

Vermögensberatung

Inhalt

Integrale Vermögensberatung

Vermögen sichern – Vorsorge optimieren – Steuern sparen

Analyse der persönlichen Kundensituation

Die Investmentstrategie

Was Sie von uns erwarten dürfen

Verschiedene Lebensstile im Alter verlangen verschiedene Lösungsansätze

In welcher Lebensphase befinden Sie sich?

Anforderungen an Ihre Vertrauensperson

Kapitalanlagen haben letztendlich nur eine Aufgabe:

„Persönliche Ziele schneller und sicherer zu erreichen!“

Vermögensberatung

seite 2

Um zu finanzieller Unabhängigkeit und Freiheit im Alter zu gelangen, benötigen Sie weder übermässige Sparanstrengungen noch überstrapazierte Nerven. Vermögensbildung ist nicht spannend. Disziplin und Zeit genügen. Beginnen Sie deshalb spätestens im Alter von 45 Jahren mit der finanziellen Planung Ihres dritten Lebensabschnittes und überwachen Sie diesen Prozess regelmässig, mindestens aber alle fünf Jahre.

Eine Rendite von 3 % p.a. ist nicht aufregend, verdoppelt aber das eingesetzte Kapital innert 24 Jahren. Bei 4 % Rendite verkürzt sich diese Frist auf 18 Jahre, bei 5 % auf 14 Jahre und bei 6 % auf 12 Jahre. Für eine Kapitalverdoppelung innert 24 Jahren müssen keine Risiken eingegangen sondern kann viel Wert auf die Vermögenssicherung gelegt werden.

Wir beraten unabhängig, umfassend und berücksichtigen bei unseren Empfehlungen nicht nur die liquiden Mittel und klassischen Vermögensanlagen (Wertschriften) sondern auch sämtliche Möglichkeiten der steuerbegünstigten Vorsorge. Unsere Leistungen fassen wir unter dem Begriff „**integrale Vermögensberatung**“ zusammen. Unter Diversifikation verstehen wir nicht nur die Aufteilung des Wertschriftenvermögens auf verschiedene Titel sondern die Aufteilung des Gesamtvermögens in

Liquide Mittel

Wertschriften

Vorsorgegelder

Immobilien

Hypotheken

Im Zentrum unserer Empfehlung stehen Sie als Einzelperson, Ehepaar oder Familie, Ihre Lebenssituation sowie Ihre Vorstellungen und Wünsche für die Zeit nach Aufgabe der Erwerbstätigkeit. Uns interessieren nicht nur die finanziellen sondern auch die persönlichen Verhältnisse (Lebenssituation). Nur wenn wir wissen, wie sich Ihre gesamte Einkommens-, Vorsorge- und Vermögenssituation zusammensetzt, können wir unserem Beratungsansatz gerecht werden. Nur wenn wir Ihre Wünsche und Ziele für den „dritten Lebensabschnitt“ kennen, können wir persönliche Empfehlungen für das Erreichen dieser Ziele abgeben und einen Beitrag leisten.

seite 3

Unsere Empfehlungen beruhen auf den Grundsätzen:

Vermögen sichern – Vorsorge optimieren – Steuern sparen

Zu Beginn der Zusammenarbeit erstellen wir eine unverbindliche und kostenlose Vorsorge- und Steueranalyse und gelangen zu den für eine integrale Vermögensberatung notwendigen Werten und Angaben.

Aufgrund der Angaben zum Gesamtvermögen (AHV, BVG, gebundene und freie Vorsorge, Liegenschaften und sämtlichen übrigen Vermögenswerte) sowie der persönlichen Vorstellungen für das Rentenalter erhalten Sie unverbindliche und transparente Vorschläge zur Optimierung der Vorsorge-, Steuer- und Vermögenssituation.

Unsere Empfehlungen sind auf Ihre persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten und verständlich kommentiert. Sie können von Ihnen nachvollzogen und grundsätzlich auch durch Sie selbst umgesetzt werden. Auf Wunsch vieler Kunden kümmern wir uns mit diesen um die Umsetzung von gemeinsam definierten Massnahmen und überwachen diese regelmässig.

So stellen wir sicher, dass Ihre Vorsorge- und Steuersituation optimiert, und Ihr Vermögen gesichert werden - und bleiben.

