



## Fokus

Ausgabe Nr. 3 – August 2018



Liebe Leserinnen und Leser,

heute erhalten Sie die nächste Ausgabe unserer Informationen für Mandanten und Geschäftspartner «FOkus». Diesen Monat erläutern wir Ihnen, was wir genau unter dem vielfach unterschiedlich verwendeten Begriff „Family Office“ verstehen. Zudem finden Sie einen Gastkommentar von Frau Sabine Müller zum Thema Diamanten und unsere aktuelle Asset-Allokation. Ich wünsche Ihnen auch bei dieser Ausgabe viel Freude beim Lesen.

Ihr

Thomas Zenner



### Diesen Monat im Fokus:

- 01** \_\_\_\_\_ Was verstehen wir unter „Family Office“?
- 02** \_\_\_\_\_ Performancevergleich
- 03** \_\_\_\_\_ Diamanten – Strahlend, klein und wertvoll
- 04** \_\_\_\_\_ Unsere aktuelle Asset-Allokation
- 05** \_\_\_\_\_ Fokussiert: Wichtiges in Kürze

## 01 Was verstehen wir unter Family Office?

Der Begriff „Family Office“ wird in unterschiedlichster Weise verwendet. Da die Bezeichnung nicht geschützt ist, kann jede Unternehmung behaupten, Family-Office-Dienstleistungen anzubieten. In der Schweiz beschränkt sich die Kompetenz dabei oftmals auf reine Vermögensverwaltungs-Dienstleistungen. Zudem ist eine grosse Anzahl von Family Offices Banken zugehörig und daher nicht völlig unabhängig. Bei diesen beiden Punkten kann sich das Family Office 360grad zu Gunsten des Kunden klar differenzieren.

Aber was verstehen WIR denn eigentlich unter dem Begriff Family Office?

Ein Family Office soll ein steter Begleiter des Mandanten und seiner Familie in allen Lebenslagen sein. Das Family Office als eine bankenunabhängige, nur dem Vermögensinhaber gegenüber verantwortliche Organisationsstruktur entlastet Unternehmer, Stiftungen, vermögende Privatpersonen oder Familien sowie deren Anwälte und Steuerberater von vielen zeitintensiven Aufgaben und konzentriert alle Tätigkeiten und Entscheidungen an einem einzigen Ort. In einem Umfang, den nur der Vermögensinhaber bestimmt.

Wie in der Einleitung beschrieben, konzentrieren sich viele Family Offices auf Vermögensverwaltungs-Dienstleistungen. Um die maximale Unabhängigkeit zu bewahren, nehmen wir diese Aufgabe nicht selbst wahr, sondern überlassen dies den externen Spezialisten. Somit bleibt uns mehr Zeit, uns den klassischen Family-Office-Aufgaben, unseren Kernaufgaben, zu widmen.

Dies betrifft natürlich die finanziellen Angelegenheiten der Mandanten(familie). Wir besprechen mit Ihnen Ihre strategische Vermögensplanung, verbunden mit einer langfristigen Cash-Flow-Planung. Dazu gehören auch Budget-Planungen und Risiko- und Szenarioanalysen. Aus diesen Grundsätzen erarbeiten wir dann Ihre strategische Asset Allokation (mehr dazu im FOKus vom Oktober 2017).

Sind diese Inhalte erst einmal etabliert, gehört natürlich die regelmässige Überprüfung im Sinne eines Controllings zur Aufgabe des Family Offices. Durch die Vermögenskonsolidierung und das periodische Reporting können wir potenzielle Risikofaktoren frühzeitig erkennen und allfällige Korrekturen vornehmen.

