

Vermögensverwaltung

# Transparenz- bericht 2022



# Inhalt

- 
- 3** Vorwort
- 
- 4** Kundenzufriedenheit – je unabhängiger, desto besser
- 
- 6** Anlagestrategie – Handwerk schlägt Magie
- 
- 8** Spezialisten sind die besseren Portfolio Manager
- 
- 10** Angebotsanalyse – vergleichen lohnt sich
- 
- 12** Einschätzung pro Angebotskategorie
- 
- 14** Über Kosten spricht man (nicht)
- 
- 16** Mit dem eigenen Wealth Office von der Transparenz profitieren
- 



# Vorwort

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren

Die Vermögensverwaltung ist ein wichtiger Aspekt in der Lebensplanung, für den sich die meisten gerne auf Spezialisten verlassen. Deshalb ist es äusserst wichtig, dass sich Kundinnen und Kunden in diesem Bereich auf gute Dienstleistungen verlassen können. Mit dem Transparenzbericht bezwecken wir, im Sinne der Kundinnen und Kunden, Licht ins Dunkel der Vermögensverwaltung zu bringen und einen Beitrag zur weiteren Professionalisierung mit mehr Wettbewerb und besserer Vergleichbarkeit zu leisten.

Der Bericht verzichtet bewusst auf eine allzu technische Darstellung von Resultaten. Denn in erster Linie ist dieser Bericht für die Kundinnen und Kunden von Vermögensverwaltern geschrieben. Er soll ihnen ermöglichen, Bestehendes kritisch zu hinterfragen, um den Richtigen zu vertrauen.

## **Zwei grosse Trends**

In den letzten Jahren hat sich vieles in der Vermögensverwaltung verändert. In einem Geschäft, das wenig abruptem Wandel unterworfen ist, fallen die Veränderungen nicht wirklich auf. Unsere Analyse der Kundenzufriedenheit und der Angebote lassen auf zwei grosse Trends schliessen.

Zum einen lässt sich der Trend zur Spezialisierung der Anbieter deutlich erkennen. Hatte bis vor kurzem noch jede Bank, jeder Vermögensverwalter ein möglichst breites Spektrum an Dienstleistungen abgedeckt, so haben sich die Anbieter in den letzten Jahren vermehrt spezialisiert. Heute gibt es immer mehr Finanzdienstleister, die beispielsweise nur einen Typus Aktienportfolios verwalten oder sich ausschliesslich auf Vorsorgeportfolios spezialisieren. Diese Anbieter können kosteneffiziente Prozesse einführen und profitieren von klassischen Skaleneffekten. Hierbei haben die neuen Geschäftsmodelle, die unter den Begriffen von Fintech, Neobanken und ähnlichem aus dem Boden spriessten, eine entscheidende Rolle gespielt. Zwar haben sich nur sehr wenige von diesen neuen Anbietern etablieren können. Die Innovations- und Veränderungskraft, die durch diese Startups entstand, hat jedoch neue Lösungswege aufgezeigt und die etablierten Institute zur Spezialisierung gezwungen. So lässt sich heute feststellen, dass selbst die grössten Banken und Vermögensverwalter Mühe haben, mit einem breiten Dienstleistungsspektrum kompetitiv mit den Spezialisten mitzuhalten.

Zum anderen zeigen die Analysen von ZWEI Wealth, dass bankenunabhängige Strukturen immer mehr an Bedeutung gewinnen. Das Modell einer Universalbank oder einer Privatbank, die sich um alle Vermögensangelegenheiten kümmert, scheint die Kundenbedürfnisse nicht mehr gleich gut abdecken zu können wie früher. Besonders im Bereich der Beratung und der Konsolidierung etablieren sich vermehrt unabhängige Ansätze. Der Trend ist insgesamt nicht neu. Doch macht die Technologisierung diese innovativen Lösungen heute für immer breitere Kundensegmente attraktiv.

Wir fassen diese Entwicklung unter dem Begriff Wealth Office zusammen. Waren professionelle und unabhängige Strukturen zur Vermögensbetreuung bis vor kurzem noch institutionellen und sehr grossen Vermögen vorbehalten, gewinnen diese auch bei Vermögen zwischen 2–100 Millionen immer mehr an Bedeutung. Wir schätzen, dass alleine in den kommenden fünf Jahren weltweit zwischen 3–5 Millionen neue Wealth Offices entstehen.

