

Insights

Die grosse Vermögensübertragung

Ausgabe 15



01. Vorwort

Vermögen über Generationen bewahren

02. Strategie

Das MAGA-Drama

04. Mitteilung vom CIO

Vermögenserhalt in einer Zeit der Unsicherheit

10. Interview

Der philanthropische Wandel der nächsten Generation

14. Über uns

Unsere Geschichte

16. Pension Planning

Worauf es bei der Pensionierungsplanung ankommt

19. Advisory

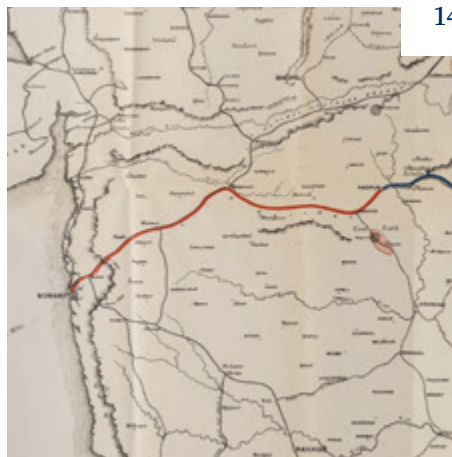
Ad astra per aspera (auch beim Investieren)

22. Private Markets

Ein zusätzlicher Pfeiler für Vermögenserhalt



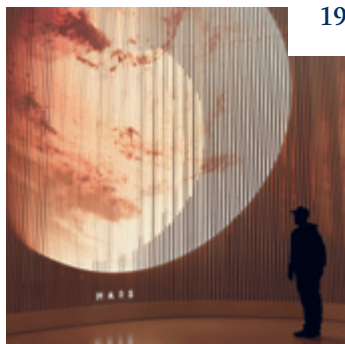
10



14



16



19



22

Titebild: Die Leute fotografieren die Kunst in der Galerie. © Aaron Yuan, Unsplash.

Artikelbild: © Getty Images oder Unsplash sofern nicht anders angegeben.

© 2025 Rothschild & Co Wealth Management

Publikationsdatum: April 2025.

Daten: Alle Angaben zum 3. April 2025

Quelle der Charts und Tabellen: Rothschild & Co oder Bloomberg, ausser anders angegeben.



Laurent Gagnebin

CEO, Rothschild & Co Bank AG

PODCAST

Hören Sie den Podcast mit Laurent Gagnebin, CEO Rothschild & Co Bank AG, und Laura Künlen, Investment Communications, über seinen beruflichen Werdegang und die Beweggründe für unser Delisting an.



Vermögen über Generationen bewahren

Sorgfältig verwaltetes Vermögen kann Chancen schaffen, Sicherheit bieten und ein dauerhaftes Erbe hinterlassen. Doch die Geschichte lehrt uns, dass selbst grosse Vermögen ohne Ordnung und Weitsicht schwinden können. Mayer Amschel Rothschild brachte es einst seinem Sohn gegenüber treffend auf den Punkt: „Mangelnde Ordnung macht aus einem Millionär einen Bettler.“ Diese Weisheit ist heute genauso relevant wie im 18. Jahrhundert.

Seit nunmehr 14 Jahren habe ich das Privileg, unsere Kunden durch die komplexe Welt der Vermögensverwaltung zu begleiten. In dieser Zeit habe ich aus erster Hand erfahren, dass die erfolgreichsten Familien ihren Wohlstand nicht als statisches Gut betrachten, sondern als eine Verantwortung – eine Verantwortung, die strategische Planung, Anpassungsfähigkeit und eine klare Zukunftsvision erfordert.

In dieser Ausgabe beleuchten wir die sich wandelnde Natur der Vermögensübertragung. Wir analysieren, wie der Generationenwechsel die Finanzlandschaft verändert, insbesondere da Millennials und die Generation Z mit neuen Prioritäten und Perspektiven an das Wealth Management herangehen. Zudem betrachten wir die globalen Auswirkungen der Vermögensumverteilung und untersuchen, wie wirtschaftliche und politische Entwicklungen – von Handelskonflikten bis hin zu Steuerreformen – Märkte und Anlagestrategien beeinflussen. Darüber hinaus widmen wir uns praxisnahen Strategien für die Nachlassplanung und den Herausforderungen des intergenerationellen Vermögenstransfers.

Unsere Aufgabe als Berater besteht darin, unsere Kunden dabei zu unterstützen, ihr Vermögen nicht nur zu bewahren, sondern es über Generationen hinweg zu erhalten und gezielt zu vermehren. Eine klare Vision und ein gemeinsames Verständnis innerhalb der Familie sind entscheidend für eine langfristig erfolgreiche Strategie. Klare Leitlinien zur Nutzung des Familienvermögens helfen, Konflikte zu vermeiden und das Erbe zu schützen.

Wir hoffen, dass diese Ausgabe wertvolle Impulse liefert und Ihnen neue Perspektiven bietet, um die Zukunft mit Zuversicht zu gestalten.

Wie immer stehen wir Ihnen dabei gerne als verlässlicher Partner zur Seite, um Ihr Vermögen zu schützen und nachhaltig zu mehren.

Mit herzlichen Grüssen,

Das MAGA-Drama



Kevin Gardiner

Global Investment
Strategist

Die Zukunft des Wohlstands und der Portfolios unserer Kunden hängt stark von der Entwicklung der Weltwirtschaft ab. Welche Länder und Regionen sind bei der Schaffung von Wohlstand führend, und was produzieren sie? Begünstigen die Marktbewertungen den Besitz von Unternehmen oder die Kreditvergabe an Unternehmen und ihre Regierungen?

Über diese Trends wird gerade (sogar noch) mehr diskutiert als sonst. Die zweite Amtszeit des Präsidenten der Vereinigten Staaten wurde wie die erste mit dem Versprechen «Make America Great Again» (MAGA) in den Grenzen einer protektionistischen Zollmauer gewonnen. Es wird von einem neuen globalen Währungssystem und einem billigeren US-Dollar gesprochen.

Hier in Europa wird der Ruf nach dringend notwendigen Reformen der EU-Wirtschaft immer lauter. Deutschland hat die in der Verfassung verankerten Bremsen bei der Kreditaufnahme gelockert. Die britische Regierung versucht, einen Wachstumsschalter umzulegen, den sie noch nicht gefunden hat (vielleicht, weil es ihn nicht gibt).

China - eigentlich die am stärksten geschützte grosse Volkswirtschaft von allen - schaut still zu und erinnert uns mit ihrem Technologiesektor daran, dass Innovation nicht mehr ein Monopol der Vereinigten Staaten ist.

Zur gleichen Zeit scheinen wir mit einer geopolitischen Neuen Weltordnung konfrontiert zu sein, in der das alte transatlantische Bündnis nur noch wenig zählt und Loyalität mit einem Deal erkauft wird. Aktien von Rüstungsunternehmen sind im Aufwind.

Die Vorstellung, dass wir uns an einem Scheideweg befinden, dass dies «besondere» Zeiten sind, ist verführerisch. Der Präsident der Vereinigten Staaten erfreut sich seiner Prominenz in den Schlagzeilen und spielt mit den Medien wie mit Fischen an der Angel.

Es ist jedoch zu früh, die alte Investitionsordnung über Bord zu werfen. Als langfristige Anleger sollten wir keine voreiligen Schlüsse ziehen.

Präsident Trump ist vieles, aber er ist kein Ideologe, und die Gesetze der Schwerkraft in der Wirtschaft wurden nicht ausser Kraft gesetzt. Seine erste Regierung hat weniger getan, als sie hätte tun können. Er hat jetzt mehr Erfahrung, seine wirtschaftlichen Vorschläge sind jedoch nicht schlüssiger.

Diese Feststellungen sind nicht abschätzend gemeint. Trump benutzt Worte oft nicht, um zu kommunizieren, sondern um Reaktionen zu provozieren. Ihm geht es vor allem um das Ansehen bei seinen Anhängern, das durch die Glaubwürdigkeit seiner Politik oder die relative Wirtschaftsleistung der USA kaum beeinträchtigt werden dürfte.

Das MAGA-Konzept könnte missverständlich sein. In der Welt der Investitionen waren die Vereinigten Staaten niemals nicht «great». Ihre riesige, dynamische und flexible Wirtschaft - und ihr Kapitalmarkt - sind bei weitem die einflussreichsten. Sie sind im globalen Produktzyklus führend: Die US Inc. zeigt den Verbrauchern schon seit etwa einem Jahrhundert das, was sie als Nächstes wollen. Seit 2021 ist das BIP des Landes schneller als normal gestiegen, selbst als sich die Zinssätze normalisierten und Ökonomen eine Rezession befürchteten.

Die weithin beachtete internationale Kreditaufnahme der USA ist im Vergleich zur Gesamtbilanz der Verbraucher gering. Der Status des US-Dollar als Reservewährung erlaubt es den USA, Kredite in der eigenen Währung aufzunehmen - und damit das zu schaffen, was einem globalen «risikofreien» Diskontsatz am nächsten kommt.

Der Anteil des verarbeitenden Gewerbes an der US-Wirtschaft ist geschrumpft, und Trumps Anhänger sind vom Verlust von Arbeitsplätzen in der Schwerindustrie und im Bergbau unverhältnismässig stark betroffen. Dabei sind Länder, die von der verarbeitenden Industrie mit geringer Wertschöpfung und von Rohstoffen abhängig sind - und Währungsabwertungen, in der Regel ärmer und nicht «great». Es ist kein Zufall, dass die Wirtschaft, die sich laut unserer **kürzlich aktualisierten Scorecard** durch die beste Gesamtwirtschaft auszeichnet, nämlich die Schweiz, auch eine starke Währung hat.

Die Tatsache, dass die USA bei der Verlagerung hin zu immateriellen Dienstleistungen und digitalen Produkten die Vorreiterrolle übernommen haben und beständig mehr ausgeben als sie einnehmen, ist wahrscheinlich ein Zeichen für Erfolg und nicht für Misserfolg.

Langfristige Wettbewerbsfähigkeit bedeutet nicht, Dinge billig zu verkaufen. Die digitale Revolution, die die Aktienmärkte in die Höhe getrieben hat, hat echte Substanz: Sie ist nicht einfach nur ein finanzielles Konzept. Bezos, Gates, Jobs, Musk, Zuckerberg und andere haben Dinge geliefert, die ihre Kunden zu schätzen wissen.

