misst das relative Verhältnis von gleichen Warenkörben in unterschiedlichen Währungsräumen.

Anhand der Einschätzung zu diesen Faktoren lassen sich vier verschiedene Anlageumfelder differenzieren (siehe Grafik 9). Es ist daher kein Zufall, wenn in einem Umfeld von positivem Wachstum und möglichen Zinsanstiegen Aktien besonders gute Renditen erzielen.

Jährlich und bei grösseren Ereignissen

Die Strategieüberprüfung sollte ein Anleger jährlich terminieren. Dazu verwendet man am besten das eigene Anlagereglement und diskutiert dieses mit allen relevanten Anspruchsgruppen der Familie. Zusätzlich kann eine Überprüfung bei grösseren Ereignissen (z.B. Aufhebung des Mindestkurses durch die Nationalbank) Sinn machen. Die Strategieüberprüfung bestätigt dem Anleger, dass der eingeschlagene Kurs weiter sinnvoll ist.

Wealth Office: Ein Jahresüberblick

Die Tabelle unten zeigt die wichtigsten Aufgaben eines Wealth Offices während eines Anlagejahres.

| Datum | Aufgabe |
|--------------|--|
| Januar | control. / Jahresabschluss Es gilt, einen ordentlichen Jahresabschluss zu erstellen. Das beinhaltet neben der Kontrolle der Renditen und der Risikostruktur ebenfalls eine Szenarioanalyse mit der die optimale Sicherstellung der Vermögensziele überprüft wird. |
| Februar | control. / Kostenkontrolle Nachdem alle Gebühren-Abrechnungen im Januar erfolgt sind, lässt sich die jährliche Kostenkontrolle durchführen. Dabei werden die effektiv angefallenen Kosten mit den geplanten abgeglichen und die leider oft auftretenden Differenzen beglichen. Zudem werden die Gebühren wo angezeigt neu verhandelt und die Gesamtkosten optimiert. |
| April | control. / ordentliches Quartalsmonitoring Q1 Einmal pro Quartal werden die erzielten Resultate (Renditen und Risiko) methodisch analysiert und zusammengefasst. So lassen sich allfällige Problemkreise und Anpassungsbedarf frühzeitig erkennen. |
| Juni | find. / Benchmarking der Banken- und Managerlösungen Die bestehenden Lösungen bei Banken und Vermögensverwalter werden einem Vergleich (Benchmarking) unterzogen. Dabei wird geprüft, ob diese noch immer geeignet sind und ob allfällig neue Angebote besser oder günstiger wären. |
| Juli | control. / ordentliches Quartalsmonitoring Q2 Einmal pro Quartal werden die erzielten Resultate (Renditen und Risiko) methodisch analysiert und zusammengefasst. So lassen sich allfällige Problemkreise und Anpassungsbedarf frühzeitig erkennen. |
| Oktober | control. / ordentliches Quartalsmonitoring Q3 Einmal pro Quartal werden die erzielten Resultate (Renditen und Risiko) methodisch analysiert und zusammengefasst. So lassen sich allfällige Problemkreise und Anpassungsbedarf frühzeitig erkennen. |
| November | plan. / Strategieüberprüfung Das Anlagereglement wird in Bezug auf die Zielerreichung und die neuen strategischen Fragestellungen überprüft und wo nötig angepasst oder ergänzt. |
| Ad hoc | control. / Ausserordentliche Markt-, Instituts- und persönliche Veränderungen Die angeschlossenen Institutionen und deren Aktivitäten werden regelmässig überprüft. Bei Unregelmässigkeiten oder besonderen Ereignissen werden bei Bedarf Sitzungen angesetzt. |
| 1-4 mal p.a. | Anlagekomitee Das Anlagekomitee folgt einer strukturierten Agenda, arbeitet auf Basis vorbereiteter Unterlagen, protokolliert getroffene Entscheidungen und überwacht deren Umsetzung. |

Das Anlagekomitee

Ein Anlagekomitee (Investment Committee) ist ein Gremium, das mit der Oberaufsicht für ein Einzel-, Familien-, Stiftungs- oder institutionelles Vermögen betraut wird. Die Funktionsweise eines Anlagekomitees lässt sich mit derjenigen eines Verwaltungsrates in einem Unternehmen vergleichen. Es übernimmt die strategische Leitung mit Kontrolle der Manager und der erzielten Ergebnisse sowie die Bestimmung der Anlagestrategie. Die operative Umsetzung erfolgt separat und wird von delegierten Einheiten oder Personen durchgeführt.