## **Vertrauen ist gut, vergleichen und kontrollieren ist besser**

Eine unserer Erkenntnisse bleibt auch mit den neusten Analysen unverändert. Die Leistungen und Preise von Vermögensverwaltungen unterscheiden sich sehr stark. Die Qualität der Vermögensverwalter hat sich in den letzten Jahren zwar stetig verbessert. Noch immer erzielen jedoch gut 60% der Angebote ein unbefriedigendes Gesamtrating. Wer blind vertraut, fährt ein sehr grosses Risiko von deutlich ungenügenden Resultaten. Die guten Marktbedingungen der letzten Jahre haben hierbei sicherlich vieles beschönigt, das bei genauem Hinschauen schon heute negativ auffallen müsste.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei den Banken und Vermögensverwaltern für die Bereitstellung von Daten, die die Transparenz erst ermöglichen. Ich wünsche allen eine interessante Lektüre und hoffe, die Kundinnen und Kunden zu motivieren, das Beste von ihren Vermögensverwaltern einzufordern. Die unabhängigen Experten von ZWEI Wealth stehen für Fragen und für Dienstleistungen sehr gerne zur Verfügung.

Mit besten Grüssen  
Patrick Müller  
Geschäftsführer ZWEI Wealth

# Kundenzufriedenheit – je unabhängiger desto besser

Die Kundinnen und Kunden scheinen mit den Leistungen ihrer Vermögensverwalter aktuell durchaus zufrieden zu sein. Denn mit einem durchschnittlichen Rating von 3.4 liegt die Kundenzufriedenheit auf einem insgesamt guten Niveau. Die vielen Jahre mit sehr hohen Renditen begünstigten die hohe Zufriedenheit sicherlich positiv. Was auffällt, ist der Unterschied zwischen den Betreuungsmodellen. Wer sein Vermögen mit bankenunabhängigen Lösungen verwalten lässt, scheint grundsätzlich zufriedener zu sein.

## Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Vermögensverwaltung?

Quelle: ZWEI Wealth, 2022



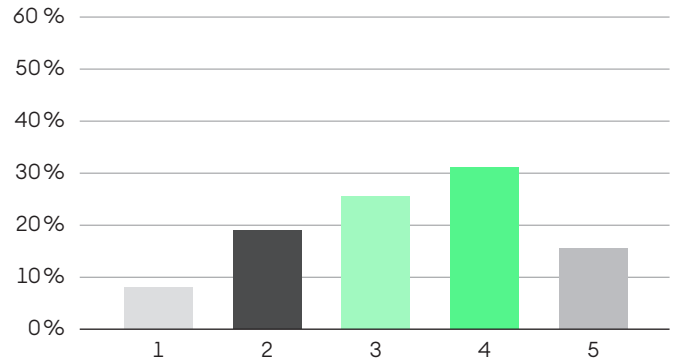
ZWEI Wealth führte im ersten Quartal 2022 eine Umfrage zur Zufriedenheit mit Vermögensverwaltungen durch. Die Befragung wurde elektronisch durchgeführt. Auf die Frage «Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Vermögensverwaltung?» konnten die Teilnehmer mit einem Rating von 1 (sehr unzufrieden) bis 5 (sehr zufrieden) mit jeweils halben Zwischennoten

antworten. Insgesamt haben 213 Personen an der Umfrage teilgenommen.

Die Umfrage ist nicht-repräsentativ und es bestehen noch keine Vergleichsgrößen für andere Zeitperioden.

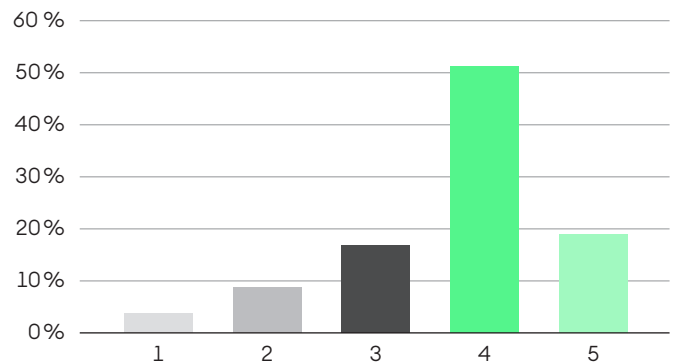
**Bankkunden**

Quelle: ZWEI Wealth, 2022 (n=89)



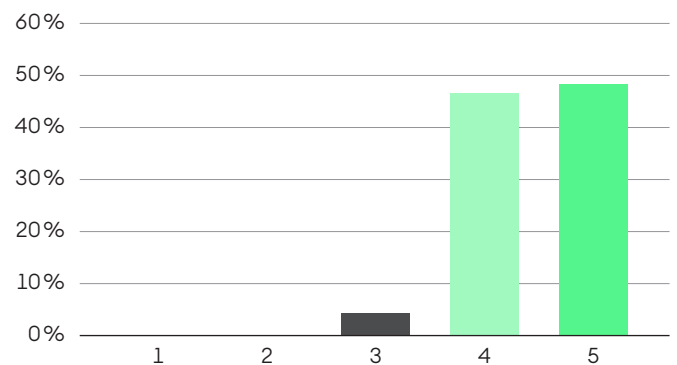
**Kunden von unabhängigen Vermögensverwaltern**

Quelle: ZWEI Wealth, 2022 (n=47)