Aber Ihr Family Office sollte sich nicht nur um Ihre finanziellen Angelegenheiten kümmern. Genauso gehört zu den Aufgaben – je nach Bedarf – die Erarbeitung einer Familienstrategie inklusive einer Nachfolgeplanung und eines Notfallplans. Dies sehen wir insbesondere bei klassischen Unternehmern, welche einen grossen Teil ihres Vermögens im Unternehmen gebunden haben, oder eben dieses Vermögen aus dem Unternehmen herauslösen wollen, als Hauptanliegen. Hier ist bei Family Offices, welche sich mehr als Vermögensverwalter denn als Family Office präsentieren, die Erfahrung dann meist nur spärlich vorhanden. Durch meine Tätigkeit von nunmehr 18 Jahren in diversen Family Offices im In- und Ausland kann ich Ihnen hier einen Erfahrungsschatz aufweisen, mit welchem ich Sie in jeder Situation beraten kann.

Neben Ihren nationalen und internationalen Vermögensgeschäften behalten wir für Sie natürlich auch die kleinen Angelegenheiten des täglichen Schriftverkehrs im Auge. Wir kümmern uns gerne als Privatsekretariat um alle Angelegenheiten Ihrer Familie.

Das bedeutet für uns die Mitarbeit und Unterstützung bei den täglichen Arbeiten sowie Administration der Finanzverwaltung (inklusive Archivierung, Korrespondenz mit Ihren Banken, Versicherern, Hausverwaltern und sonstigen privaten Geschäftspartnern) bis hin zur Betreuung und Abwicklung von Transaktionen jeder Art von Vermögenswerten (Firmenbeteiligungen, Immobilien, Wald- und Agrarflächen etc.).

Zu guter Letzt haben wir eine eigene Immobilienberatung (siehe FOKus vom Dezember 2017, sowie Artikel 5 in dieser Ausgabe). Dadurch können wir für unsere Mandanten gezielt auf die Suche nach Rendite-Objekten gehen, welche sie aufgrund der Anzahl und Auswahl am Markt selbst nicht finden würden. Dabei betätigen wir uns explizit nicht als Makler, sondern fungieren nur auf spezielle Anfrage unserer Mandanten (Kauf oder Verkauf).

Egal, welche Dienstleistungen Sie von unserem Family Office 360grad in Anspruch nehmen wollen. Unsere höchsten Ansprüche an Service und Diskretion gelten für Sie in allen Bereichen und jeden Tag.

**Verlassen Sie sich auf uns.**

Thomas Zenner,  
[t.zenner@familyoffice-360grad.ch](mailto:t.zenner@familyoffice-360grad.ch)





## 02 Performancevergleich

Als strategischer Partner unterstützen wir unsere Mandanten in sämtlichen Vermögensfragen und arbeiten als bankenunabhängiges Family Office mit Banken & Vermögensverwaltern zusammen. Um die Leistungen von den jeweiligen Vermögensverwaltern zu messen, vergleichen wir die Performancezahlen in identischen Strategien. Auf Wunsch unserer Mandanten haben wir bei ausgewählten Banken und Vermögensverwaltern in der Schweiz und in Deutschland diese Performancezahlen jeweils für CHF- und EUR-Portfolios nachgefragt.

Die Bandbreiten wurden dabei wie folgt festgelegt:

- a) Anleihen: (ausschliesslich Anleihen, d.h. entweder Cash oder festverzinsliche Wertpapiere)
- b) Ausgewogen: (z.B. 50/50 Aktien/Anleihen oder 40/60)
- c) Aktien: (ausschliesslich Aktien, d.h. entweder Cash oder Aktien)

Die aggregierten Resultate der verschiedenen Banken und Vermögensverwalter sehen dabei wie folgt aus (YTD per 31.07.2018):

	CHF Anleihen	CHF Ausgewogen	CHF Aktien	EUR Anleihen	EUR Ausgewogen	EUR Aktien
höchste Performance	-0.4	1.7	3.6	1.3	5.4	9.3
tiefste Performance	-2.1	-0.6	0.8	-1.1	-0.4	2.2
Median-Performance	-0.9	-0.1	3.3	-0.1	1.7	6.1

Hier fällt einerseits auf, dass die EUR-Mandate besser rentieren als die CHF-Mandate und andererseits, dass die Bandbreite bei den Aktien-Mandaten in EUR und bei den ausgewogenen Mandaten in EUR sehr hoch ist. Bei den Performancezahlen in CHF ist v.a. bei den Aktien auffällig, dass bis auf eine Ausnahme alle Verwalter in derselben Grössenordnung liegen.