Die Vorsorge- und Steueranalyse dient nebst der Optimierung der Vorsorge- und Steuersituation als Basis für die Beratung bei der Festlegung der persönlichen Anlagestrategie. Sie zeigt viele neue und interessant Aspekte aus den Bereichen Vorsorgeoptimierung, Steuereinsparung, Vermögenssicherung und beantwortet gleichzeitig viele Fragen zu diesen ineinander greifenden Themen.

seite 4

„Die Beratung von vermögenden Privatkunden ist eine der schönsten und interessantesten Aufgaben auf dieser Welt!“

Als neutrale Vermögensberater kümmern wir uns um die optimale Struktur der Vermögenswerte; verkaufen keine eigenen Produkte und üben keine Verwaltung von Kundengeldern aus. Das erklärte Ziel der Zusammenarbeit lautet;

Zusammen mit dem Kunden eine für beide Seiten profitable Qualitätsbeziehung langfristig zu gestalten.

Unsere Berater zeichnen sich durch Wertschätzung und Einfühlungsvermögen aus. Zudem sind sie im Stande, die individuell richtigen (und wichtigen!) Fragen zu stellen und dem Kunden bei der Beantwortung dieser Fragen unterstützend behilflich zu sein.

Analyse der persönlichen Kundensituation

seite 5

1. Ist-Zustand der (gesamten!) Vermögensallokation und das Anlageziel des Kunden werden dargestellt.
2. Berater zeigen gegebenenfalls Schwachstellen der gegenwärtigen Allokation im Vergleich zum Anlageziel unter Würdigung steuerlicher Implikationen auf.
3. Berater stellen eine alternative Vermögensallokation dar, um das Anlageziel des Kunden optimal zu erreichen.

Diese Analyse wird dem Kunden in einem persönlichen Gespräch präsentiert. In diesem Gespräch wird festgestellt, ob sich die Investitionsstrategie mit den Kundenwünschen deckt oder ob Anpassungen vorgenommen werden müssen.

Im nächsten Schritt wird eine individuelle Lösung für den Kunden erarbeitet. Basierend auf der detaillierten Analyse der jeweiligen Bedürfnisse werden massgeschneiderte Konzepte entwickelt. Der Kunde trifft gemeinsam mit seinem Berater die Entscheidung über die für ihn bestmögliche Umsetzung der vereinbarten Strategie. Der Beratungsprozess ist darüber hinaus so flexibel, dass bei geänderten Zielen oder Rahmenbedingungen – gleich ob im wirtschaftlichen oder privaten Umfeld – die Strategie entsprechend angepasst und das Vermögensmanagement auf die neue Situation ausgerichtet werden kann.

Die Investmentstrategie

seite 6

Auf welche Kriterien kommt es bei Anlageentscheidungen an?

Solidität

Eine solide Bewertung wird höher eingestuft als überzogene Wachstumsphantasien.

Kontinuität

Diszipliniertes Vorgehen ist Voraussetzung für langfristigen Anlageerfolg.

Individualität

Individuelle Anlageziele sowie bestehende Strukturen eines Gesamtvermögens sind massgeblich für die Strukturierung des liquiden Wertpapiervermögens.

Unabhängigkeit

Es wird in die besten Finanzlösungen investiert – unabhängig davon, ob sie vom „eigenen Haus“ erstellt wurden.

alternative Ertragsorientierung

Alternative Ertragskonzepte sind ein integraler Bestandteil der Vermögensverwaltung.

aktives Management

Engagements werden je nach Markteinschätzung verändert.

Steuerverträglichkeit

Steuerlichen Gegebenheiten ist die notwendige Beachtung zu widmen.

Was Sie von uns erwarten dürfen

seite 7

Generationenübergreifende Beratung –

bei der Kinder und Enkel mit eingeschlossen werden

Ehrlichkeit –

statt „schnelles Geschäft“

Persönliche Wertschätzung –

uns interessiert mehr als Ihr Geburtsdatum und Ihr Vermögensstand

Transparenz und Performance –

Warum welche Produkt und warum bei welcher Bank?