**Kunden von Wealth Offices**

Quelle: ZWEI Wealth, 2022 (n=77)



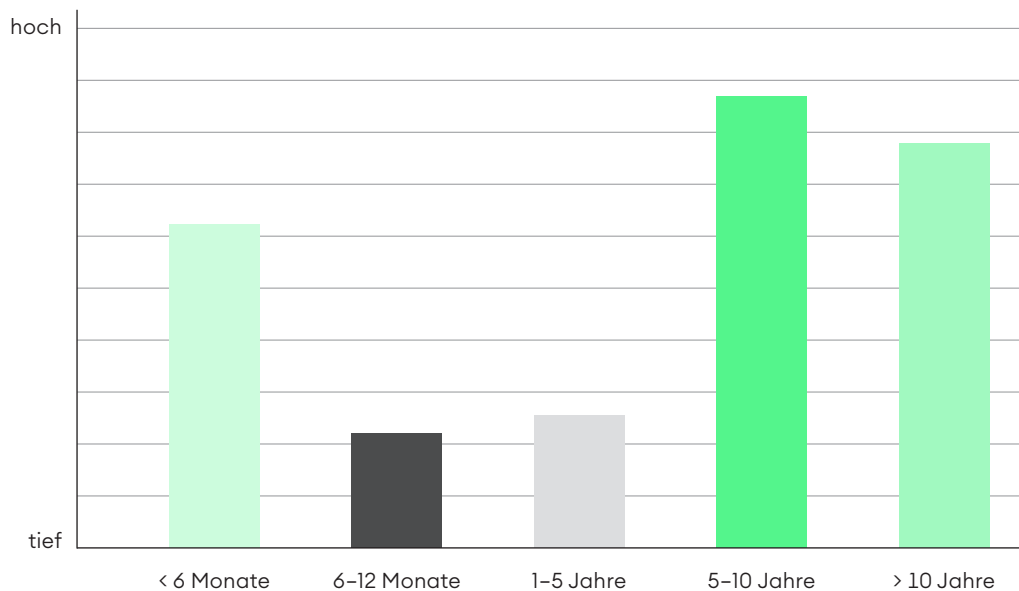
# Anlagestrategie – Handwerk schlägt Magie

Der Erfolg der Vermögensverwaltung hängt sehr stark von der Qualität der Anlagestrategie ab. ZWEI Wealth untersuchte die Erfolgsfaktoren einer guten Anlagestrategie. Fazit: die einfachsten bleiben die erfolgreichsten Anlagestrategien und das hat gute Gründe. Denn Prognosen, «neue» Anlageklassen und Risiko-steuerungsmodelle halten kaum, was sie versprechen.

## Prognosefähigkeit für Finanzmarktentwicklungen

Quelle: ZWEI Wealth, 2020

### Wahrscheinlichkeit richtiger Vorhersagen



Was macht eine gute Anlagestrategie aus? Die Untersuchungen von ZWEI Wealth zeigen drei Faktoren, die gute von weniger erfolgreichen Anlagestrategien unterscheiden. Alle drei Faktoren sind weniger der «Magie» eines Vermögensverwalters, sondern guter handwerklicher Umsetzung zuzuordnen.

**Möglichst wenig kurz- und mittelfristige Prognosen**

Die meisten Finanzmarktspezialisten wissen es. Prognosen über die Entwicklung an den Finanzmärkten sind zu einem grossen Teil unmöglich. Die Grafik auf der vorhergehenden Seite illustriert die Resultate der Untersuchungen von ZWEI Wealth über die letzten sieben Jahre. Für die Untersuchung nehmen wir Prognosen von Vermögensverwaltern und überprüfen diese auf ihre Richtigkeit. Die Prognosen zu kurzfristigen Entwicklungen schneiden dabei noch verhältnismässig gut ab. Diese sind aber innert kürzester Zeit in den Marktpreisen abgebildet, sodass man kaum davon profitieren kann. Von den mittelfristigen Prognosen gibt es deutlich am meisten. Deren Eintretenswahrscheinlichkeit ist dann aber so tief, dass ein Münzwurf besser ist. Einzig Prognosen über den langen Zeitraum von gegen 10 Jahren sind verhältnismässig solide.

Die erfolgreichen Anlagestrategien basieren deshalb kaum auf kurz- und mittelfristigen Renditeprognosen.