## 03          Diamanten – Strahlend, klein und wertvoll

Der Diamant gilt seit jeher als wertvoll und kostbar und ist aufgrund seiner Seltenheit und Qualität sowie Wertbeständigkeit ein alternatives Investment zur Sicherung des Vermögens.

Diamanten sind im Laufe der Zeit in den Fokus des krisenfesten Sachwertes gerückt und zeigen eine kontinuierliche, positive Wertentwicklung, unabhängig von Aktienmärkten, Staatshaushalten und Banken.

Wenn wir uns in den anderen Assetklassen umschaun, haben diese in den letzten Jahrzehnten stets hohe Preisschwankungen in Kauf nehmen müssen. In der Vergangenheit mussten viele Anleger erfahren, dass sich so manche Wertanlage als Flop herausstellte und letztendlich zu hohen Verlusten geführt hat. Gerade weil das so ist, wird der Diamant aufgrund seiner Qualität und Besonderheit, durch die wachsende Nachfrage und die fortwährend schwindenden Fördermengen als Wertanlage und Flucht in die Sicherheit stets bedeutender. Im Gegensatz zu den klassischen Geldanlagen bedeutet das, dass man eine Investition in Diamanten auch als Inflationsschutz und Anlage in eine «Fluchtwährung» betrachten kann.

In der Tat haben sich die Diamantenpreise von 1960 bis 2010 verzehnfacht. Beispielhaft sei hier die Preisentwicklung über 50 Jahre für einen Einkaräter Farbe D (hochfeines Weiss +) lupenrein aufgeführt:

1960	2'700 \$
1970	6'900 \$
1980	10'500 \$
1990	11'900 \$
2000	15'100 \$
2010	29'000 \$

In den vergangenen Jahren sind die internationalen Absatzzahlen gesunken, unter anderem bedingt durch einen Rückgang der Nachfrage in grossen Schwellenmärkten wie Russland oder China. Als Resultat wurden die Fördermengen teilweise reduziert, um die Marktkonsolidierung zu dämpfen und den Rohstoffpreis auf entsprechendem Level stabil zu halten.

In der Zwischenzeit ist die Nachfrage international wieder leicht gestiegen. Da manche Minen wegen unrentabler Produktion geschlossen wurden, sind die aktuell geförderten Mengen nicht ausreichend. Es wird einige Zeit dauern, bis die produzierenden Firmen diese erhöhte Nachfrage wieder bedienen können. Daher wird die Produktion von neuen Diamanten erst bei höheren Rohstoffpreisen rentabel werden. Es ist zu erwarten, dass die Fördermengen weiterhin steigen werden, auch wenn die absolute Rohstoffmenge begrenzt ist und die Förderung trotz technischem Fortschritt schwieriger und kostenintensiver wird. Die Nachfrage sollte sich nach aktueller Entwicklung wohl ebenfalls entsprechend erhöhen. Bis etwa 2019 wird mit einem ausgeglichenen Markt für Rohdiamanten gerechnet. Ab 2020 geht man daher von einem Nachfragewachstum zwischen 2 und 5% pro Jahr aus.

### Die vier C für Wert und Preis

Man sagt, Schönheit läge im Auge des Betrachters. Das trifft dann zu, wenn es um die individuelle Bewertung eines der kostbarsten Geschenke der Natur geht. Obwohl die Wahl eines Diamanten vom persönlichen Empfinden und Geschmack abhängt, gibt es objektive Qualitätskriterien, welche bei einem Erwerb zu beachten sind – die vier C.

Keine zwei Diamanten sind gleich, selbst wenn sie dem blossen Auge identisch erscheinen. Man muss die vier C und die Möglichkeit ihrer Kombination kennen, um zu verstehen, warum zwei Steine gleicher Grösse ganz unterschiedliche Preise haben können.