Es gibt sicherlich einfachere Lösungen, um benachteiligten Gemeinschaften zu helfen, als zu versuchen, die jüngste Immaterialisierung der US-Wirtschaft rückgängig zu machen. Durch Zölle entstehen keine besseren Produkte. Selbst wenn die Einnahmen wiederverwendet werden, beeinträchtigen sie durch die Verzerrung der Wahlmöglichkeiten das Wohl der Verbraucher.

DIE DINGE ZERFALLEN. DAS ZENTRUM KANN NICHT HALTEN ... SICHERLICH STEHT EINE OFFENBARUNG BEVOR ...

– WB YEATS, THE SECOND COMING

In der Finanzwelt ist das Gerede vom Untergang des US-Dollars nach wie vor realitätsfern. Ideen zur Fakturierung des Handelsverkehrs in Renminbi sind Nebelkerzen. China kontrolliert seine Wechselkurse und hat einen strukturellen Zahlungsüberschuss. Seine Währung kann den US-Dollar nicht so schnell ersetzen – das ist eine Frage der Logistik, keine Frage der Prognose.

Vielleicht geht es den USA also gar nicht so schlecht, weshalb der US-Dollar wohl auch so stark ist: Wechselkurse sind häufiger Wirkung als Ursache. Und selbst wenn es so wäre, würden Zölle und Währungsabwertungen wenig nützen. Es entbehrt indes nicht einer gewissen Ironie, dass Trump möglicherweise mehr für das Wachstum in anderen Ländern tut.

In Europa gibt natürlich noch viel zu tun. Im letztjährigen Draghi-Bericht zur Wettbewerbsfähigkeit der EU wurde das Fehlen der grossen Technologie-Start-ups festgestellt, von denen die USA bisher profitiert haben. Die Produktpalette wirkt veraltet, vor allem in Deutschland mit seiner Abhängigkeit von Autos mit Verbrennermotoren und einer unsicheren Energieversorgung (die zudem teuer ist). Das Sozialsystem des Landes wird zunehmend als kontraproduktiv angesehen, selbst von der politischen Linken.

Damit bleibt der geopolitische Kontext als potenzieller Game-Changer. Solche Bedenken wirken sich nicht oft auf Portfolios aus, aber sie haben eindeutig das Potenzial dazu, und die Kommentare der USA zur Ukraine waren alarmierend.

Wie schon in Trumps erster Amtszeit müssen wir auch an einen anderen kriegesischen, waghalsig klingenden Präsidenten denken: Ronald Reagan hat die Welt sicherer gemacht (zumindest für einige Jahrzehnte). Man kann sich also auch konstruktive Ergebnisse vorstellen, die einige der düsteren Szenarien relativieren.

Unsere Reaktion auf das MAGA-Drama war daher bisher graduell und wurde auch von anderen Faktoren beeinflusst – beispielsweise dem wahrscheinlichen Erreichen der Talsohle bei der Inflation und den erhöhten Bewertungen der US-Aktien. Wir haben eine abwartende Haltung eingenommen, da wir nicht davon überzeugt sind, dass die Führungspositionen in der Wirtschaft und an den Märkten bereits endgültig gewechselt haben. Sollte das MAGA-Konzept scheitern, könnte einer dieser Fälle eintreten, wo ein doppeltes Negativ zu einem Positiv für die USA wird.

PODCAST

Hören Sie sich den Podcast mit Kevin Gardiner, Global Investment Strategist, und Laura Künlen, Investment Communications, an und erfahren Sie mehr über Kevins Werdegang.



Vermögenserhalt in einer Zeit der Unsicherheit



Dr. Carlos Mejia

Chief Investment Officer

Auf Spanisch sagen wir «*La familia es la brújula que nos guía*» – die Familie ist der Kompass, der uns führt.

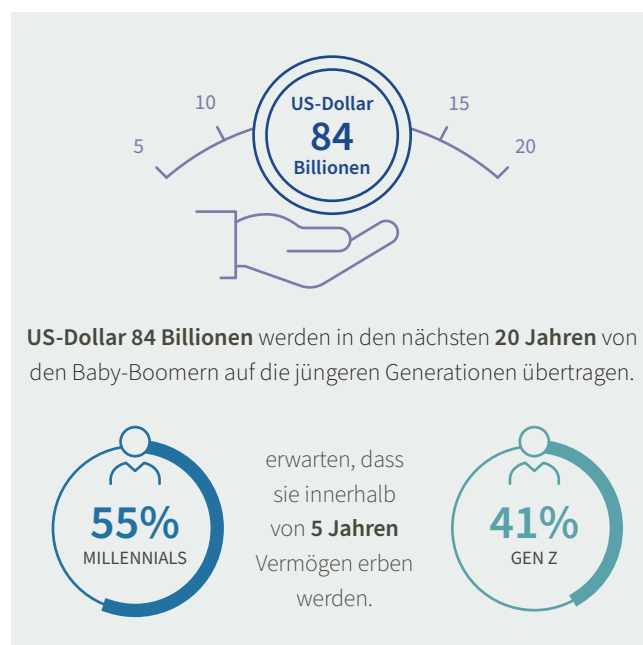
Doch selbst der beste Kompass kann Abweichungen nicht vermeiden, wenn sich Familienmitglieder untereinander nicht einigen können, in welche Richtung es gehen soll. Besonders spürbar wird dies, wenn der Kompass einer Feinabstimmung bedarf. Ein solcher Moment ist nun gekommen, da sich der Wohlstand erheblich verschiebt und der "Great Wealth Transfer" – der Übergang grosser Vermögen an die nächste Generation – die finanziellen Prioritäten grundlegend neu ausrichtet. In den nächsten zwei Jahrzehnten werden rund 84 Billionen US-Dollar^[1] an Vermögenswerten den Besitzer wechseln, vor allem von den Baby-Boomer^[2] und der Stillen Generation^[3] zu den Millennials^[4] und der Gen Z^[5]. 72 Billionen US-Dollar dieser Vermögen werden direkt an die Erben gehen, während 12 Billionen US-Dollar für philanthropische Zwecke bestimmt sind (Abbildung 1).

Die jüngeren Generationen erben nicht nur Wohlstand - sie definieren ihn neu. Ihr Schwerpunkt verlagert sich auf Nachhaltigkeit, digitale Finanzen, Private Markets und Anlagen mit Nachhaltigkeitsmerkmalen. Wie Studien^[6] zeigen, lassen sich fast 80 % der Erben nach dem Erhalt ihrer Erbschaft von neuen Finanzberatern betreuen. Dieser Trend verdeutlicht nicht nur eine Verlagerung des Kapitals, sondern auch der Strategie und des Vertrauens.

Warum Vermögenserhalt wichtig ist

Inmitten dieses Wandels bleibt die Bedeutung des Vermögenserhalts unverändert. Dabei bedeutet Vermögenserhalt keineswegs Risiken zu meiden oder Vermögenswerte zu horten - es geht vielmehr darum, die finanzielle Nachhaltigkeit über Generationen hinweg zu sichern, indem Anpassungen an Inflation, Marktzyklen und wirtschaftliche Veränderungen vorgenommen werden.

ABBILDUNG 1: WAS IST DER "GREAT WEALTH TRANSFER"?



[1] Barnum Financial Group: The Great Wealth Transfer: Boomers to Millennials and Gen Z, February 2025.

[2] Demografische Kohorte, der die Stillen Generation der Stummen vorausgeht und auf die die Generation X folgt. Diese Generation wird oft als Menschen definiert, die zwischen 1946 und 1964 während des Babybooms Mitte des 20. Jahrhunderts geboren wurden.

[3] Westliche demografische Kohorte, die auf die Greatest Generation folgt und den Babyboomern vorausgeht. Die Generation wird meist für die Geburtsjahrgänge zwischen 1928 und 1945 definiert.

[4] Menschen, die zwischen den frühen 1980er und den späten 1990er Jahren geboren wurden.

[5] Personen, die zwischen 1996 und 2010 geboren wurden.

[6] Intelliflo redblack: Bridging the multi-generational wealth gap: Innovative strategies for securing future clients and business growth, 2024.

ABBILDUNG 2: EIN ABSCHRECKENDES PARADEBEISPIEL



Quelle: LSEG Datastream, Reuters

Otto von Bismarck sagte einmal: «Die erste Generation schafft Vermögen, die zweite verwaltet Vermögen, ... die vierte verkommt.» Viele Kulturen haben Sprichwörter, die eine ähnliche Realität widerspiegeln: 70 % der wohlhabenden Familien verlieren ihren Reichtum in der zweiten Generation und 90 % in der dritten^[7]. Die Gründe dafür sind oft dieselben: schlechte Finanzplanung, mangelndes Finanzwissen und ein zu starkes Streben nach kurzfristigen Gewinnen. Diese Erkenntnis unterstreicht die Notwendigkeit eines disziplinierten, strategischen Ansatzes bei der Vermögensverwaltung.

Seit mehr als zwei Jahrhunderten begleitet und unterstützt Rothschild & Co Familien in Finanzkrisen, technologischen Revolutionen und sich verändernden Marktbedingungen. Diese Tradition ist die Grundlage für unser tiefes Verständnis der langfristigen Vermögenssicherung.

Dabei beruht unsere Philosophie der Vermögensverwaltung auf vier Grundprinzipien:

- 1. Die Inflation übertreffen:** Sicherstellen, dass das Vermögen im Laufe der Zeit seine reale Kaufkraft behält.
- 2. Vorsichtiges Wachstum:** Langfristiges Kapitalwachstum bei gleichzeitiger Bewältigung von Volatilität.
- 3. Vermeidung unwiderruflicher Verluste:** Unterscheidung zwischen vorübergehenden Abschwüngen und dauerhaftem Kapitalverlust.
- 4. Langfristige Perspektive:** Investitionsentscheidungen treffen, die den Wirtschaftszyklen standhalten.

Wahrer Vermögenserhalt beruht auf einer disziplinierten, langfristigen Strategie, die sich an Veränderungen anpasst und der Nachhaltigkeit Vorrang vor kurzfristigen Gewinnen einräumt. Ein Familienvermögen kann nur durch sorgfältige Planung, Bildung und einen beständigen Ansatz über Generationen hinweg gesichert werden.