Unterschiedliche Rollen



Stimmberechtigte Mitglieder

Die stimmberechtigten Mitglieder sind vom Begünstigten der Vermögenswerte gewählt. Idealerweise ist die Zusammensetzung repräsentativ für die Interessen der Begünstigten. Beispiele: Ehefrau und Ehemann, Familienmitglieder, Mitglieder des Stiftungsrats



Nicht-stimmberichtigte Mitglieder

Die nicht-stimmberechtigten Mitglieder repräsentieren typischerweise andere Interessensgruppen (bspw. nächste Generation) oder bringen zusätzliches Fachwissen für die Entscheidungen mit ein (bspw. Wealth Officer, CFO).



Gäste

Die Gäste werden in Abhängigkeit der wichtigen Diskussionspunkte jeweils separat für ein Meeting eingeladen. Banken und Vermögensverwalter sollten als Gäste, nicht als permanente Mitglieder, eingeladen werden.



Vorsitz

Der Vorsitzende hat die Rolle, die Entscheidungsfindung vor- und nachzubereiten sowie die Diskussion zu moderieren. Es empfiehlt sich den Vorsitzenden aus den permanenten Mitgliedern zu bestimmen.



Protokollführer

Um den Fokus auf die Diskussion und Entscheidungsfindung nicht zu verlieren, ist es ratsam, einen Protokollführer ausserhalb der Mitglieder zu bestimmen.

Ein geordneter Prozess

1. Vorbereitung

Die Daten für das Anlagekomitee werden mit den Teilnehmern für das ganze Jahr gesetzt. Je nach Komplexität empfiehlt sich ein Treffen 1-4 mal pro Jahr. Die Teilnehmenden erhalten eine Agenda und Unterlagen zur Vorbereitung mehrere Tage im Voraus.

2. Diskussion

Am Anlagekomitee führt der Vorsitzende durch die Agendapunkte und moderiert die Entscheidungsfindung. Die getroffenen Entscheidungen werden mündlich zusammengefasst.

3. Protokoll

Die Teilnehmenden erhalten innerhalb einiger Tage nach dem Treffen das Protokoll zugestellt. Das Protokoll listet insbesondere die Entscheidungen und die Verantwortlichkeiten für die Umsetzung.

4. Nachbearbeitung

Der Vorsitzende stellt die Auftragserteilung, Umsetzung der Aufträge und allfällige administrative Koordination im Nachgang sicher.