### **Carat (Karat / Gewicht)**

Das Gewicht und damit auch die Grösse eines Diamanten wird in Karat gemessen. 0,20 Gramm sind 1,00 Karat oder 1,00 Gramm sind 5,00 Karat. Das Karat ist in 100 Punkte unterteilt. Ein Diamant von 50 Punkten wiegt somit ein halbes Karat. Zwei Diamanten mit gleichem Karatgewicht können sich dennoch in ihrem Preis unterscheiden, denn ihre Qualität und ihr Wert hängen ebenso von ihrem Schliff, der Farbe und der Reinheit ab.

### **Cut (Schliff)**

Erst der wohlproportionierte Schliff verleiht dem Diamanten sein unverwechselbares Leuchten. Der Schliff ist das Kriterium, welches der Mensch direkt beeinflussen kann – die anderen hat die Natur bei jedem Stein vorgegeben. Ein perfekter Schliff reflektiert das sprichwörtliche «Feuer» eines Diamanten durch die richtigen Proportionen und die Anordnung seiner Facetten (Flächen, die das Licht in bestimmten Winkeln reflektieren).

### **Color (Farbe)**

Die Farbe ist das persönlichste, subjektivste Kriterium innerhalb der vier C, denn jeder Mensch bevorzugt andere Farbtöne. Die Farbe eines Diamanten für die Graduierung zu beurteilen, heisst, messen, wie nahe er der Farblosigkeit kommt. Die seltensten und weissesten werden mit D, E, F und G graduiert. Die Mehrheit jedoch ist weiss bis leicht getönt weiss; diese werden mit H bis L graduiert. Diamanten mit M bis Z haben eine sichtbare Gelbtönung. Aber es gibt auch Farbdiamanten, die extrem selten sind: Diese werden «Fancys» genannt und können in den Farben Pink, Blau, Gelb und vielen anderen Farbnuancen gefunden werden.

### **Clarity (Reinheit)**

Die Reinheit eines Diamanten erkennt man daran, wie frei er von Einschlüssen ist – den sogenannten «Fingerabdrücken der Natur». Fast alle Diamanten zeigen Einschlüsse von nicht kristallisiertem Kohlenstoff, d.h. dem Stoff, aus dem sie entstanden sind. Oftmals sind Einschlüsse mit dem blossen Auge nicht erkennbar und werden erst bei vielfacher Vergrösserung sichtbar. Je reiner ein Diamant ist, desto seltener.

### **Das fünfte C**

Es gibt jedoch noch ein fünftes C, auf welches man bei einer Investition zwingend achten sollte:

### **Certificate (Graduierungsreport)**

Ein Edelstein ohne Zertifikat eines anerkannten gemmologischen Instituts ist markant weniger wert. Das fünfte C ist deshalb ein weiteres wichtiges Merkmal für die Wertbestimmung eines Diamanten. Bei einem Diamanten-Investment sollte man deshalb unbedingt darauf achten, ausschliesslich Diamanten mit einem Zertifikat eines der drei führenden internationalen Institute zu erwerben.

### **Die Vorteile von Diamanten**

Der Diamant ist perfekt als bewegliches Gut geeignet, weil dieser entscheidende Vorteile mit sich bringt:

- Wie Gold ist der Diamant ein international akzeptiertes Investment und weltweit einlösbar.
- Diamanten sind einfach lager- und transportierbar.
- Der Diamant hat sich in der Vergangenheit von Preis- und Wirtschaftseinbrüchen stets gut erholt.
- Die Schere zwischen Angebot und Nachfrage dürfte sich zukünftig weiter öffnen und dadurch die Preisentwicklung beschleunigen.
- Schliesslich stellen Diamanten einen generationenübergreifenden emotionalen Wert dar, der über den rein finanziellen Wert hinausgeht.