Risikomanagement – oberflächlich vs. schwerwiegend

Ein Schlüsselement für den Erhalt von Vermögen ist das Verständnis von Risiken. Grundsätzlich lässt sich zwischen oberflächlichem Risiko, z.B. aufgrund vorübergehender Marktschwankungen, und schwerwiegendem Risiko, das zu einem dauerhaften Kapitalverlust führt, unterscheiden.^[8]

Finanzschlagzeilen sind häufig durch übertriebene Darstellungen kurzfristiger Marktbewegungen gekennzeichnet, während sich eine seriöse Vermögensverwaltung darauf konzentriert, schwerwiegende Risiken zu vermeiden, wie etwa eine lang anhaltende Rezession, schlecht selektierte Anlagen oder finanzielles Missmanagement.

Der japanische Aktienmarkt ist ein abschreckendes Paradebeispiel für einen dauerhaften Kapitalverlust (Abbildung 2). Anleger, die Ende der 1980er Jahre auf dem höchsten Stand des Marktes voll in japanische Aktien investiert waren, erlebten im folgenden Jahrzehnt eine Halbierung des Index und damit einen schwerwiegenden Rückschlag für ihre Anlage. Im Jahr 2010 - zwanzig Jahre später - lag der Index immer noch rund 70 % unter seinem

[7] FORBES: Don't risk it all: Areas of focus for high-net-worth families, 2023.

[8] William J. Bernstein: Deep Risk: How history informs portfolio design (Investing for adults), August 2013.

Höchststand. Erst im vergangenen Jahr erreichte der Index wieder neue Höchststände.^[9] Diese Entwicklung verdeutlicht die Gefahren einer unzureichenden Diversifizierung und die Bedeutung einer strategischen Vermögensallokation.

Bei unserem Ansatz steht die Stabilität im Vordergrund: Wir streben ein Gleichgewicht zwischen Vermögensbildung und -absicherung an und sorgen für die Robustheit der Portfolios unserer Kunden über Marktzyklen hinweg.

Die emotionale Seite des Investierens

Investieren geht über Zahlen und Daten hinaus - es ist auch eine zutiefst emotionale Angelegenheit. Die Verhaltensökonomie hat festgestellt, dass Verluste eine doppelt so starke psychologische Wirkung haben wie vergleichbare Gewinne.^[10] Diese Asymmetrie der emotionalen Wahrnehmung verleitet Anleger oft zu impulsiven Entscheidungen, besonders in Zeiten angespannter Märkte.

Die Südseeblase des Jahres 1720 ist ein anschauliches Beispiel. Sir Isaac Newton, einer der bedeutendsten Wissenschaftler aller Zeiten, investierte zunächst in die South Sea Company und verdoppelte sein Geld. Als die Markteuphorie anhielt, stieg er aber dann zu einem viel höheren Preis erneut in diese Gesellschaft ein - nur um mitzuerleben, wie die Blase platzte und fast sein gesamtes Vermögen vernichtet wurde. In Anbetracht seines Verlustes bemerkte er betrübt: *«Ich kann die Bewegung von Himmelskörpern berechnen, aber nicht die Verrücktheit der Menschen»*.

Die Lehre ist klar: Erfolgreiches Investieren hängt nicht nur von der Auswahl der richtigen Vermögenswerte ab, sondern auch von der richtigen Einstellung. Die emotionale Disziplin ist für den langfristigen Erhalt des Vermögens entscheidend. Um einen dauerhaften Anlageerfolg zu erzielen, ist es wichtig, emotionale Belastbarkeit zu kultivieren, diszipliniert zu bleiben und sich nicht von Marktschwankungen verunsichern zu lassen.

Ein Vermächtnis der Stabilität

Vermögen ist nicht nur eine Zahl in der Bilanz; es geht vielmehr um Vermächtnis, Sicherheit und Auswirkungen. Nathan Mayer Rothschild hat einmal gesagt: *«Es erfordert viel Wagemut und jede Menge Vorsicht, ein grosses Vermögen zu schaffen. Hat man es erst einmal, braucht man zehn Mal so viel Verstand, um es zu erhalten.»* Diese Weisheit ist heute noch genau so aktuell wie vor zwei Jahrhunderten. Vermögensverwalter stehen vor der Herausforderung, einerseits die sich ändernden Prioritäten der nächsten Generation von Anlegern zu verstehen und ihnen andererseits die Instrumente an die Hand zu geben, mit denen sie ihr Vermögen dauerhaft schützen können.

Wir bei Rothschild & Co sind der Meinung, dass es bei der echten Vermögensverwaltung darum geht, ein Gleichgewicht zu finden - zwischen Innovation und Tradition, zwischen Gelegenheit und Vorsicht. Wir nehmen den Wandel an, bleiben aber gleichzeitig unseren bewährten Grundsätzen treu. So können wir Familien dabei unterstützen, sich in dieser Zeit des Wandels erfolgreich zu behaupten. Das Ziel ist nicht nur, Vermögen zu bewahren, sondern auch sicherzustellen, dass es weiterwächst und für kommende Generationen nachhaltigen Nutzen schafft.

PODCAST

Hören Sie den Podcast mit Dr. Carlos Mejia, CIO bei Rothschild & Co Bank AG, und Laura Künlen, Investment Communications, um spannende Einblicke in die Welt der Investments zu erhalten.



[9] Nikkei 225 Kursindex. Quelle: Bloomberg.

[10] Kahneman & Tversky, 1979.

[11] Die Südseeblase von 1720 war ein bedeutender finanzieller Zusammenbruch in Grossbritannien, der durch spekulative Investitionen in die South Sea Company verursacht wurde, die riesige Gewinne aus dem Handel versprach, aber zusammenbrach, als ihre überhöhten Aktienkurse plötzlich abstürzten und viele Menschen in den finanziellen Ruin trieben und einen Regierungsskandal auslösten.



Wollen Sie mehr über das aktuelle makroökonomische Umfeld erfahren?

Lesen Sie unsere neueste **Scorecard**, die die
makroökonomische Leistung der grossen Länder
aus einer objektiven Perspektive beleuchtet.

Mehr erfahren



Der philanthropische Wandel der nächsten Generation

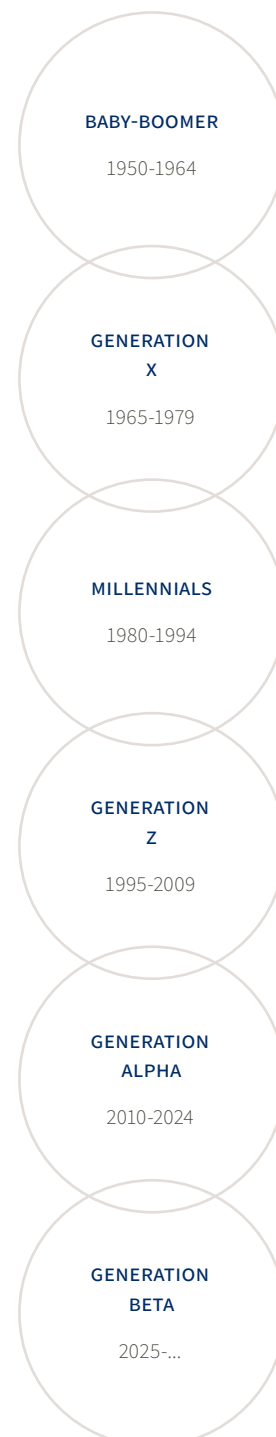


Prof. Dr. Peter Vogel

Peter Vogel ist Professor für Familienunternehmen und Unternehmertum. Als Experte für Familienunternehmen leitet er die Arbeit der IMD Business School in diesem Bereich als Direktor des IMD Global Family Business Center und Inhaber des Debiopharm Chair for Family Philanthropy. Der Zweck des Debiopharm Chair for Family Philanthropy besteht darin, die soziale und finanzielle Wirkung familiären Engagements zu erhöhen sowie Best Practices in der Familienphilanthropie zu entwickeln. Dabei werden Instrumente bereitgestellt, um Analysen, Entscheidungsprozesse, Leistungsindikatoren und Governance zu stärken. Peter Vogel wurde 2022 von "Poets&Quants" als einer der weltweit besten Wirtschaftshochschulprofessoren unter 40 Jahren ausgezeichnet und sowohl 2020 als auch 2022 in die "Top 100 Family Business Influencers" von "Family Capital" aufgenommen.

Neue Ansätze in der Philanthropie sind erforderlich, um Herausforderungen wie die Erholung von einer Pandemie oder die vom Menschen verursachte globale Erwärmung zu bewältigen. Wir haben mit Prof. Dr. Peter Vogel darüber gesprochen, welche Eigenschaften die nächste Generation auszeichnen, wie sie sich diesen Herausforderungen stellt und welche Strategien eingesetzt werden können, um den philanthropischen Einfluss zu maximieren.

ABBILDUNG 1: ÜBERBLICK ÜBER DIE VERSCHIEDENEN GENERATIONEN UND IHRE GEBURTSJAHRE



Herr Professor Vogel, was sind die Merkmale und Eigenschaften der NextGen «von heute»?

Ein Versuch, Verallgemeinerungen über eine Generation zu treffen (Abbildung 1), ist immer schwierig, wenngleich sich unweigerlich bestimmte Trends abzeichnen. Wenn wir über Generationen sprechen, ist es wichtig, dass wir den Kontext berücksichtigen, in dem sie geboren wurden. Bei der Generation Z müssen wir zum Beispiel beachten, dass sie in eine ganz besondere Zeit hineingeboren wurde - das digitale Zeitalter. Die Millennials hingegen sind in diese digitale Landschaft hineingewachsen. Ein wichtiger Faktor, der die Generationen unterscheidet, ist die Art und Weise, wie sie Informationen konsumieren und weitergeben. So werden heute in den Schulen Themen wie Krieg behandelt, die in meiner Kindheit überhaupt keine Rolle spielten. Auch ESG-Themen sind inzwischen fester Bestandteil in den Lehrplänen. Dieser Wandel ist bezeichnend - ich kann mich nicht daran erinnern, dass ich als Kind über Umweltfragen so nachgedacht habe, wie es meine Kinder heute tun. Sie sagen Dinge wie: «Wir müssen das Wasser abstellen, weil sonst die Fische nicht mehr genügend Wasser haben». Heute werden solche Themen zu Recht früh angesprochen, um die Achtsamkeit der Kinder zu fördern und damit ihre Jugend und ihre Perspektiven grundlegend zu prägen.