**Grundzutaten statt Fertigprodukte**

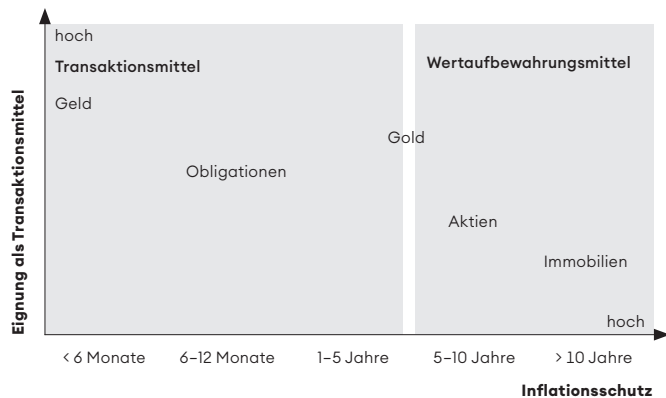
Eine weitere Gemeinsamkeit erfolgreicher Anlagestrategien scheint in den verwendeten Anlageklassen zu liegen. Es fällt auf, dass Anlagestrategien, die auf den «Grundzutaten» (siehe Grafik unten «Grundzutaten statt Fertigprodukte») wie Obligationen und Aktien basieren, im Schnitt deutlich erfolgreicher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

**Nicht nur Volatilität als Risikomass berücksichtigen**

Ein dritter Faktor, der erfolgreiche Anlagestrategien von weniger erfolgreichen zu trennen scheint, ist die Betrachtung von Risiko. Die Anlagestrategien, die die Risikobetrachtung lediglich auf die Volatilitätsmessung abstützen, schneiden in der langfristigen Betrachtung schlechter ab als solche, die die Finanzplanung und den Kaufkraftherhalt als zusätzliches Risikomass miteinbeziehen.

**Grundzutaten statt Fertigprodukte**

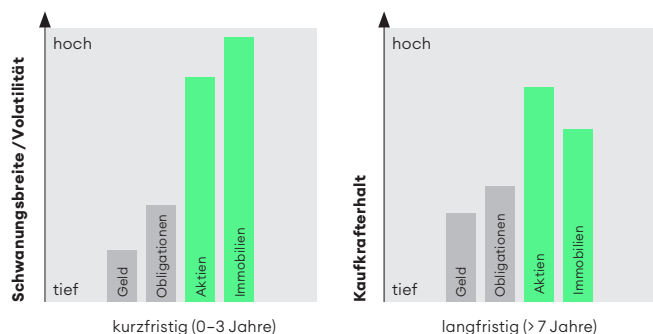
Quelle: ZWEI Wealth, 2022



Die Vermögensverwalter kennen eine Unzahl an Anlageklassen. Wie beim Kochen sind die Grundzutaten jedoch überschaubar und der Einsatz für die Anlagestrategie je nach Funktionsweise zu planen. Geld und Obligationen erfüllen v.a. die Funktion als Transaktionsmittel, Aktien und Immobilien eignen sich für die Wertaufbewahrung. Meist sind die neuen oder alternative Anlageklassen nur Verpackungen der oben dargestellten Grundzutaten.

**Risiko nicht nur in Volatilität messen**

Quelle: ZWEI Wealth, 2020



Die Volatilität hat sich in der Vermögensverwaltung als das Risikomass schlechthin etabliert. Darüber hinweg geht leider oft vergessen, dass es weitere sehr relevante Risikomasse gibt, die in einer Anlagestrategie zu beachten sind. Der Kaufkraftherhalt ist ein prominentes Beispiel, um die Risikobetrachtung zu veranschaulichen. Aktienanlagen mögen in Volatilität gemessen sehr viel risikoreicher als Bar-mittel sein, in Kaufkraftherhalt gemessen jedoch nicht.

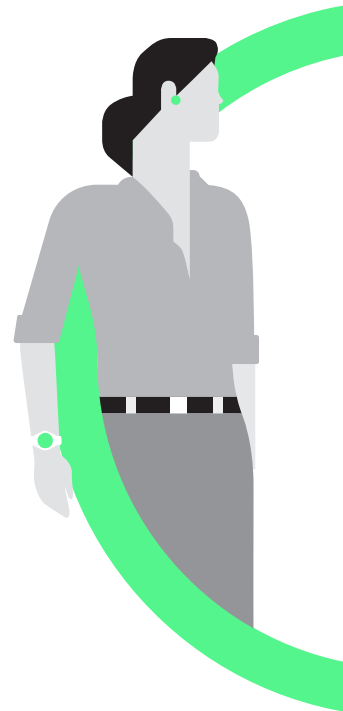
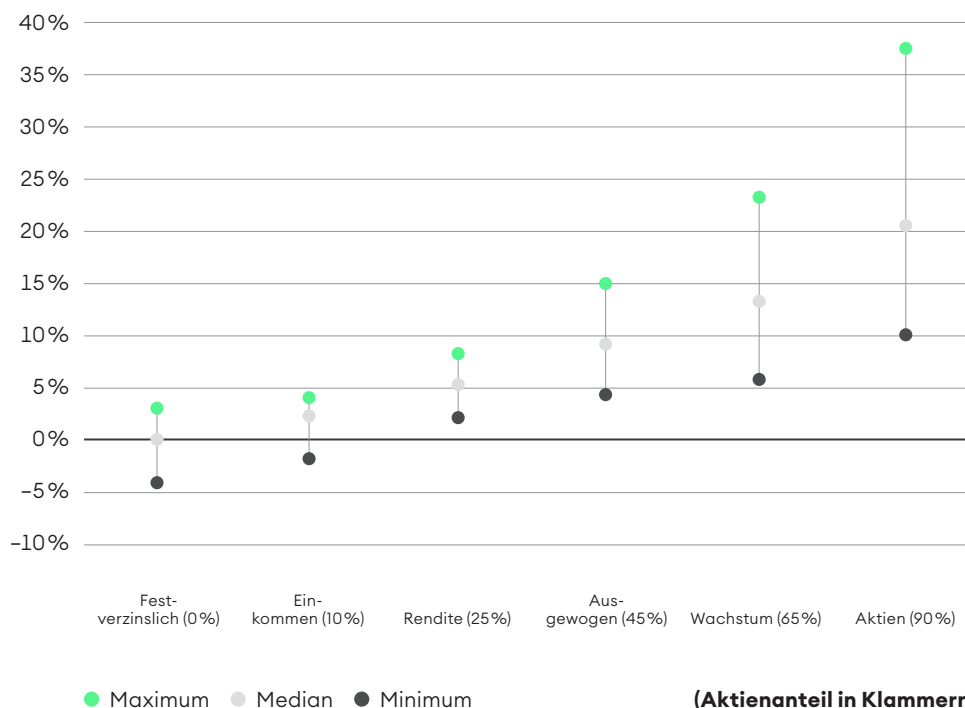
# Spezialisten sind die besseren Portfolio Manager