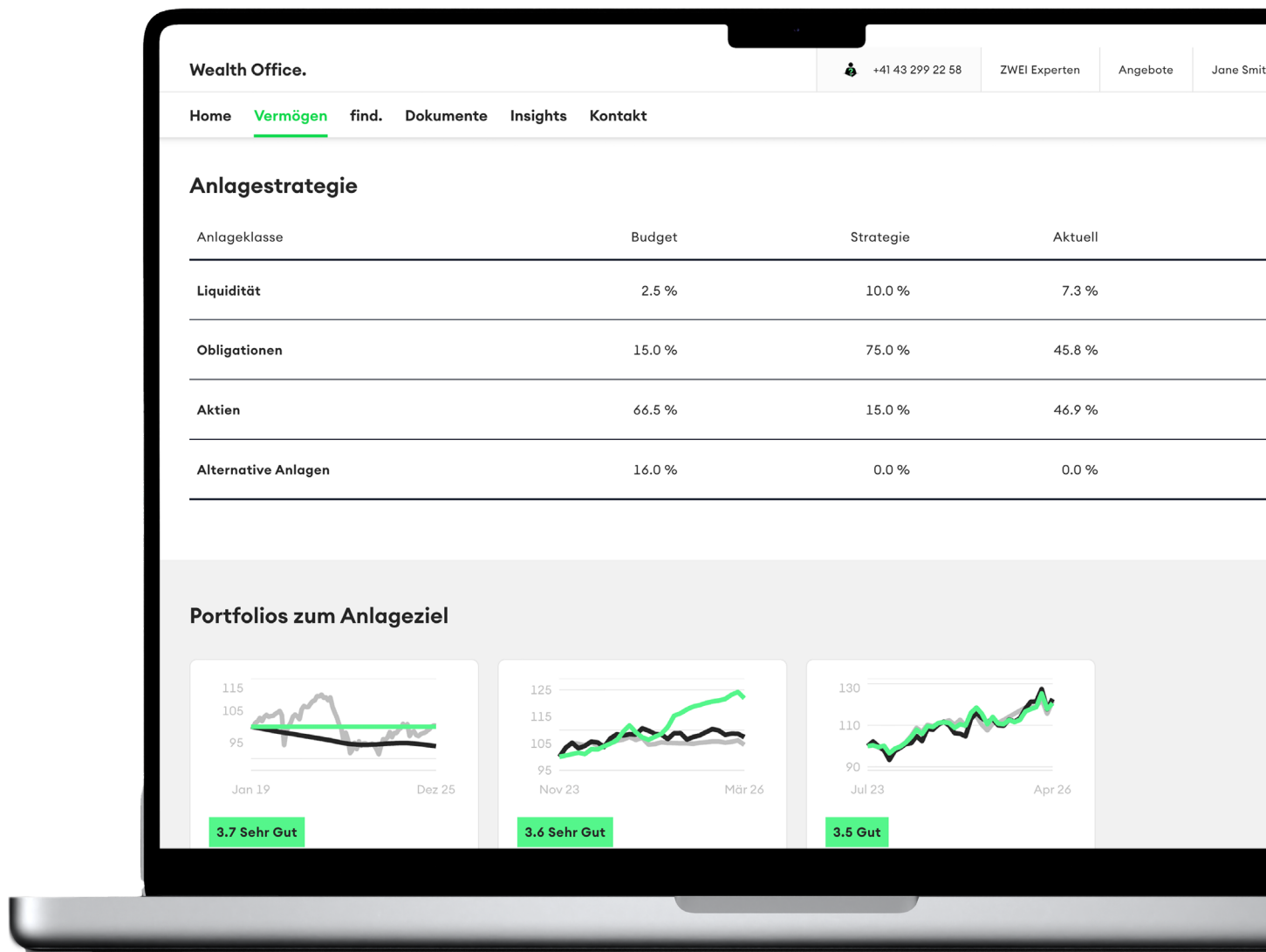
Ablauf

| Zeit | Traktandum | Verantwortlich |
|---------------|--|----------------|
| 16:00 - 16:20 | Implementierungskontrolle <ul style="list-style-type: none"> Gesamtvermögensübersicht Rendite, Risiko, Kosten Bisheriger und weiterer Portfolioaufbau | NAME |
| 16:20 - 16:30 | Strategieprüfung <ul style="list-style-type: none"> Wirtschaftliche Entwicklung und Ausblick Überprüfung Anlagereglement | NAME |
| 16:30 - 17:30 | Fokus-Thema: THEMA <ul style="list-style-type: none"> Tbd | NAME |
| 17:30 - 17:45 | Entscheidungen <ul style="list-style-type: none"> Entscheidung 1 Entscheidung 2 Entscheidung 3 | NAME |
| 17:45 - 18:00 | Weiteres <ul style="list-style-type: none"> Tbd Tbd | NAME |

Die Control-Funktionen auf der Wealth-Office-Plattform

Mit einem Wealth Office ist das Finanzjahr jederzeit geplant. Das bedeutet für die Anleger weniger Aufwand und Sorgen sowie eine nachweislich bessere Zielerreichung.

- Implementierungs-Kontrollen mit Ratings in den Dimensionen Rendite, Risiko, Kosten
- Regelmässige Strategieüberprüfung mit Drill-Down auf Anlageziele und Portfolios
- Kostenkontrolle mit detaillierten Analysen aller Kostenarten auf Portfolio-Ebene
- Konsolidierte Vermögensbetrachtungen



Rating-Methodik



Methodik zur Beurteilung der Resultate

Mit dem eigens entwickelten Bewertungsverfahren von Zwei Wealth, der «Zwei-Methode», können Vermögensverwaltungslösungen erstmals unabhängig und umfassend eingestuft werden. Zwei Wealth führt dazu umfangreiche Analysen von Vermögensverwaltern und den von ihnen erzielten Resultaten durch. Die von uns verwendeten Daten werden entweder direkt von Vermögensverwaltern oder von deren Kundschaft zur Verfügung gestellt.