Diamanten als Investment und Wertanlage sollten nicht isoliert betrachtet werden, sondern in eine gesamtheitliche Strategie der Vermögensallokation eingebunden werden. Eine Beimischung – in Verbindung mit anderen Edelmetallen wie Gold – sollte aber, je nach Risikobereitschaft des Investors, 5 bis 10% des liquiden Vermögens nicht übersteigen.

Diese Kurzzusammenfassung über Diamanten als Kapitalanlage kann die Beratung durch einen Experten natürlich nicht ersetzen. Vor einer Kaufentscheidung sollte sich der Anleger deshalb ausführlich über die Investitionsmöglichkeiten informieren und informieren lassen. Mit einem guten Kauf kann er nicht zuletzt eine Menge Geld sparen – die «Margen» im Verkauf liegen teilweise bei 100%. Und das könnte bei einem



Wiederverkauf für eine böse Überraschung sorgen.

Gastkommentar von Frau Sabine Müller, [info@dia-ma.de](mailto:info@dia-ma.de)



Frau Sabine Müller ist zertifizierte Diamantengutachterin und durch ihre langjährige Erfahrung und internationalen Handelskontakte steht sie Ihnen in Kooperation mit Family Office 360grad AG als kompetente Ansprechpartnerin bei Investitionen in dieser Assetklasse zur Seite.



## 04 Unsere aktuelle Asset-Allokation

Im FOKus vom Dezember 2017 haben wir Ihnen dargelegt, wie wichtig die Strategische Asset Allokation (SAA), also die Wahl und Gewichtung der verschiedenen Anlagekategorien (z.B. Anleihen, Aktien, Immobilien) für den zukünftigen Anlageerfolg ist. Dieser Vorgang der Verteilung der Anlageklassen dient dazu, das Risiko für den Investor zu minimieren, aber gleichzeitig auch die Rendite bei gegebenem Risiko zu steigern. Die strategische Asset Allokation ist dabei auf die Langfristigkeit ausgelegt und sollte nicht bei jedem kleinsten Auf und Ab an den Märkten, wie es z.B. in den letzten Monaten ab und an vorgekommen ist, in Frage gestellt werden.

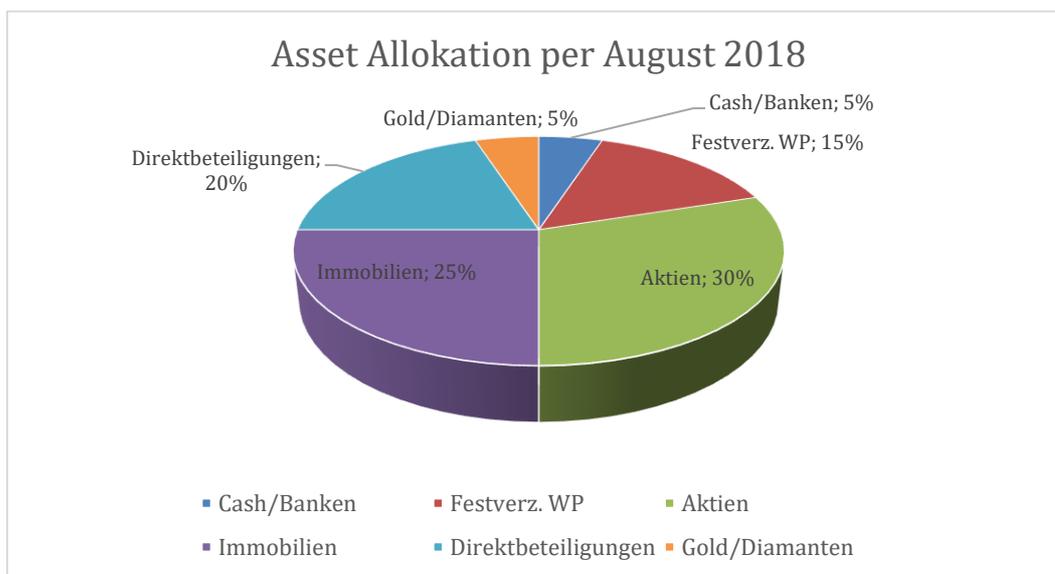
Aufgrund der vielen Reaktionen und Nachfragen zu diesem Artikel und unserer aktuellen Empfehlung einer Asset-Allokation möchten wir an dieser Stelle in jedem Newsletter unsere Einschätzung wiedergeben.