Dieser Wandel beeinflusst auch die Wahrnehmung von Kindern, die in vermögende Familien hineingeboren werden. Die Tatsache, dass sie (im Vergleich zu früheren Generationen) ein viel stärkeres globales Bewusstsein und ein Gefühl der Verantwortung (in manchen Fällen sogar der Schuld) haben, prägt ihr Denken und damit auch ihr Handeln. Und hier sehe ich die grösste Chance, wenn es darum geht, einige der wichtigsten systemischen Probleme der Welt anzugehen.

In den nächsten 25 Jahren wird sich die Welt zu einer «Gesellschaft der Erben» entwickeln. Welche Empfehlungen haben Sie für diesen Übergang von Vermögen?

Vermögen hat zwei Seiten, eine gute und eine schlechte und diese sind untrennbar an die langfristige Vision einer Familie gebunden. Die blosser Übertragung von Vermögen ohne eine klare Zielsetzung ist im Grunde sinnlos. Wenn es jedoch einen klar definierten Zweck gibt und die Möglichkeit, sich in verschiedenen Bereichen wie Investitionen, Unternehmertum, Philanthropie und Beiträgen zum gesellschaftlichen Wandel zu engagieren, gewinnt Vermögen eine Bedeutung über den Geldwert hinaus. Wenn ich an Vermögen denke, denke ich an das gesamte Familienvermögen - das bedeutet viel mehr als nur Geld und Zahlen. Es steht für Menschen, Beziehungen, Wissen, Ansehen, Überzeugungen und natürlich auch Geld. Während finanzielle Vermögenswerte Schwankungen unterworfen sein können, kann die Dauerhaftigkeit nicht-finanzieller Aspekte einen erheblichen Einfluss nehmen, wenn diese richtig abgesichert und gepflegt werden. In puncto philanthropische Aktivitäten stellt die kontinuierliche

Übertragung von Vermögen für die Menschen eine Chance, aber auch eine Bedrohung dar. Die Diskussionen innerhalb der Familien befassen sich zunehmend mit den negativen Auswirkungen von Reichtum, und viele Personen der nächsten Generation stellen den Zweck dieses Reichtums in Frage oder äussern ihre Abneigung dagegen, damit in Verbindung gebracht zu werden. Möglicherweise werden sie dabei von Initiativen wie der Kampagne «The Giving Pledge» beeinflusst, die von Bill Gates und Warren Buffett gegründet wurde und wohlhabende Menschen ermutigen soll, einen Grossteil ihres Vermögens für philanthropische Zwecke zu spenden. Die Landschaft hat sich im Vergleich zu vor 50 Jahren, als weniger junge Menschen mit philanthropischen Absichten grosse Vermögen erbten, erheblich verändert. Es gibt einige Stimmen, die sich besorgt über die mangelnde Vorbereitung und Strukturierung beim Übergang von Vermögen äussern. Für die nächste Generation ist es von entscheidender Bedeutung, dass sie ihre Verantwortung methodisch angeht und zielgerichtete Entscheidungen trifft. Einige Mitglieder der nächsten Generation denken insbesondere über die Grenzen unseres Planeten nach und überlegen, wie sie wesentliche systemische Probleme angehen können - Herausforderungen, die für Bemühungen von Individuen einfach zu umfassend sind. Für die Erreichung sinnvoller Veränderungen sind ein langfristiger Horizont, flexibles unternehmerisches Kapital, eine globale Perspektive, Reputationskapital für die Vertretung von Interessen und ein Verständnis des politischen und rechtlichen Umfelds unerlässlich. Die nächste Generation möchte eine entscheidende Rolle beim systematischen Spenden und Aufbau von Partnerschaften übernehmen, um diese Herausforderungen gemeinsam anzugehen.

Angesichts der zahlreichen globalen Herausforderungen, mit denen wir konfrontiert sind, ist eine Fortsetzung des «Business as usual» keine echte Option. Wie steht die NextGen dieser Herausforderung gegenüber?

Die Auseinandersetzung mit der Notwendigkeit, von konventionellen Geschäftspraktiken abzuweichen, ist - insbesondere angesichts der Vielzahl der globalen Herausforderungen - von verschiedenen Faktoren bestimmt. Wenn beispielsweise das Vermögen aus einem Familienunternehmen stammt, hängt viel davon ab, ob das ursprüngliche Unternehmen noch aktiv ist, inwieweit sich einzelne Familienmitglieder damit identifizieren und ob seine Ausrichtung mit ihren persönlichen Überzeugungen in Konflikt steht. Darüber hinaus spielt der Grad ihres Einflusses auf das Unternehmen eine entscheidende Rolle - unabhängig davon, ob sie das Tagesgeschäft des Unternehmens steuern.

Die NextGen kann sich dafür entscheiden, einen ganz eigenen Weg zu gehen, der sich von der Tradition des bisherigen Umgangs mit Vermögen unterscheidet. Ihre Entscheidung wird durch Möglichkeiten beeinflusst, die neue, innovative Ansätze bieten. Vielleicht denken sie über Fragen nach



wie: «Wie können wir mit unserem Handeln spürbare Wirkungen erzielen? Wie können wir unsere zentralen Geschäftsaktivitäten, Geschäftsmodelle und Lieferketten neu ausrichten, um den positiven Wandel zu fördern? Wie können wir unsere Anlagestrategien so anpassen, dass sie sich an der tatsächlichen Wirkung orientieren? Und vor allem: Wie können wir unsere Stellung als Fürsprecher im öffentlichen Raum nutzen?» Diese Überlegungen werden die NextGen möglicherweise dazu veranlassen, Organisationen und Initiativen auf eine Weise zu gründen, die von den konventionellen Strukturen abweicht.

DAS "WARUM" IST ENTSCHEIDEND, DA ES DIE GRUNDLAGE FÜR EINE EFFEKTIVE UMSETZUNG DES "WAS" UND "WIE" BILDET.

Philanthropie hat das Potenzial, einen äusserst positiven Einfluss auf das grössere Ökosystem von Familienunternehmen zu haben. Welche Strategien können eingesetzt werden, um diesen Effekt zu maximieren?

Zusammenfassend ist das Verständnis des "Warum" entscheidend, da es die Grundlage für eine effektive Umsetzung des "Was" und "Wie" bildet. Dies ist keineswegs eine triviale Angelegenheit. Kürzlich hatte ich ein Gespräch mit einer Familie, die ein Family Office, ein Familienunternehmen und eine Stiftung verwaltet. Sie standen vor Herausforderungen bezüglich einer klaren Zielsetzung, was zu Spannungen innerhalb der grösseren Familie führte.

Dies unterstreicht die dringende Notwendigkeit, alle Elemente sorgfältig zu überdenken und zu strukturieren, um ad-hoc-Initiativen zu vermeiden, die vom eigentlichen Zweck abweichen und das Potenzial für eine sinnvolle Wirkung untergraben könnten.

Wie versuchen Familien Ihrer Erfahrung nach, ihr Erbe und das «gesamte Vermögen der Familie» zu nutzen, um etwas Sinnvolles zu erreichen?

Hier erleben wir die Konvergenz der verschiedenen zuvor besprochenen Elemente – Investitionen, Philanthropie und Unternehmertum. Die zentrale Frage ist, ob eine übergeordnete Strategie und Zielsetzung existiert. Oft haben Familien ein traditionelles Familienunternehmen, gründen möglicherweise ein Family Office zur Diversifikation und errichten schliesslich eine Stiftung, die durch Beiträge der Familie oder des Unternehmens finanziert wird. Dadurch entsteht ein komplexes Netzwerk aus verschiedenen Gremien und Entscheidungsträgern, darunter der Familienrat, der Eigentümerausschuss, Unternehmensvorstände und -leiter,

die Leitung des Family Office, das Investmentkomitee und die Stiftung. Die Herausforderung besteht darin, eine übergeordnete Perspektive einzunehmen, um das gesamte System zu erfassen und die unterschiedlichen Interessen innerhalb dieser vielschichtigen Struktur in Einklang zu bringen.

Wir haben gesehen, dass einige Familien diese Komplexität mit der Einrichtung eines formellen oder informellen Rates (manchmal ist es der Familienrat, manchmal ein Ältestenrat) bewältigen, der im Wesentlichen ein übergreifendes Leitungsgremium ist, das als zentrales Nervensystem dient und Leben und Storytelling in das umfassender Ökosystem einbringt. Dieser spezifische Ansatz ist eine Funktion von Kultur und Dynamik der Familie. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Harmonisierung, ein Schritt, den viele Familien nicht ausreichend berücksichtigen. Sie versäumen es oft, diese entscheidende Frage zu stellen: «Wie können wir eine kollektive Wirkung erzielen, die über individuelle Aktivitäten hinausgeht, und wie können wir das, was wir geben, mit unseren Investitionen und unserem Geschäft harmonisieren?» Die Bedeutung dieser Harmonie kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden, und leider ist sie ein Aspekt, den viele Familien nicht ausreichend berücksichtigen.

Wie ist die Schweiz positioniert, um philanthropische Bestrebungen in ihren verschiedenen Formen zu erleichtern?

Die Schweiz ist ein faszinierendes Land mit einer einzigartigen Herangehensweise an Politik – sie setzt auf ein marktorientiertes Modell und bemüht sich, Rahmenbedingungen zu schaffen, die kluge Geschäfts- und Investitionsentscheidungen fördern. Aufgrund des föderalistischen Systems kann das Unterstützungsniveau je nach Kanton und Stadt variieren, was eine Generalisierung über die Schweiz als Ganzes erschwert.

Im Bereich der Philanthropie zeichnet sich die Schweiz durch eine hohe Anzahl von Stiftungen, beträchtlichen Wohlstand sowie eine Vielzahl von Holdings und Family Offices aus, die ein kohärentes Umfeld schaffen. Besonders bemerkenswert ist die Schweizer Art, Bedingungen für unternehmerische Familien zu gestalten, insbesondere im Vergleich zu Ländern wie Frankreich, das strengere Vorschriften hat, oder Norwegen, wo ungünstigere Bedingungen zu Abwanderung führen.

Allerdings bedeutet dies nicht, dass sich die Schweiz auf ihren Erfolgen ausruhen kann. Im globalen Wettbewerb gibt es weiterhin Potenzial zur Optimierung bestehender Praktiken und zur Feinabstimmung der Rahmenbedingungen, um ihre Position als attraktiver Standort für wohlhabende Familien langfristig zu sichern.