«Past performance is no guarantee for future performance.» Bedeutet dieser bekannte Disclaimer von Vermögensverwaltern, dass die in der Vergangenheit erzielten Resultate keine Informationen für die Zukunft enthalten? Und heisst das, dass sich der gute Vermögensverwalter nicht im Voraus vom schlechten unterscheiden lässt? Wir wissen: Doch, der Unterschied ist deutlich erkennbar.

Die Zwei-Methode beruht auf den vier Komponenten «Manager», «Track Record», Kosten und «Fit.» Anhand dieser vier Komponenten prüfen wir individuell, wie gut Vermögensverwaltungslösungen und deren Anbieter insgesamt geeignet sind, um die vorgegebenen Anlageziele zu erreichen. Diese vier Komponenten werden nachfolgend eingehend erläutert. Mit Hilfe der Zwei-Methode kann für jeden Anleger die individuell passende Vermögensverwaltungslösung gefunden werden.

Die von Zwei Wealth entwickelte Bewertungsmethodik basiert auf vier Kriterien, die nebenan detaillierter beschrieben sind.

Fazit: Auch Vermögensverwaltungen lassen sich nach objektiven Kriterien messen. Das hilft bei der Auswahl von Banken und Vermögensverwaltern ebenso wie bei deren Kontrolle und der Sicherstellung optimaler Resultate.

Kriterium 1: Das Anbieter-Rating

Die Komponente Anbieter-Rating untersucht, inwiefern ein Vermögensverwalter über die erforderliche fachliche Kompetenz für die Verwaltung verfügt. Diese Kompetenz setzt eine Vielzahl von Faktoren voraus und entwickelt sich langsam über Zeit. Die Manager-Kompetenz ist also eine grundsätzlich stabile Grösse: Eine einmal etablierte Kompetenz geht nicht einfach verloren. Umgekehrt können Defizite nicht schnell korrigiert werden.

Die Manager-Kompetenz wird quantitativ und qualitativ untersucht, und gibt Auskunft über die Erfahrungen und Kompetenzen eines Vermögensverwalters. Sie setzt sich aus zwölf Faktoren zusammen.

Methodik zur Beurteilung der Resultate

Kriterium 2: Der Track Record

Mit der Komponente «Track Record» wird bemessen, wie gut der Leistungsausweis der vorgeschlagenen Anlagelösung gegenüber einem passiven Vergleichsportfolio (Benchmark) und vergleichbaren Angeboten aus dem Markt (Median) abschneidet. Hierzu werden drei Messgrössen berechnet, welche gleich gewichtet werden:

- Vergleich mit Benchmark: Die Resultate werden mit dem von uns gewählten passiven Benchmark bemessen.
- Vergleich mit Median: Die Resultate werden mit dem Median ähnlicher Angebote auf dem Markt verglichen.
- Konsistenz: Es wird untersucht, ob und in welchem Ausmass eine Anlagelösung systematisch besser abschneidet als vergleichbare Angebote im Markt.

Kriterium 3: Die Kosten

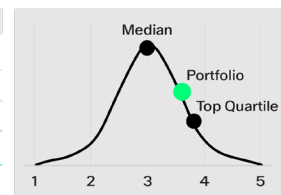
Die Komponente der Kosten untersucht die Gesamtkosten einer Anlagelösung, welche Anlegern oft nur schwer zugänglich sind. Komplexe Kostenstrukturen und mangelhafte Offenlegung erschweren den Kostenvergleich erheblich. Wir analysieren alle Kostenebenen einer Anlagelösung und berücksichtigen damit alle massgebenden Kostenkomponenten, unabhängig davon, ob diese Kosten beim Vermögensverwalter direkt oder bei einem Drittanbieter anfallen. Die von uns betrachteten Kostenkomponenten umfassen grundsätzlich:

- Depotgebühren
- Transaktionsgebühren
- Verwaltungs- beziehungsweise Beratungsgebühren, einschliesslich erfolgsabhängiger Gebühren
- Produktkosten
- Sonstige Kosten

