

## Ganzheitliche Vermögensverwaltung setzt sich durch

# Umfassender Ansatz

Von Donato Colangelo  
und Claudio Freggio

Die neue Generation unabhängiger Vermögensverwalter hat die Chancen erkannt, die die Konsolidierung in der Bank- und Versicherungsbranche in der Schweiz mit sich bringt. Der Allfinanzgedanke ist für dieses Kundensegment goldrichtig. Diese Strategie muss jedoch von der Basis aus aufgebaut werden. Gut beraten ist der Kunde, dem sein Vermögensverwalter auch die steuerlichen Konsequenzen der Asset Allocation (Vermögensgliederung) aufzeigt, idealerweise in Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Steuerberater.

Die Zukunft der Finanzbranche liegt in der Konzeption und Produktion der Anlage- und Versicherungsprodukte. Der Vertrieb dieser Produkte wird vollumfänglich je länger, desto mehr von unabhängigen Finanz- und Anlageexperten übernommen. Die Vorteile liegen für beide Parteien auf der Hand: Eine klare Trennung von Produktion und Vertrieb bringt den beteiligten Unternehmen Effizienzsteigerungen. Der Kunde wiederum bedankt sich für transparente und weitsichtige Lösungen. Ihm steht eine offene Plattform, die die besten Produkte und Dienstleistungen anbietet, zur Verfügung. In vielen Fällen ist die Kombination von Bank- und Versicherungsprodukten für die strategische und taktische Vermögensallokation unumgänglich.

### Versicherung einbeziehen

Erstes Beispiel ist die Vermögensverwaltung im Rahmen einer Lebensversicherung. Die Steuerprivilegien der Lebensversicherung eröffnen interessante Perspektiven in der Vermögensanlage. Bislang waren für Schweizer Bürger kaum massgeschneiderte Versicherungslösungen dafür erhältlich. Mit der Revision des Versicherungsaufsichtsgesetzes per Januar 2006 hat sich das geändert. Bisher konnte der Vorsorgenehmer nur beschränkt auf die Asset Allocation seiner privaten Vorsorge Einfluss nehmen. Mit einer fondsgebundenen Lebensversicherung steht dagegen immerhin eine

beschränkte Fondsauswahl zur Verfügung. In der Praxis sieht man jedoch, dass die Versicherer meist ihre eigenen Hausfonds anbieten.

Der Kunde kann neuerdings Teile seines bestehenden Wertschriftendepots mit Direktanlagen wie Obligationen, Aktien, Fonds und so weiter in ein Vermögensverwaltungsmandat im Rahmen einer Lebensversicherung umwandeln. Beträgt die Laufzeit des Mandats zehn Jahre und setzt die Auszahlung ab Alter sechzig ein, ist die Auszahlung steuerfrei. Sämtlicher Wertzuwachs, ob Zinsertrag oder Kurssteigerungen, ist in diesem Rahmen einkommenssteuerfrei. Die Steueroptimierung ist für einen konservativen Anleger, der einen Grossteil seines Vermögens in festverzinsliche Papiere investiert, beträchtlich. Im Rahmen eines Mandats sind natürlich auch Hedge-Fund-Strategien oder für vorsichtige Investoren Anlagevehikel mit Kapitalschutz möglich. Das Konkursprivileg und die erbrechtlichen Vorteile einer Lebensversicherung bleiben bestehen.

Anders präsentiert sich die Vermögensverwaltung für Geschäftsinhaber. Jeder Unternehmer geht mit seiner Firma laufend kleinere oder grössere Risiken ein. Vor allem wenn er für seine Gesellschaft und ihre Verpflichtungen persönlich haftet, ist die ganze Familie diesem Risiko ausgesetzt. Ein Unternehmer kann zum Beispiel im Rahmen eines Vermögensverwaltungsmandats eine Lebensversicherung mit einer Anfangsinvestition abschliessen. Seine Ehefrau wird in diesem Mandat begünstigt.

Wenn das Unternehmen wegen einer schweren Rezession in Konkurs gerät, verunmöglicht das Konkursprivileg, dass die Investition plus aufgelaufene Zinsen und Gewinnbeteiligung in die Konkursmasse hineingezogen werden. Das Mandat bleibt unantastbar, weil der Unternehmer beim Abschluss der Police, für den Fall einer Zahlungsunfähigkeit, seine Ehefrau begünstigt hat.

### «Hausarztmodell»

Auch die erbrechtlichen Vorteile eines solchen Mandats sind nicht von der Hand zu weisen. Für ein Unternehmerpaar, das im Konkubinat lebt, gemeinsam ein Geschäft aufgebaut hat und sich gegenseitig erbrechtlich maximal begünstigen will, bietet ein Vermögensverwaltungsmandat im Rahmen einer Lebensversicherung die optimale Lösung.

Das steigende individuelle Bedürfnis der Anleger nach massgeschneiderter Betreuung, Unabhängigkeit in der Entscheidungsfindung und der Produktwahl gibt die Richtung des Geschäftskonzepts eines innovativen Vermögensverwalters an. Nur wer in einem Netzwerk von ausgewiesenen Steuer- und Finanzplanern, Anwälten, Treuhändern und anderen interessenkonfliktfreien Partnern zusammenspannt, bringt dem Kunden verhältnismässig den grössten Nutzen.

Dieser Ansatz ist bestechend einfach und ist vergleichbar mit dem Hausarztmodell, das die Krankenkassen anbieten. Dort geht man zuerst zum Hausarzt. Er erstellt eine Grundanalyse des Patienten. Wenn nötig, koordiniert und kontrolliert er dann die Weitergabe an einen Spezialisten. Genau gleich funktioniert dieses Modell für den Anlagekunden. Der Hausarzt ist in diesem Fall der unabhängige Berater. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass der Kunde jederzeit eine massgeschneiderte und sinnvolle Lösung von einem Spezialisten erhält, dies jedoch immer unter Federführung des auftraggebenden Vermögensverwalters. In der Regel sind die Kosten dieser Strategie für den Kunden weit geringer als die jährlich wiederkehrenden Steuereinsparungen oder der zusätzliche jährliche Vermögenszuwachs. Das Kosten-Nutzen-Verhältnis ist also ausgesprochen gut.

Claudio Freggio und Donato Colangelo sind eidg. dipl. Finanz- und Anlageexperten (AZEK), Partner und Geschäftsführer von Freggio & Colangelo Investments, Zürich ([www.freggiocolangelo.com](http://www.freggiocolangelo.com)).