Unsere Geschichte

Das Fundament unseres Unternehmens ist seine einzigartige Reputation für Vertrauenswürdigkeit, Integrität und kompetente Beratung.



1769

Die Ursprünge der Familie Rothschild gehen auf das Frankfurt des 15. Jahrhunderts zurück. Die Geschichte unserer Gruppe beginnt mit Mayer Amschel Rothschild im Jahr 1769, der unser erfolgreiches Familienunternehmen begründete.



19. Jahrhundert

Die fünf Brüder bündelten ihr Wissen über die lokalen Gegebenheiten, ihre Netzwerke und ihren Unternehmerteil und etablierten sich so als Führungspersonlichkeiten und Vordenker mit internationaler Präsenz.

Einer ihrer frühen Erfolge war die Neugestaltung des Marktes für Staatsanleihen mit besseren Ergebnissen sowohl für die Kreditgeber als auch für die Kreditnehmer.

Von da an waren die Unternehmen der Brüder bei der Ausgabe von Anleihen und Darlehen für Länder auf allen Kontinenten federführend.



Späteres 19. Jahrhundert

Die geschäftlichen Initiativen der Familie Rothschild waren von Erfolg gekrönt und genossen dabei den Ruf höchster Integrität, der von ihrer Zielsetzung, «stets das Richtige zu tun», getragen war. Nicht selten wurden vielversprechende Projekte aus grundsätzlichen Erwägungen abgelehnt. Die Unternehmen und Familienmitglieder setzten ihre Expertise und ihren Einfluss gleichermassen ein, um in einer von einer rasanten Industrialisierung geprägten Welt nachhaltigen sozialen Wandel voranzutreiben. Sie finanzierten dabei wegweisende Projekte in den Bereichen Wohnungsbau, Gesundheitswesen und Bildung.



1810

Mayer Amschel verfasste den ersten Gesellschaftsvertrag, den seine fünf Söhne bei der Gründung des Unternehmens in den Finanzzentren Europas – London, Paris, Wien, Neapel und Frankfurt – zugrundelegten.



19. Jahrhundert

Die Unterstützung der Rothschilds für zukunftsweisende Innovationen und neue globale Märkte trug zur Gestaltung der Zukunft unserer Welt bei.

Wichtige Beispiele sind die Eisenbahnen, deren Aufbau frühe logistische Netze in Frankreich, Indien, Brasilien und anderen Ländern unterstützte, die bei der Erschließung neuer Märkte und der Förderung sozialer Mobilität massgeblich waren.

Weitere bahnbrechende Projekte, bei denen unsere Expertise und Beratung zu den mit ihnen verbundenen Möglichkeiten als massgeblich angesehen wurden, waren Schifffahrtskanäle, die Londoner U-Bahn und der Bergbau.



1870/1871

Die Mitglieder der Familie Rothschild setzten sich in ganz Europa für den Frieden und die Verhinderung des Deutsch-Französischen Krieges ein. Während der deutschen Invasion war das französische Geschäft mit erheblichen Beeinträchtigungen konfrontiert. An den Friedensverhandlungen nahmen Vertreter des Unternehmens teil, die Frankreich bei der Beschaffung ausreichender Gelder halfen, um die Reparationszahlungen zwei Jahre früher als geplant leisten zu können und so die preussische Besatzung zu beenden.

Diesen Ruf und damit unseren Spitzenplatz in der Branche haben wir in den letzten 200 Jahren durch die Pflege enger Beziehungen und die Förderung von Innovation gefestigt.



1923

Nach dem verheerenden Kantō-Erdbeben von 1923 unterstützte das britische Unternehmen den japanischen Staat, indem es sich an dem Kredit für den Wiederaufbau von Tokio beteiligte.



1950–1990s

Die Gruppe baute sich in der Nachkriegszeit wieder auf. Das französische Geschäft entwickelte sich in der Nachkriegszeit rasch, insbesondere in den Bereichen Vermögensverwaltung und Wealth Management.

Wir wissen, wie wichtig lokales Wissen in einer von Wandel geprägten Welt ist, und haben daher rund um die Welt neue Niederlassungen gegründet, von Mailand bis Mexiko, von Jakarta bis Johannesburg, von Sydney bis São Paulo.



2003

Unsere Unternehmen in Frankreich und im Vereinigten Königreich fusionierten mit einer gemeinsamen und klaren Vision unter der Leitung von David de Rothschild.

2023

Rothschild & Co zieht die Notierung an der Pariser Börse Euronext zurück. Diese Privatisierung ist ein weiterer Beweis für das Vertrauen der Familie in unser Unternehmen. Wir haben die Struktur unserer Beteiligungen im Sinne unserer Kultur von Teamgeist und partnerschaftlicher Zusammenarbeit gestärkt.



1940er Jahre

Die Familienunternehmen der Rothschilds konnten den 2. Weltkrieg dank der Entschlossenheit, des Optimismus und der Talente ihrer Mitarbeiter überstehen. Mitglieder der französischen Familie lebten im Exil in New York und schufen dort die Grundlage für unser heutiges US-Geschäft.



1980er Jahre

Die Gruppe wurde führend in innovativen Bereichen der Finanzdienstleistungen wie z. B. bei Privatisierungen, und entwickelte ein Programm für das Vereinigte Königreich, das sie dann für viele Länder anpasste.

Eine grosse Herausforderung für unser französisches Unternehmen war die Verstaatlichung durch die Regierung, wodurch nicht nur der historische Sitz, sondern auch die Möglichkeit, unter dem Namen der Familie zu handeln, verloren ging.

Unter der Führung von David und Éric de Rothschild bauten Familienmitglieder und Mitarbeiter das französische Geschäft über Landesgrenzen hinweg neu auf, Rothschild Frankreich konnte seine marktführende Position und die Verwendung des Familiennamens wiedererlangen.



2003-Heute

Wir konzentrieren uns auch weiterhin auf die Bündelung unseres Fachwissens, erweitern unsere globale Reichweite und entwickeln innovative Lösungen zum Nutzen unserer Kunden.

Gut vorbereitet in den Ruhestand: Worauf es bei der Pensionierungsplanung ankommt



Dr. Thomas Bamert

Head Wealth &
Pension Planning

Wenn es um den Erhalt des eigenen Vermögens geht, spielt die Pensionierung eine zentrale Rolle. Schliesslich gehört der Übergang in den Ruhestand zu den wichtigsten Lebensphasen. Eine frühzeitige, gut durchdachte Planung ist entscheidend, um finanzielle Stabilität und eine hohe Lebensqualität im Alter sicherzustellen. Eine strategische Herangehensweise ermöglicht es, die Vorsorge optimal zu nutzen und den Ruhestand ohne finanzielle Sorgen zu gestalten.

Persönliche Ziele und Wünsche für den Ruhestand

Ich empfehle meinen Kunden immer, sich bewusst mit ihren individuellen Wünschen auseinanderzusetzen. Haben sie den Traum, die Welt zu bereisen und neue Kulturen zu entdecken? Möchten sie vielleicht weiterhin in Teilzeit arbeiten oder sich ehrenamtlich engagieren? Oder steht für sie mehr Zeit mit Familie und Freunden im Vordergrund? Auch die Wohnsituation spielt eine wichtige Rolle: Ist das derzeitige Zuhause altersgerecht, oder wäre ein Umzug in eine kleinere, pflegeleichtere Wohnung sinnvoll. Diese persönlichen Aspekte beeinflussen finanzielle Entscheidungen wie die Wahl zwischen einer Rentenzahlung oder einem Kapitalbezug. Eine frühzeitige Planung schafft den notwendigen Spielraum, um gezielte Massnahmen zu ergreifen – sei es zur Steueroptimierung oder zum Aufbau eines zusätzlichen, diversifizierten Vermögens. Wer sich frühzeitig, idealerweise zwischen 45 und 55, mit diesen Fragen auseinandersetzt, kann den Ruhestand nicht nur finanziell absichern, sondern auch nach den eigenen Vorstellungen gestalten.

Finanzielle Lage analysieren

Eine detaillierte Analyse der finanziellen Situation bildet die Grundlage für eine erfolgreiche Ruhestandsplanung.

Hierbei sind Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ebenso zu berücksichtigen wie Einnahmen und Ausgaben.

- **Vermögensübersicht:** Wertpapiere, Immobilien, Bankguthaben und Vorsorgegelder sollten erfasst und mit bestehenden Verpflichtungen, wie Hypotheken oder Krediten, abgeglichen werden.
- **Einkommensquellen:** Neben Rentenzahlungen können auch Mieteinnahmen oder Erträge aus Investitionen zur finanziellen Stabilität beitragen.
- **Ausgabenstruktur:** Es ist wichtig, jährliche Ausgaben realistisch einzuschätzen und dabei auch Steuern oder unregelmässige Kosten zu berücksichtigen.

Ein finanzieller Puffer für unerwartete Ausgaben sorgt für zusätzliche Sicherheit. Wer über eine fundierte Vermögensplanung verfügt, kann realistische Entscheidungen treffen und finanzielle Engpässe vermeiden.

Sonderfall Schweiz: Bezugsformen der 2. Säule – Rente oder Kapital?

Die Entscheidung über den Bezug der Pensionskassengelder zählt zu den zentralen Weichenstellungen der Ruhestandsplanung.

Eine lebenslange Rente bietet finanzielle Stabilität, da sie regelmässige und planbare Auszahlungen garantiert – unabhängig von der Entwicklung der Finanzmärkte. Das Kapital bleibt jedoch gebunden, und die Kaufkraft der Rentenzahlungen kann durch Inflation allmählich sinken. Gleichzeitig profitieren Hinterbliebene unter bestimmten Bedingungen von zusätzlichen Rentenleistungen. Der Kapitalbezug hingegen ermöglicht eine flexible Verwaltung der finanziellen Mittel und bietet potenziell höhere Ertragschancen durch individuelle Anlagestrategien. Diese Variante erfordert jedoch eine sorgfältige Planung, da Marktschwankungen das Vermögen beeinflussen können. Zudem besteht das Risiko, dass das Kapital zu früh aufgebraucht wird. Viele entscheiden sich für eine Kombination aus beiden Varianten, um Sicherheit und Flexibilität zu verbinden. Auch die steuerlichen Auswirkungen sollten berücksichtigt werden, da eine Verteilung der Kapitalbezüge über mehrere Jahre dazu beitragen kann, die Gesamtsteuerlast zu optimieren. Da die Vorschriften von Land zu Land unterschiedlich sind, ist es wichtig, sich von Experten mit Ortskenntnissen beraten zu lassen.