Die Leistungen von Vermögensverwaltern lassen sich durchaus messen und beurteilen. ZWEI Wealth vergibt jedes Jahr entsprechende Ratings, die bei der Auswahl von Vermögensverwaltern helfen. Denn der Unterschied zwischen den guten Verwaltern und den mittelmässigen bleibt sehr gross. Insgesamt zeigt sich deutlich, dass die spezialisierten Portfolio Manager systematisch bessere Renditen erzielen.

## Renditeergebnisse 2021 im Vergleich

Quelle: ZWEI Wealth, 2022

### Rendite in %





«Past performance is no guarantee for future performance.» Bedeutet dieser übliche Disclaimer von Vermögensverwaltern, dass die in der Vergangenheit erzielten Resultate keine Informationen für die Zukunft enthalten? Und bedeutet dies damit auch, dass sich der gute Vermögensverwalter nicht im Voraus von den schlechten unterscheiden lässt? Wir wissen: Doch, der Unterschied lässt sich feststellen.

**Auf die Daten kommt es an**

Die Vergangenheit oder Gegenwart liefert nämlich durchaus wertvolle Informationen für die Zukunft. Es ist nur so, dass diese Daten den Kundinnen und Kunden nicht vergleichbar zur Verfügung stehen. Hat man die Daten, lassen sich dann durchaus grosse Unterschiede feststellen.

Beim von ZWEI Wealth entwickelten Ansatz für die Auswahl von Vermögensverwaltern werden genau solche Daten in die Betrachtung miteinbezogen. Die Analyse, wie sich die Resultate (Rendite und Risiko) von Vermögensverwaltern in der Vergangenheit in unterschiedlichen Marktsituationen bewegten,

geben so Aufschluss für die Zukunft. Dasselbe gilt für die Handhabung von Kosten.

**Spezialisten mit erprobtem Regelwerk**

Mit dieser Methodik lässt sich evaluieren, welche Vermögensverwalter handwerklich eine einwandfreie Herangehensweise anwenden. Diese sogenannten Top Manager weisen erstaunliche Gemeinsamkeiten auf, die in der mittleren Grafik aufgeführt sind.

Diesen Ansatz wendet ZWEI Wealth seit 2014 an und entwickelt diesen mit den neu verfügbaren Daten stetig weiter. Der Erfolg bestätigt die Methodik (siehe Grafik rechts unten). Es wurden die Resultate der von ZWEI Wealth 2014 ausgewählten Verwalter für Schweizer Franken Portfolios mit einem ausgewogenen Risikoprofil mit dem Markt-Median verglichen. In der Periode von 2010 bis 2022 hat der Durchschnitt der Auswahl an Vermögensverwaltern (Top-Verwalter) den Median deutlich übertroffen. Auch gegenüber einem passiven Benchmark (nach Kosten) erzielen die Top-Verwalter gute Resultate, die wir aber nicht als signifikant bezeichnen würden.