Kriterium 4: Der Angebots-Fit

Der «Fit» oder «Angebots-Fit» bemisst, wie gut ein Angebot zu den Bedürfnissen von Anlegern passt. Dies umfasst einerseits eine erste Einschätzung unserer Experten, inwieweit ein Angebot die Vorgaben der Ausschreibung sowie die Bedürfnisse des Kunden erfüllt. Andererseits wird in der Interaktion mit Anlegern auf deren persönliche Präferenzen eingegangen.

| | Manager A | Manager B | Manager X |
|----------------|-----------|-----------|-----------|
| Manager Rating | 3.4 | 3.6 | 3.3 |
| Track Record | 2.6 | 4.0 | 3.9 |
| Kosten | 4.2 | 4.1 | 3.7 |
| Angebotsfit | 3.3 | 4.5 | 4.6 |
| Total | 3.4 | 4.1 | 3.8 |



Grafik 6: Illustration der Beurteilungsmethodik (Quelle: Zwei Wealth Experts AG)

Skala von 1-5

Die Bewertungsskala der Zwei-Methode orientiert sich an der statistischen Normalverteilung nach Gauss. Das Minimum liegt bei 1.0, das Maximum bei 5.0, und der Median (der Messwert, welcher in der Mitte aller Beobachtungen liegt) bei 3.0. Unsere nominale Beurteilung gliedert die Bewertungsskala wie folgt: Ab 3.0 ist ein Rating genügend, ab 3.4 gut und ab 3.8 sehr gut.

Der Wealth-Office-Kodex

Zwei Wealth setzt mit dem Wealth-Office-Kodex einen neuen Standard für Wealth-Office-Experten, Asset Manager, Banken und weiteren Dienstleistern für die Verwaltung von Vermögenswerten. Der Kodex garantiert den Anlegern in einer intransparenten und wenig kompetitiven Branche wie dem Wealth Management die bestmögliche Interessensvertretung.

01 Unabhängige Beratung

Ein Wealth Officer, der für die Planung, Managerauswahl und Kontrolle verantwortlich ist, darf keinerlei Bezahlungen von Banken und Vermögensverwaltern oder anderen Dienstleistungsanbietern erhalten und selber nicht als Vermögensverwalter tätig sein.

→ Anleger können sich auf die bestmögliche Wahrung ihrer Interessen verlassen.

02 Transparenz

Alle Anbieter von Dienstleistungen gewährleisten eine volle Transparenz zu Renditen, Risiken, Kosten und anderen für die Entscheidungsfindung relevanten Faktoren.

→ Anleger können sich auf die Vollständigkeit und Echtheit der Informationen verlassen.

03 Wettbewerb

Alle Anbieter stellen sich dem kompetitiven Verfahren mit Offertenstellung und einem laufenden Benchmarking.

→ Anleger erhalten Transparenz über die jeweils besten am Markt verfügbaren Angebote und wissen, wann Anpassungen nötig sind.

04 Privatsphäre

Die Daten gehören den Anlegern. Die Anbieter erhalten nur bedingten Zugriff auf für sie relevante Informationen und nach Einwilligung der Anleger.

→ Anleger haben die Hoheit über die eigenen Daten und sind vor Missbräuchen bestmöglich geschützt.

05 Zusammenarbeit

Die Anbieter bekennen sich zur offenen und konstruktiven Zusammenarbeit mit allen vom Kunden bestimmten Servicedienstleistern.

→ Anleger profitieren von Spezialistenwissen und einer professionellen Zusammenarbeit unter den Anbietern

Der Zwei-Wealth-Kodex

01 Unabhängige Beratung
02 Transparenz
03 Wettbewerb
04 Privatsphäre
05 Zusammenarbeit

Lohnt sich ein Wealth
Office für mich?