Die Asset Allokation bezieht sich immer auf das frei verfügbare Gesamtvermögen (die eigen genutzte Immobilie ist nicht berücksichtigt, ebenso nicht das noch aktiv im Familienbesitz befindliche und eigen betriebene Familienunternehmen).

Sofern wir Veränderungen vornehmen, begründen wir diese auch. Grundsätzlich sind wir derzeit der Meinung, dass das Gesamtvermögen zu 80 % aus Sachwerten und nicht mehr als 20 % aus Geldwerten bestehen sollte. Grössere liquide Anlagen bei Banken (auf Konten) sollten soweit wie möglich gemieden und bestenfalls auf mehrere Banken verteilt sein.

Unsere Asset Allokation stellt sich aktuell wie folgt dar:



**Erläuterungen:**

**Cash/Festverzinsliche Wertpapiere:** Bonität beachten, Kurzläufer/Floater, Internationale Streuung

**Aktien:** Investitionsquote empfehlenswert zwischen 45 und 55 %, bevorzugt ETF, übrig gebliebenes Cash in Floater guter Bonität parken

**Immobilien:** Aufgrund der niedrigen Zinsen können die Investitionen bis zu 60 % durch Leverage erhöht werden, bevorzugte Investitionsländer (in der Reihenfolge & je nach Volumen): D.A.CH-Region, Spanien, Grossbritannien, Kanada, USA, Griechenland, Polen, Baltikum

**Beteiligungen:** Direkte Private Equity Investments, breite Streuung, kein Einzelinvestment grösser als 2,5 % des Gesamtvermögens, keine Fonds

**Gold/Diamanten:** Aufteilung zu je 50 %, physischer Erwerb, Notfallreserve, daher kleine Stückelungen (Gold 100gr Barren, Münzen / Diamanten hohe Qualität bis 1 Karat Einheiten, ergänzt um wenige Anlagediamanten bis ca. 5 Karat)

Da wir grundsätzlich keine Anlageberatung in Wertpapieren durchführen, empfehlen wir für die Assetbereiche Aktien und festverzinsliche Wertpapiere entsprechende Angebote von ausgewählten Vermögensverwaltern & Banken einzuholen. Gerne können wir Ihnen entsprechende Hinweise für geeignete Partner geben.



## 05 Fokussiert: Wichtiges in Kürze

### a) Interessante Angebote für Investitionen in Immobilien (D, A, CH, ES)

Bei Durchsicht der üblichen Immobilienangebote erscheinen die darin aufgerufenen Preise zwischenzeitlich als überzogen. Insbesondere in Ballungszentren sind kaum noch attraktive Erwerbe möglich. Und unter Hinzurechnung der anfallenden Nebenkosten des Erwerbs bleibt selten noch eine nachhaltige Rendite übrig.

Im Rahmen der Recherchen für unsere Mandanten in Deutschland, Österreich, Schweiz und auf den Balearen entdecken wir aber immer wieder spannende Investitionsmöglichkeiten, die doch ein interessantes und investierbares Rendite/Risiko-Verhältnis aufweisen.

Sofern Sie hierzu nähere Informationen wünschen oder gezielt die Beratung für eine Suche in Anspruch nehmen möchten, wenden Sie sich doch an uns bzw. direkt an unsere Leiterin der Immobilienberatung, Frau Kerstin Müller. ([k.mueller@familyoffice-360grad.ch](mailto:k.mueller@familyoffice-360grad.ch)).