**Der Top Manager...**

Quelle: ZWEI Wealth, 2022

- ... ist ein spezialisierter Asset Manager
- ... ist fokussiert auf die Anlageklassen Aktien und Obligationen
- ... orientiert die Anlageentscheidungen an einem Regelwerk
- ... bevorzugt bei der Umsetzung Einzeltitel und ETFs gegenüber Fonds, Hedge Fonds und anderen Kollektivanlagen
- ... hat günstigere Gesamtkosten als der Durchschnitt

**Top Manager gegenüber dem Durchschnitt**

Quelle: ZWEI Wealth, 2022

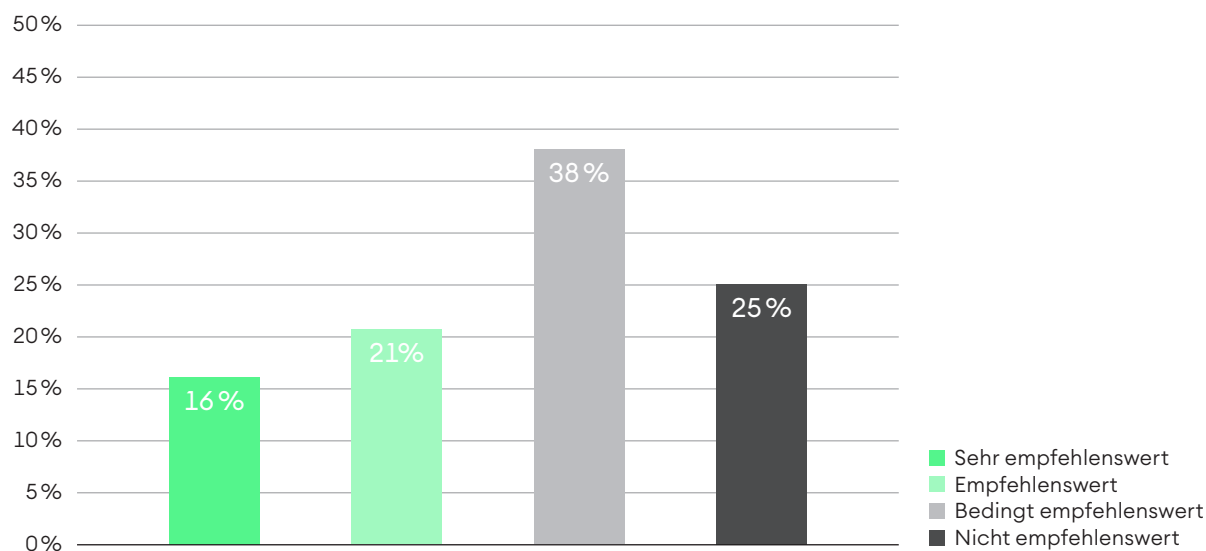


# Angebotsanalyse – vergleichen lohnt sich

Das Angebot in der Vermögensverwaltung darf insgesamt als sehr vielfältig bezeichnet werden. Die Qualität genügt jedoch den Ansprüchen nicht immer. Von den bisher untersuchten gut 3'500 Angeboten erzielen nur 37% ein Rating «empfehlenswert» oder «sehr empfehlenswert». Das ist im Vergleich zur letzten Erhebung eine leichte Verbesserung, lässt aber noch sehr viel Potenzial für weitere Schritte. Die Kosten bleiben im Durchschnitt noch sehr hoch und zeugen weiterhin von wenig Wettbewerb. Die Einschätzungen unterscheiden sich je nach Vermögensverwaltungstypus durchaus, zeigen aber insgesamt ein ähnliches Muster.

## Wie gut sind die angebotenen Vermögensverwaltungslösungen insgesamt?

Quelle: ZWEI Wealth, 2022



Der Markt für Vermögensverwaltungen ist sehr gross. Neben international tätigen Anbietern gibt es insbesondere auch sehr viele regional verankerte Anbieter. Die auf der nächsten Seite dargestellten Resultate basieren auf der Auswertung der Ausschreibungsplattform von ZWEI Wealth. Hier bieten über 400 Banken und Vermögensverwalter über 3'500

unterschiedliche Angebote in den verschiedenen Kategorien an. Die Beurteilung umfasst neben den quantitativen Messungen auch die Beurteilung der Experten von ZWEI Wealth, die die Kundinnen und Kunden bei der Wahl der Lösung jeweils unabhängig beraten.

Der Ratingansatz von ZWEI Wealth		Gewichtung
<b>Manager-Kompetenz</b>	Wie erfahren und erprobt ist der Vermögensverwalter in Bezug auf die gesuchte Portfoliostruktur?	30 %
<b>Leistungsausweis (Track Record)</b>	Wie gut ist der Leistungsausweis der vorgeschlagenen Portfoliolösung aus der Vergangenheit?	30 %
<b>Kosten</b>	Wie teuer ist die Portfoliolösung im Vergleich?	30 %
<b>Angebotsqualität</b>	Wie gut passt die Portfoliolösung auf die gesuchten Anforderungskriterien?	10 %

**« Noch immer bieten viele Vermögensverwalter eine möglichst breite Palette an Angeboten an, obwohl sie nicht über die notwendigen Kompetenzen verfügen. »**

# Einschätzung pro Angebotskategorie

## Angebotskategorie

## Beschreibung

### Liquiditätsportfolios



Portfolios für die Verwaltung von Vermögenwerten, die kurzfristig ohne grosses Verlustrisiko liquidiert werden können.