Steuerliche Aspekte berücksichtigen

Die Wahl zwischen Rente und Kapital hat erhebliche steuerliche Auswirkungen.

- Rentenbezüge unterliegen der Einkommenssteuer und führen zu einer konstanten jährlichen Steuerbelastung.
- Kapitalbezüge werden einmalig zu einem reduzierten Satz besteuert, erhöhen jedoch das steuerbare Vermögen, was langfristig zu höheren Vermögenssteuern führen kann.

Eine gezielte Steuerplanung kann helfen, die Belastung zu reduzieren. Kapitalbezüge aus der Pensionskasse, Freizügigkeit und Säule 3a lassen sich über mehrere Jahre verteilen, um progressive Steuersätze zu vermeiden. Auch der Wohnsitz kann einen Einfluss auf die steuerliche Belastung haben. Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit diesen Fragen hilft, finanzielle Vorteile optimal zu nutzen.

Absicherung der Angehörigen und Nachlassplanung

Der Eintritt in den Ruhestand ist häufig Anlass, sich mit der finanziellen Absicherung von Angehörigen und der Nachlassplanung auseinanderzusetzen. Eine Rente bietet in vielen Fällen einen besseren Schutz für Hinterbliebene, da Ehe- oder eingetragene Partner in der Regel 60 % der ursprünglichen Altersrente erhalten. Dies kann besonders relevant sein, wenn ein Partner auf regelmässige Einkünfte angewiesen ist. Beim Kapitalbezug geht das verbleibende Vermögen an die Erben über, was attraktive Gestaltungsmöglichkeiten für die Vermögensweitergabe eröffnet. Eine frühzeitige Nachlassplanung, etwa durch ein Testament oder einen Erbvertrag, stellt sicher, dass

das Vermögen gemäss den individuellen Wünschen verteilt wird. Ein Vorsorgeauftrag kann zudem festlegen, wer im Falle einer Urteilsunfähigkeit die finanziellen und persönlichen Angelegenheiten regelt. Eine sorgfältige Nachlass- und Vorsorgeplanung trägt dazu bei, finanzielle Sicherheit zu gewährleisten und gleichzeitig die individuellen Vorstellungen hinsichtlich der Vermögensweitergabe umzusetzen.

Rothschild & Co bietet in Zusammenarbeit mit der PensExpert AG massgeschneiderte 1e-Vorsorgepläne und Freizügigkeitslösungen, die gezielt auf die Vorsorge- und Anlagebedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Diese ermöglichen eine flexible Gestaltung der Anlagestrategie und eröffnen zusätzliche steuerliche Optimierungsmöglichkeiten. Durch die Kombination einer professionellen Vermögensverwaltung mit nachhaltig investierten, sowohl aktiven als auch passiven Anlagelösungen entsteht eine optimale Balance zwischen Sicherheit und Rendite. Dies schafft eine solide Grundlage für eine vorausschauende Vorsorgeplanung, die finanzielle Stabilität und Flexibilität für die Zukunft sichert.

Eine durchdachte Pensionierungsplanung gewährleistet nicht nur finanzielle Stabilität, sondern schafft auch die Grundlage für einen Ruhestand, der sowohl individuelle Wünsche als auch die Absicherung der Angehörigen berücksichtigt.

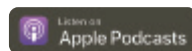
ABBILDUNG 1: FORMEN DES BEZUGS AUS DER 2. SÄULE

Vorteile	Nachteile
KAPITALBEZUGS	
▪ Frei verfügbares Vermögen ▪ Uneingeschränkte Wahl der Anlagetätigkeit und -strategie. Fokussierung auf Inflationsschutz, Steueroptimierung etc. möglich. ▪ Verbleibendes Vermögen geht im Todesfall an Ehegatten/Partner oder Erben über ▪ Auszahlung wird zum Vorzugstarif besteuert	▪ Das Anlagerisiko wird selbst getragen ▪ Einkommen weder konstant noch garantiert; Einkommensströme abhängig von Anlageerfolg und Kosten ▪ Kapital unterliegt der Vermögenssteuer; Erträge unterliegen der Einkommenssteuer ▪ Keine Absicherung des Risikos einer ausserordentlichen Langlebigkeit
RENTENBEZUGS	
▪ Sicheres, regelmässiges Einkommen auf Lebenszeit ▪ Keine direkte Anlagetätigkeit ▪ Keine unmittelbaren Anlagerisiken ▪ Keine Vermögenssteuer ▪ Vertrautheit durch monatliche Zahlungen (wie ein Gehalt)	▪ Renten werden zu 100 % als Einkommen besteuert ▪ Reduzierte Hinterbliebenenrente (in der Regel nur 60 % der Altersrente) ▪ Gesetzlich vorgeschriebener Umwandlungssatz nur im Rahmen des gesetzlichen Rahmens (obwohl er in den meisten Fällen höher ist als bei privaten Leibrenten) ▪ Keine Rückerstattung an die Hinterbliebenen beim Tod des Rentenempfängers ▪ Kein direkter Inflationsschutz (hängt von der Satzung und den finanziellen Mitteln der Pensionskasse ab)

Keine Zeit zum Lesen? Wir hören Sie!

Hören Sie unseren **Perspectives Podcast** an, in dem wir unsere Sichtweisen zu den Entwicklungen an den Märkten und in der Weltwirtschaft darlegen sowie die verschiedenen Ansätze für die Kapitalallokation und Investitionsentscheidungen erläutern.

Hier klicken zum Anhören!



Ad astra per aspera (auch beim Investieren)



Amaya Gutiérrez

CFA, Head of Investment
& Portfolio Advisory

Für die nächste Generation zu investieren erfordert Weitblick und eine durchdachte Herangehensweise. In diesem Artikel erklärt Amaya Gutiérrez, Head of Investment and Portfolio Advisory, wie eine disziplinierte, langfristige Strategie das Wachstum und den Erhalt von Vermögen über Generationen hinweg sichern kann.

«In diesem einen unbezahlbaren Moment in der Geschichte sind alle Menschen auf der Erde vereint». So lautete die Botschaft von Präsident Richard Nixon in einem Telefonat mit den NASA-Kommandanten Neal Armstrong und Buzz Aldrin nach der erfolgreichen Mondlandung der Apollo 11 am 24. Juli 1969. Mit dieser Mission war den Menschen die intergalaktische Reise zum ersten Mal gelungen.

Wenn man diesen Augenblick als isoliertes Ereignis betrachtet, kann er einem wie ein reiner, ungetrübter Triumph erscheinen. Die meisten Menschen, die diesen Tag miterlebt haben, wissen noch, wo sie sich befanden, als sie die Übertragung dieser grossartigen Leistung sahen. Tatsächlich war dieses beeindruckende historische Ereignis der Höhepunkt jahrzehntelanger Forschung, Planung und auch von Fehlschlägen, wie die Tragödie der Mission Apollo 1 im Jahr 1967, bei der drei Astronauten ums Leben kamen.

Welche Parallelen können wir also zwischen dem Projekt «Wettlauf zum Mond» der NASA und der Investmentwelt ziehen? Ein Aspekt, auf den wir uns heute konzentrieren, betrifft einen entscheidenden Parameter, den wir beim Aufbau unserer Portfolios zugrunde legen: den Anlagehorizont.

Als Präsident Dwight D. Eisenhower in den 1950er-Jahren den Grundstein für die NASA legte, war ihm bewusst, dass sein Streben weit über seine eigene Lebenszeit hinausgehen würde, und er erlebte die Verwirklichung dieses Bestrebens auch nicht mehr. Gleichwohl hat er eine langfristige Strategie entwickelt, wohl wissend, dass der Weg dorthin mit Unsicherheiten und Rückschlägen verbunden sein würde.

Er war sich über die Bedeutung des Mottos der Sternenflotte «ad astra per aspera» – über raue Pfade gelangt man zu den Sternen – bewusst. Auch die Investition für die nächste Generation projiziert uns über unsere eigene Lebenszeit hinaus und erfordert Disziplin, Geduld und eine langfristige Perspektive. Auf diesen Gedanken wollen wir genauer eingehen.

Jedes zukünftige Anlageportfolio muss einer Reihe unterschiedlicher Ziele und Einschränkungen gerecht werden, zu denen u.a. Rendite- und Risikotoleranzziele, Liquiditätsanforderungen, aufsichtsrechtliche Beschränkungen, steuerliche Aspekte und individuelle Erfordernisse gehören. Wir definieren den «Anlagehorizont» als die Differenz zwischen dem Zeitpunkt, in dem ein Portfolio investiert wird, und dem Zeitpunkt, in dem die angelegten Mittel abgezogen werden. Die Faktoren Liquiditätsbedarf und Anlagehorizont sind eng miteinander verbunden, wobei die Vorgaben nicht in Stein gemeisselt sind: Ob eine Anzahlung für ein Haus, die Rückzahlung eines Darlehens oder die laufenden Lebenshaltungskosten – es gibt viele Umstände, in denen Portfolios möglicherweise nur eingeschränkt Möglichkeiten bieten, Anlagen zu einem bestimmten Zeitpunkt für einen bestimmten Zweck zu liquidieren.

Es versteht sich von selbst, dass ein längerer Anlagehorizont die Risikotoleranz grundsätzlich begünstigt, wobei die Bereitschaft dazu jedoch nicht selbstverständlich ist. Anleger können mehr Zeit im Markt verbringen, ohne das Markt-Timing genau abpassen zu müssen, da dies manchmal zu unerwünschten Performance-Ergebnissen führen kann.

So ergibt eine Analyse des S&P 500 für das Jahr 2024, dass ein kurzfristig orientierter Investor, der zum Höchststand gekauft hatte und zum ungünstigsten Zeitpunkt verkaufen musste, einen maximalen Verlust von -8,5 % erlitten hätte (also im 14-tägigen Einbruch im Zeitraum Juli-August). Es dauerte 32 Tage, bis diese Verluste wieder aufgeholt waren, und der Index schloss das Jahr 4 % über seinem ursprünglichen Höchststand. Weitete man diese Betrachtung auf die Jahresergebnisse der letzten 50 Jahre aus, hätte der so handelnde Investor in den Jahren 2000/2001/2002 einen Verlust von 40 % erlitten. Es verging ein Jahrzehnt, bis diese Verluste wieder aufgeholt wurden, wenn das Portfolio jedoch langfristig angelegt gewesen wäre und diesen Zeitraum ohne Panikverkäufe überstanden hätte, hätte es von einer Gesamtrendite von 527 % profitiert und den anfänglichen Verlust von 40 % wieder wettgemacht^[1] (Abbildung 1).