### b) Urlaub auf Mallorca

Nachfolgend einige Links zu Ferienhäusern auf Mallorca, die seitens unserer Mandanten zur Vermietung angeboten werden. Bei Interesse können Sie sich direkt über den unten genannten Link melden oder an uns wenden:

Santanyi:

[https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2749775?uni\\_id=3300998](https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2749775?uni_id=3300998)

[https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2714776?uni\\_id=3261503](https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2714776?uni_id=3261503)

Porreres:

[https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2728248?uni\\_id=3276652](https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2728248?uni_id=3276652)

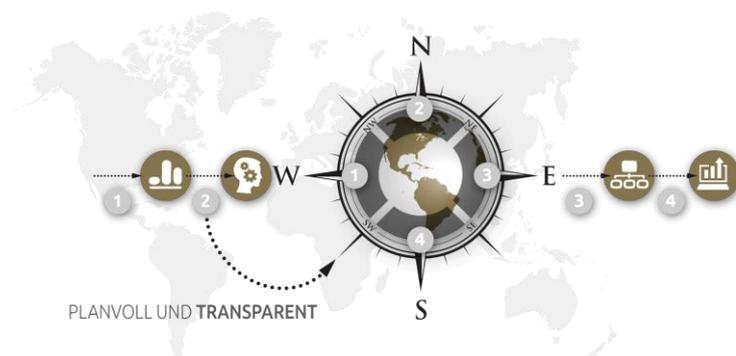
Pollenca:

[https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2750747?uni\\_id=3302034](https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2750747?uni_id=3302034)

Valldemossa:

[https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2669691?uni\\_id=3216162](https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2669691?uni_id=3216162)

Thomas Zenner, [t.zenner@familyoffice-360grad.ch](mailto:t.zenner@familyoffice-360grad.ch)



Impressum:

**Family Office 360grad AG**

Stansstaderstrasse 90

CH-6370 Stans

Telefon: +41 41 618 00 30

Fax: +41 41 618 00 39

E-Mail: [office@familyoffice-360grad.ch](mailto:office@familyoffice-360grad.ch)

[www.familyoffice-360grad.ch](http://www.familyoffice-360grad.ch)

Die Family Office 360grad AG wurde 2016 in Stans/Nidwalden von Unternehmern für Unternehmer für die D.A.CH-Region und den Balearen gegründet. Die Erfahrung und Expertise des geschäftsführenden Gesellschafters Thomas Zenner aus seiner 17-jährigen Tätigkeit als Verantwortlicher für bankabhängige Family Offices in Deutschland und der Schweiz spiegeln sich dabei wider: Nur ein wirklich von Banken unabhängiges Family Office kann nachhaltig, transparent und neutral Familienunternehmer umfassend betreuen. Die Gründer sind überzeugt, dass die Beratung komplexer nationaler und internationaler Vermögen, insbesondere der von Familienunternehmern, mit all ihren Facetten und persönlichen Prioritäten in die Hände vertrauensvoller, unabhängiger und erfahrener Berater gehört. Diese schauen über den Tellerrand des Bankgeschäfts hinaus und sind einzig ihrem Mandanten verpflichtet. Auf Anlageberatung und Vermögensverwaltung verzichtet die Family Office 360grad AG bewusst; dies ist nicht die Aufgabe eines unabhängigen Family Office. Mit der Gründung wurden auch alle bestehenden nationalen und internationalen Netzwerke der Gründer integriert.

Diese Publikation dient nur zu Informationszwecken und für die Verwendung durch den Empfänger. Diese Publikation wurde erstellt, ohne die individuellen finanziellen Verhältnisse, Ziele oder Bedürfnisse der einzelnen Empfänger zu berücksichtigen. Sie stellt keine Empfehlung in rechtlicher, buchhalterischer oder steuerlicher Hinsicht oder eine Zusicherung bezüglich Eignung oder Angemessenheit einer bestimmten Anlage- und Investitionsstrategie für den einzelnen Empfänger dar. Das vorliegende Dokument darf ohne die schriftliche Genehmigung der Family Office 360grad AG weder ganz noch teilweise vervielfältigt werden.