### Werterhaltportfolios



Portfolios, die auf den generellen Werterhalt über einen mittelfristigen Anlagehorizont ausgerichtet sind. Die Risikosteuerung und die Diversifikation sind wichtige Bestandteile der Portfolios.

### Beteiligungsportfolios



Portfolios, die aus einzelnen, eher langfristig orientierten Beteiligungen in direkten Aktien oder Immobilieninvestitionen bestehen. Die langfristige Wertsteigerung steht im Vordergrund.

### Impactportfolios



Portfolios, deren soziale, gesellschaftliche und umweltfreundliche Effekte im Vordergrund stehen.

### Vorsorgeportfolios



Portfolios, die für die Altersvorsorge optimiert sind. Neben dem Werterhalt spielen die Möglichkeit zur Verrentung, versicherungstechnische und steuerliche Aspekte eine wichtige Rolle.

### Portfolios mit virtuellen Assets



Portfolios, die auf Investitionen in virtuellen Anlageklassen zielen.

1 = ungenügend, 3 = genügend, 5 = exzellent

**Einschätzung der Angebote**

**Kommentar**

**Liquiditätsportfolios**



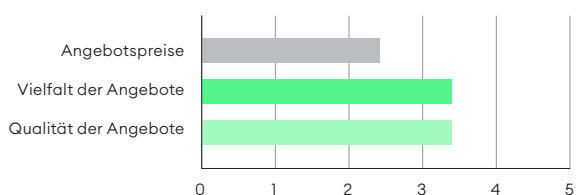
Trotz grosser Nachfrage und der Thematik von Negativzinsen gibt es nur wenige gute Angebote. Hier besteht ein deutlicher Nachholbedarf.

**Werterhaltportfolios**



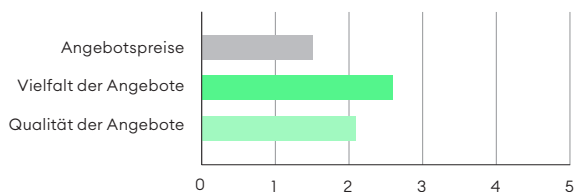
Das Angebot ist grundsätzlich gut und breit aufgestellt. In diesem Bereich besteht die mitunter grösste Auswahl.

**Beteiligungsportfolios**



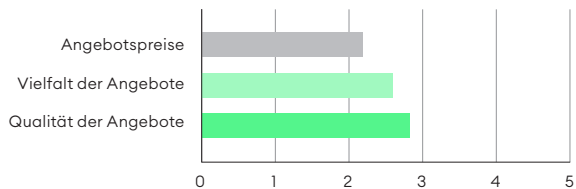
Es besteht ein gutes und breites Angebot im Bereich der börsennotierten Aktien. Für Private Equity und direkten Immobilienanlagen ist noch deutlich Nachholbedarf feststellbar.

**Impactportfolios**



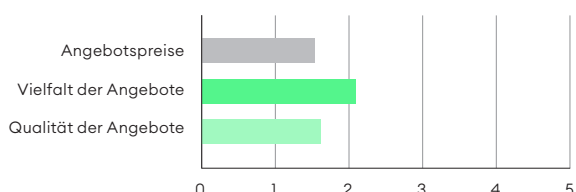
Das Angebot scheint nur breit zu sein. Leider ist das Meiste noch alter Wein in neuen Schläuchen.

**Vorsorgeportfolios**



Das Angebot erwacht langsam aus dem Tiefschlaf. Mittlerweile existieren eine Handvoll gute Angebote.