Mit einem langfristigen Anlagehorizont können Anleger über kurzfristige Schwankungen hinausblicken und, was noch wichtiger ist, ihre Renditen können sich im Laufe der Zeit kumulieren.

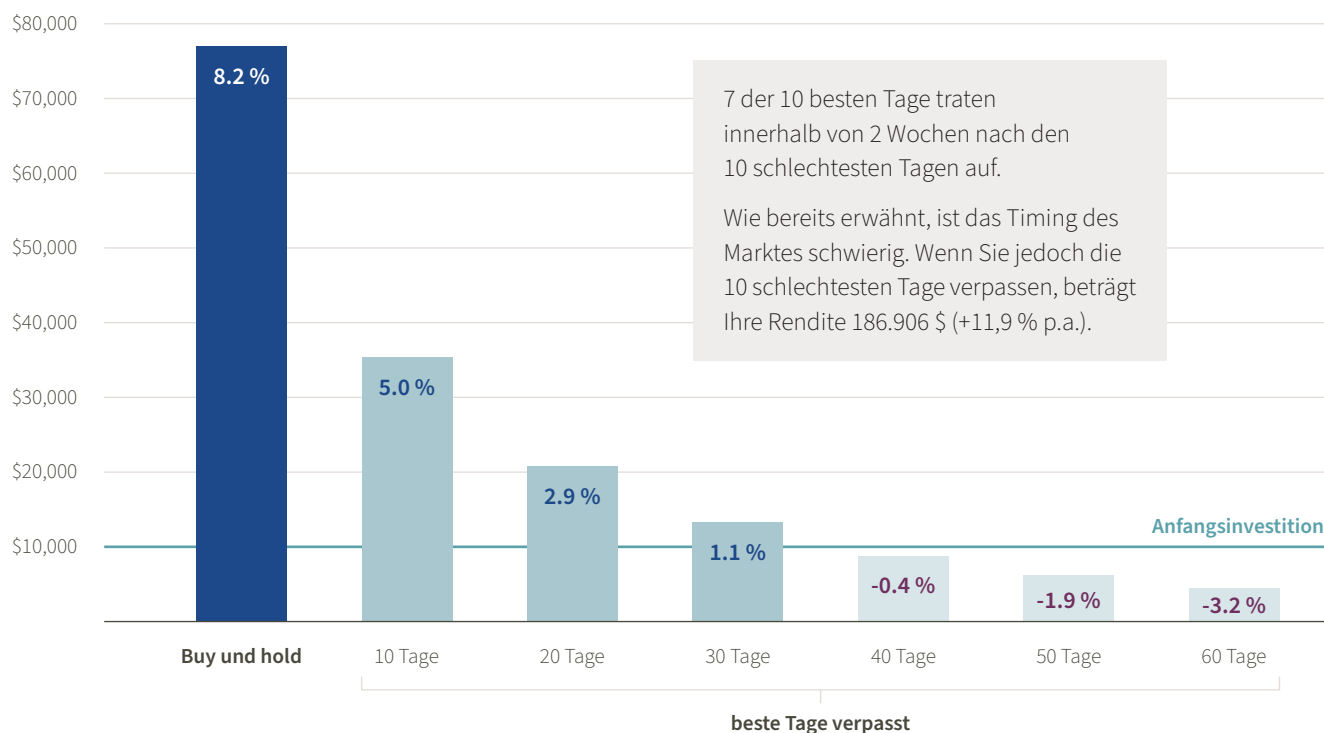
Das Konzept der strategischen Vermögensallokation unterscheidet zwischen Portfolios mit kurzfristigem und solchen mit langfristigem Anlagehorizont. Mit einer steigenden Risikotoleranz sollte auch der Anteil an Instrumenten

MIT EINEM LANGFRISTIGEN ANLAGEHORIZONT KÖNNEN ANLEGER ÜBER KURZFRISTIGE SCHWANKUNGEN HINAUSBLICKEN UND, WAS NOCH WICHTIGER IST, IHRE RENDITEN KÖNNEN SICH IM LAUFE DER ZEIT KUMULIEREN.

erhöht werden, die einen langfristigen Kapitalzuwachs zum Ziel haben. Dabei kommen sowohl börsennotierte (über Aktien, aktive oder passive Fonds) Anlagen als auch Private-Market-Instrumente (z. B. über den Besitz von Private-Equity-Strategien) in Frage. Damit steigt zwar das erwartete Risiko des Portfolios, gleichzeitig aber auch die erwartete Rendite, die letztendlich den realen Vermögenserhalt für die nächste Generation gewährleisten sollte.

ABBILDUNG 1: MARKTTIMING IST NOTORISCH SCHWIERIG

JÄHRLICHE RENDITE DES S&P 500-INDEX BEI EINER INVESTITION VON 10.000 DOLLAR SEIT 1999



Die nächste Generation wird die heute getätigten Investitionen erben. Daher werden Strategien entwickelt, die gesellschaftliche und technologische Veränderungen widerspiegeln, die die Welt, in der wir leben, prägen. Thematische Anlagen können eine zusätzliche Perspektive bei der langfristigen Portfoliokonstruktion eröffnen und es Anlegern ermöglichen, sich auf die Trends zu konzentrieren, die sie am meisten betreffen. Die Themen Cybersicherheit, Robotik und der Sektor Longevity (Langlebigkeit) sind nur einige Beispiele für generationenübergreifende Trends, die ein überdurchschnittliches Wachstum bringen könnten.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Anlagen für die nächste Generation und das Greifen nach den Sternen mehr Gemeinsamkeiten haben, als es auf den ersten Blick scheint. Langfristig orientierte Anleger, die sich Gedanken um das generationenübergreifende Vermögen machen, sollten ihre Anlagestrategien ähnlich wie das NASA-Projekt der Mondlandung betrachten: Ein erfolgreiches Ergebnis ist oft das Ergebnis eines Durchhaltevermögens bei Risiken, Rückschlägen und Marktreaktionen auf kurzfristige Schlagzeilen. Für den Erfolg müssen Anleger bereit sein, Risiken einzugehen, benötigen dafür aber auch durchdachtes, rationales Research und Planung - und nicht zuletzt eine gewisse Gelassenheit, wenn die Märkte kurzfristig volatil sind.

PODCAST

Hören Sie den Podcast mit Amaya Gutiérrez, Head Investment & Portfolio Advisory, und Laura Künlen, Investment Communications, und erfahren Sie mehr über die Kundenbedürfnisse, die Advisory abdeckt.



Ein zusätzlicher Pfeiler für den Vermögenserhalt



Sara McDonald

Private Markets Sales
& Distribution Director



Fabian Mohrhauer

Private Market Sales

Der Erhalt und die Weitergabe von Vermögen über Generationen hinweg sind für wohlhabende Familien und vermögende Privatpersonen von grundlegender Bedeutung. Im Zuge der Weiterentwicklung der Finanzmärkte sind die privaten Märkte - sogenannte Private Markets - zu einer zusätzlichen Säule moderner Vermögensstrategien geworden, die Stabilität, Diversifizierung und langfristige Wertschöpfung bieten. In diesem Artikel untersuchen wir, wie Investitionen in Private Markets den Vermögenserhalt verbessern und einen nahtlosen Generationswechsel erleichtern können.

Die wachsende Welt der Private Markets

Private Markets bieten Investitionen in nicht öffentlich gehandelte Vermögenswerte wie u.a. Private Equity, Private Debt und Real Assets. Diese Märkte erschliessen alternative Anlagemöglichkeiten über die klassischen börsennotierten Aktien und Anleihen hinaus. Lange Zeit waren diese Anlageklassen ausschliesslich institutionellen Anlegern vorbehalten. Das ändert sich jedoch derzeit, und vermögende Privatpersonen erhalten zunehmend mehr Zugang zu diesen Instrumenten. Ausgelöst wird diese Neuausrichtung durch eine höhere Nachfrage nach Finanzierungen für private Unternehmen und der Unterstützung ihres Wachstums, die massgeschneiderte Konzepte für Privatinvestoren entwickeln.

- Bei Private Equity handelt es sich um Beteiligungen an Unternehmen, die sich in Privatbesitz befinden, oder um die Privatisierung börsennotierter Unternehmen. Dazu gehören auch die Finanzierung von Unternehmen zur Unterstützung ihrer Expansion sowie Risikokapitalinvestitionen in Unternehmen in der Early-Stage-Phase.
- Private Debt bezieht sich auf die Kreditfinanzierung privater Unternehmen durch Nicht-Banken, die Kapital gegen verzinsliche Zahlungen bereitstellen.

Die Unternehmen können Private Debt als Finanzierungsalternative –schneller, massgeschneidert und mit nur einem Vertragspartner – neben der traditionellen Bankfinanzierung oder den Kapitalmärkten einsetzen.

- Bei den Real Assets handelt es sich um materielle Anlageobjekte mit einem inhärenten Wert, wie z. B. Immobilien, Infrastrukturen und natürliche Ressourcen. Solche Anlagen dienen oft als Inflationsschutz und bieten langfristige Einkommensströme.