Wealth-Office-Test

Lohnt sich für Sie ein Wealth Office?
Anhand der Checkliste lässt sich eine gute Einschätzung machen.

| Frage | Beurteilung | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Allgemein | | | | | |
| Umfasst Ihr Vermögen Werte von weniger als 1 Million Schweizer Franken? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie Freude an der Verwaltung Ihres Vermögens? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Plan. | | | | | |
| Können Sie Ihre Anlagestrategie einer unbeteiligten Drittperson erklären? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kennen Sie den Unterschied zwischen aktiver und passiver Verwaltung? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Find. | | | | | |
| Haben Sie objektive Einschätzungen, worin Ihre Banken und Asset Manager gut sind? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kennen Sie die gesamten anfallenden Kosten Ihrer Vermögensverwaltung? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Control. | | | | | |
| Haben Sie klar definierte Vergleichsgrössen, anhand derer Sie die Renditen kontrollieren? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wird Ihre Anlagestrategie mindestens einmal pro Jahr überprüft? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Total Punkte: | | | | | |

Auswertung

| | |
|----------------|---|
| 32 – 40 Punkte | Ein Muss – ein Wealth Office bringt Ihnen erhebliche Verbesserungen in allen Bereichen |
| 24 – 31 Punkte | Sehr sinnvoll – ein Wealth Office bringt Ihnen deutliche Verbesserungen in mehreren Bereichen |
| 16 – 23 Punkte | In Einzelfragen – ein Wealth Office macht bei Einzelfragen Sinn |
| 8 – 15 Punkte | Wenig Mehrwert – ein Wealth Office bringt Ihnen wenig Mehrwert |

Legende

- 1 Trifft zu
- 2 Trifft grundsätzlich zu
- 3 Trifft teilweise zu
- 4 Trifft mehrheitlich nicht zu
- 5 Trifft nicht zu

Rechtlicher Hinweis

Diese Publikation wurde durch Zwei Wealth Experts AG zusammengestellt und veröffentlicht. Sie dient ausschliesslich Ihrer Information und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Offertstellung zum Kauf oder Verkauf von Anlage- oder anderen spezifischen Produkten dar. Die hierin enthaltenen Analysen basieren auf zahlreichen Annahmen. Unterschiedliche Annahmen könnten zu materiell unterschiedlichen Ergebnissen führen. Einige Dienstleistungen und Produkte unterliegen gesetzlichen Beschränkungen und können deshalb nicht unbeschränkt weltweit angeboten und / oder von allen Investoren erworben werden. Alle in dieser Publikation enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus als zuverlässig und glaubwürdig eingestuften Quellen, trotzdem lehnen wir jede vertragliche oder stillschweigende Haftung für falsche oder unvollständige Informationen ab. Alle Informationen und Meinungen sind nur zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Publikation aktuell und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. Bei Illiquidität des Wertpapiermarkts kann es vorkommen, dass sich gewisse Anlageprodukte nicht sofort realisieren lassen. Aus diesem Grund ist es manchmal schwierig, den Wert Ihrer Anlage und die Risiken, denen Sie ausgesetzt sind, zu quantifizieren. Der Termin- und Optionenhandel ist mit Risiken behaftet.

Die Wertentwicklung einer Anlage in der Vergangenheit stellt keine Gewähr für künftige Ergebnisse dar. Manche Anlagen können plötzlichen und erheblichen Wertverlusten unterworfen sein. Bei einer Liquidation Ihrer Anlagewerte kann es vorkommen, dass Sie weniger zurückerhalten als Sie investiert haben, oder dass man Sie zu einer Zusatzzahlung verpflichtet. Wechselkursschwankungen können sich negativ auf den Preis, Wert oder den Ertrag einer Anlage auswirken. Wir können nicht auf Ihre persönlichen Anlageziele, finanzielle Situation und Bedürfnisse im Rahmen dieser Publikation eingehen und empfehlen Ihnen deshalb, vor einer Investition in eines der in dieser Publikation erwähnten Produkte Ihren Finanz- und / oder Steuerberater bezüglich möglicher – einschliesslich steuertechnischer – Auswirkungen zu konsultieren. Dieses Dokument darf ohne vorherige Einwilligung von Zwei Wealth Experts AG weder reproduziert noch vervielfältigt werden. Zwei Wealth Experts AG untersagt ausdrücklich jegliche Verteilung und Weitergabe dieser Publikation an Dritte. Zwei Wealth Experts AG ist nicht haftbar für jegliche Ansprüche oder Klagen von Dritten, die aus dem Gebrauch oder der Verteilung dieser Publikation resultieren. Die Verteilung dieser Publikation darf nur im Rahmen der dafür geltenden Gesetzgebung stattfinden.