Zusammenhänge vereinfachen –

verständliche und nachvollziehbare Zusammenarbeit

Begeisterung vermitteln –

Angebote müssen zu Ihnen passen und Sie müssen sich mit der getroffenen Lösung wohl fühlen

genug Zeit für das persönliche Gespräch einplanen -

emotionale Komponenten werden mit einbezogen

Wertschätzung der Lebensleistung -

Wir tragen Sorge zu Ihrer Ausgangslage bzw. zum erreichten Wohlstand

Vorausschauen auf künftig mögliche Problemstellungen -

und Einbezug derselben in die Lösungsvorschläge

Was Sie bei uns nicht finden:

seite 8

- explizite und standardisierte „Seniorenprodukte“
- klischeebehaftete Betreuung
- Bombardierung mit Produktinfos
- Abarbeiten von Checklisten
- Respektlosigkeit

Verschiedene Lebensstile im Alter verlangen verschiedene Lösungsansätze

Welchem Typ gehören Sie an?

Der/Die Trendorientierte

Individualist/in

Bewahrer/in

Praktische

Bewegliche

passive Geniesser/in

„echte“ Pensionär/in

So vielfältig wie unsere Kundschaft so vielfältig sind unsere Lösungsansätze! -
Damit Sie sich wohl fühlen mit den getroffenen Anlageentscheidungen und den
Vorkehrungen für die Vermögensnachfolge.

In welcher Lebensphase befinden Sie sich?

seite 9

1. Phase Ab 50, Kinder sind ausgezogen, aus wirtschaftlicher Sicht bestes Alter, Möglichkeiten für Vermögensanlagen beginnen rapide anzusteigen

2. Phase Um den 58. Geburtstag muss die Planung der Vorsorge abgeschlossen sein.

3. Phase Nach 60 treten die meisten Erwerbstätigen in den Ruhestand, Überlegungen bezüglich Absicherung eines künftigen Pflegebedarfs gewinnen an Bedeutung, Lebensversicherungen sowie dritte Säulen werden ausbezahlt und können zu Neuanlagen genutzt werden

4. Phase Spätestens ab 75 (besser früher) werden die Themen Erben und Nachfolgeregelungen wichtig

Es versteht sich von selbst, dass für jede Lebensphase eigene Lösungsansätze in Frage kommen. Viele Lösungsansätze sind an eine Erwerbstätigkeit gebunden, andere an bestimmte Vermögenswerte (z.B. Liegenschaften) und wiederum andere sind von Ihrer Lebenssituation abhängig.

Anforderungen an Ihre Vertrauensperson

seite 10

Kompetente und realistische Beratung in der auf Ihre Fragen eingegangen wird und in der Sie als Kunde Wertschätzung erfahren. Hohe Sach- und Sozialkompetenzen welche einen kompetenten Gesprächspartner von einem Produktverkäufer unterscheidet.

Genügend Zeit für das persönliche Gespräch um Sie und Ihre Lebenssituation kennen zu lernen mit dem Ziel einer ganzheitlichen Vermögensbetreuung und Vermögensberatung.

Keine abgehobenen Produktpräsentationen, sondern individuelles Eingehen auf Ihre konkrete Lebenssituation und finden einer massgeschneiderte Lösung (Keine Standard-Produkte ausschliesslich für „Senioren“ welche sich an „Hochbetagte“ richten).

Die Generation 50+ sind (oder werden in absehbarer Zukunft) 4-Generationen-Kunden, sie kümmern sich nicht nur um die eigenen Vermögensanlagen und allenfalls Vermögensnachfolge auf ihre Kinder sondern auch um die Erblösung, Pflegevorsorge usw. ihrer hochbetagten Eltern sowie um die Sparkonti für die Enkel. Und bei all dem sollten Sie auf eine ehrliche und kompetente Beratung und Begleitung zählen können.

**Kapitalanlagen haben letztendlich nur eine Aufgabe:
„Persönliche Ziele schneller und sicherer zu erreichen!“**

Wird diese Realität ernst genommen, dient jede Aktie und jede Kapitalanlage ausschliesslich dazu, dass die individuelle Lebenssituation optimal und passgenau mit Kapitalströmen versorgt wird. Dabei soll das Vermögen effizient aufgebaut und trotz unterschiedlichem Mittelbedarf rentabel und nachhaltig angelegt sein.