Die Private Markets konnten in den letzten zehn Jahren ein beträchtliches Wachstum verzeichnen, ein Trend, der sich voraussichtlich noch beschleunigen wird. Das verwaltete Vermögen in diesen Anlageklassen dürfte bis 2027 rund 20 Bio. USD erreichen, im Jahr 2022 waren es noch 12 Bio. USD.^[1]

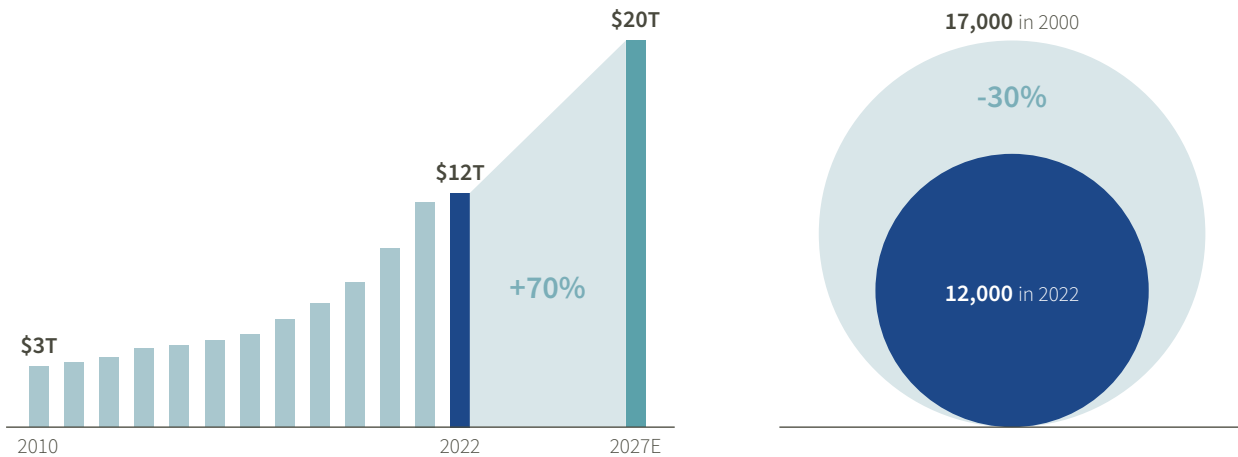
Diese Expansion ist im Wesentlichen auf zwei Schlüsselfaktoren zurückzuführen: Unternehmen bleiben länger in Privatbesitz und stellen Börsengänge zurück, während Anleger sich auf der Suche nach Diversifizierungsmöglichkeiten und höheren Renditen zunehmend für Alternativen zu börsennotierten Aktien interessieren.

Wichtige Erwägungen vor der Aufnahme von Private-Market-Anlagen in ein Portfolio

Vor dem Investieren in Private Markets sollten Anleger einige grundlegende Aspekte berücksichtigen, die für diese speziellen Arten der Kapitalanlage gelten.

- Die Laufzeit eines Private-Markets-Fonds beträgt in der Regel mehr als zehn Jahre, damit bleibt das investierte Kapital für die Dauer der Anlage unzugänglich.
- Anleger sollten prüfen, ob sie in der Lage sind, ihre Anlagestrategie auch dann beizubehalten, wenn sich ihre persönlichen Umstände ändern.
- Eine ausreichende Liquidität ist bei Investitionen in diese Anlageklasse von entscheidender Bedeutung. In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und schwankender Märkte müssen Investoren in der Lage sein, ihren Kapitalzusagen nachzukommen, ohne Abstriche bei den laufenden

ABBILDUNG 1: SIGNIFIKANTES WACHSTUM DER PRIVATE MARKETS UND RÜCKLÄUFIGE ANZAHL DER BÖRSENNOTIERTEN UNTERNEHMEN



Quelle: iCapital, 2024.

Ausgaben zu machen. Dasselbe gilt für einen unerwarteten Anstieg der persönlichen finanziellen Verpflichtungen.

Richtig eingesetzt, bieten Investitionen in Private Markets neben den traditionellen Anlageklassen attraktive Alternativen.

Warum Anlagen in Private Markets sinnvoll sind

Es gibt mehrere Gründe, warum Investitionen in Private Markets lohnenswert sein können.

- Privatmarktanlagen bieten Diversifizierungsvorteile, da sie Anlageklassen mit einer verzögerten Korrelation zu börsennotierten Aktien umfassen. Diese Eigenschaft trägt zu einer Verringerung der Gesamtvolatilität des Portfolios bei.
- Privatmarktanlagen haben in der Vergangenheit langfristig besser abgeschnitten als börsennotierte Aktien.
- Im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen gibt es deutlich mehr Privatunternehmen, und damit auch ein viel größeres Spektrum an Investitionsmöglichkeiten.
- Anleger haben auf diesem Weg die Gelegenheit, sich von Anfang an am Aufbau vielversprechender Unternehmen zu beteiligen.

Strategische Rolle der Private Markets beim Vermögensübergang

Investitionen in Private Markets eignen sich gut für generationenübergreifende Vermögensstrategien. Mit einem langfristigen Anlagehorizont bieten diese Instrumente die Möglichkeit eines langfristigen Kapitalwachstums ohne ständigen Druck durch kurzfristige Marktbewegungen. Weitere wichtige Aspekte der Private Markets sind der Beitrag dieser Investitionen zur Diversifizierung des Gesamtportfolios, die Verringerung des Risikos aufgrund makroökonomischer Schwankungen und ein effektiveres Risikomanagement. Immobilien- und Infrastrukturinvestitionen tragen zur langfristigen Robustheit bei, schützen vor Inflation und sichern gleichzeitig das eingesetzte Kapital. Anlageklassen wie Private Credit, Immobilien und Infrastruktur generieren darüber hinaus passives Einkommen und sichern so kontinuierliche Einnahmen zur Deckung des zukünftigen finanziellen Bedarfs.

In einer zunehmend komplexen Finanzlandschaft bieten Private Markets strategische Alternativen, um Familienvermögen zu erhalten und zu vermehren. Eine stärkere Diversifizierung und ein ausgewogenes Verhältnis von Liquidität und langfristigem Wachstum stärken die Robustheit des Portfolios und unterstützen Anleger bei der Bewältigung veränderlicher Marktzyklen. Die Einbeziehung von Private Investments in die Vermögensplanung stärkt die finanzielle Stabilität der künftigen Generationen und trägt zur Sicherung eines dauerhaften Vermögens bei.

[2] Blackrock (Private equity: Burgiss, einschliesslich Buyout/VC/Growth; Festverzinsliche Wertpapiere: Barclays US Aggregated Bond Index; Hedgefonds: HFRI FOF-Index; sowohl MSCI World als auch S&P500 sind Total Return Indices). Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Erträge. März 2025.

Investment Insights bietet interessante Einblicke mit aktuellen Publikationen und Podcasts.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website unter www.rothschildandco.com/insights



WICHTIGE INFORMATIONEN

Dieses Dokument wurde von der **Rothschild & Co Bank AG** mit Sitz an der Zollikerstrasse 181, 8034 Zürich («Rothschild & Co»), die durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA, Laupenstrasse 27, 3003 Bern, Schweiz (www.finma.ch) zugelassen und beaufsichtigt wird, ausschliesslich zu Informations- und Marketingzwecken und zur alleinigen Verwendung durch den Empfänger («Sie», der «Empfänger») erstellt. Ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung von Rothschild & Co darf dieses Dokument weder ganz noch teilweise kopiert, reproduziert, verbreitet oder an Dritte weitergegeben werden.

Dieses Dokument stellt weder eine persönliche Empfehlung noch eine Beratung, Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder anderen Bank- oder Anlageprodukten oder zur Tätigung von Transaktionen oder zum Abschluss irgendeines Rechtsgeschäftes dar. Dieses Dokument und sein Inhalt berücksichtigen nicht die jeweiligen Anlageziele, die finanziellen Verhältnisse oder die Bedürfnisse des Empfängers der in diesem Dokument enthaltenen Informationen. Die Zeichnung eines Fonds sollte in jedem Fall nur auf der Grundlage der verfügbaren offiziellen Unterlagen des betreffenden Fonds und nach Einholen einer Beratung durch einen Finanz-, Rechts-, Buchhaltungs- und Steuerberater erfolgen. Das bedeutet auch, dass nichts in diesem Dokument eine finanzielle rechtliche, buchhalterische oder steuerliche Beratung darstellt.

Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge können sowohl steigen als auch fallen, und Sie erhalten möglicherweise den Betrag Ihrer ursprünglichen Investition nicht zurück. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die zukünftige. Eine Renditeinvestition ist mit der Übernahme von Risiken verbunden: die angestrebte Performance wird nicht garantiert und kann nicht garantiert werden. Zukunftsgerichtete Aussagen, wie z.B. Aussagen, die Begriffe wie «glauben», «annehmen», «erwarten» oder ähnliche Formulierungen enthalten, unterliegen bekannten und unbekannten Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren, aufgrund derer die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Leistung des Emittenten oder des Instruments erheblich

von denjenigen abweichen können, die in diesen Aussagen ggf. ausdrücklich oder stillschweigend vorausgesetzt werden.

In Anbetracht dieser Ungewissheiten ist es nicht ratsam, sich auf zukunftsgerichtete Aussagen zu verlassen. Rothschild & Co ist nicht verpflichtet, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder diese Aussagen an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen. Ist eine Anlage mit einem Fremdwährungsengagement verbunden, können Wechselkursschwankungen den Wert der Anlage und die daraus erzielten Erträge steigen oder fallen lassen. Erträge können auf Kosten von Kapitalerträgen erzielt werden. Der Erhalt des investierten Kapitals kann nicht garantiert werden. Falls ein bestehender Kunde von Rothschild & Co seine Prognose bezüglich seiner Anlageziele und/oder seiner Risiko- und Ertragstoleranz(en) ändert, sollte er sich an seinen Kundenberater bei Rothschild & Co wenden. Weitere Informationen können der Broschüre «Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten» der Schweizerischen Bankiervereinigung (www.swissbanking.ch/en/downloads) entnommen werden.

Obwohl die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Daten aus Quellen stammen, die als zuverlässig gelten, wird weder eine ausdrückliche noch eine stillschweigende Zusicherung oder Gewährleistung gegeben, und, ausser im Falle von Betrug, wird von Rothschild & Co keine Verantwortung oder Haftung in Bezug auf die Fairness, Genauigkeit oder Vollständigkeit dieses Dokuments oder der Informationen, die diesem Dokument zugrunde liegen, oder für jegliches Vertrauen, das eine Person in dieses Dokument setzt, übernommen. Es wird keine Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich des Erreichens oder der Angemessenheit der in diesem Dokument enthaltenen Zukunftsprognosen, Ziele, Schätzungen oder Vorhersagen gegeben. Rothschild & Co schliesst jegliche Haftung für Verluste oder Schäden jeglicher Art (sowohl direkte und indirekte als auch Folgeschäden) aus, die sich aus der Verwendung dieses Dokuments ergeben. Der Inhalt dieses Dokuments kann jederzeit ohne Vorankündigung geändert werden, ohne dass Rothschild & Co verpflichtet ist, einmal veröffentlichte Informationen zu aktualisieren.