**Portfolios mit virtuellen Assets**



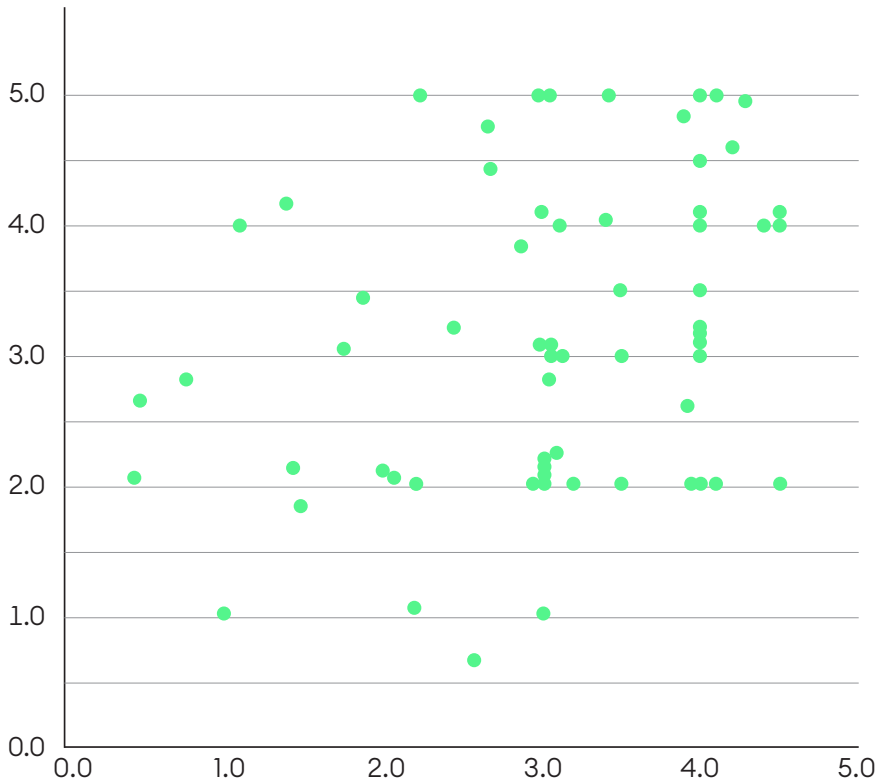
Während das Angebot an virtuellen Anlagen gerade stark wächst, sind Portfoliolösungen noch sehr dünn gesät. Allgemein sollte man hier gegenüber Portfoliolösungen noch sehr vorsichtig sein.

# Über Kosten spricht man (nicht)

Banken und Vermögensverwalter sprechen nicht gerne über Kosten. Das hat seine Gründe. Die Totalkosten sind meist viel höher als gedacht und hohe Kosten sind schon gar kein Garant für gute Leistungen. Bei den Gebühren und Kosten ist es zudem für eine Anlegerin oder einen Anleger schwierig, einen Überblick zu gewinnen. Denn schliesslich lassen sich über ein Dutzend Kostenfaktoren unterscheiden und selbst die vielzitierte All-in-Gebühr umfasst nur einen Teil der effektiv anfallenden Kosten. Höchste Zeit für etwas mehr Transparenz am Thema.

## Der Preis ist kein Indikator guter Leistung

Rating Total Gebühren



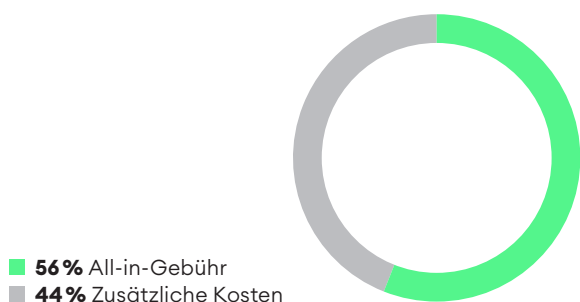
**Vertikal:** 1 = sehr teuer, 5 = sehr günstig

**Rating Risiko und Rendite**

**Horizontal:** 1 = ungenügend, 5 = exzellent

Zum guten Schluss noch eine Transparenzanalyse zu den Kosten. Bei den Gebühren und Kosten ist es für eine Anlegerin oder einen Anleger trotz gestiegenen regulatorischen Anforderungen nicht einfacher geworden, einen Überblick zu gewinnen.

Die Grafik links zeigt die Auswertung von Portfolios für Schweizer Franken Anleger mit einem Risikoprofil



«Ausgewogen». Dabei werden auf der einen Achse die Totalkosten von sehr niedrig bis sehr hoch und auf der anderen Achse die Leistungen gemessen in Rendite/Risiko von sehr tief bis sehr gut abgetragen. Das Bild zeigt keinerlei Zusammenhang zwischen Preis und Leistung.

**Mythos All-in-Gebühr**

Für einen Kunden ist es weiterhin schwierig, die volle Kostentransparenz zu erhalten. Denn schliesslich beinhaltet auch die sogenannte All-in-Gebühr nur einen Teil der anfallenden Kosten. Im Durchschnitt gilt, dass die All-in-Gebühr nur etwa 56% der effektiv anfallenden Kosten für den Kunden umfasst. Der Rest fällt in Produkten, bei Transaktionen und anderen Gebührenarten zusätzlich an.

**Kosten – günstiger getrennt**



**Wo liegt der faire Preis?**

Um den Aspekt der Kosten nicht unnötig zu verkomplizieren, haben wir eine einfache Analyse vorgenommen. Wir haben die Kosten «handelsüblicher» Vermögensverwaltungslösungen bis ins Detail untersucht und alle Kosten zusammengefasst. Demgegenüber haben wir die Einzelpreise bei Spezialisten für jede der für eine Vermögensverwaltung notwendigen Dienstleistungen zusammengetragen. Das Bild könnte klarer kaum sein. Wer die Vermögensverwaltung zum Paketpreis kauft, bezahlt heute etwa das Doppelte, als wenn er/sie für die einzelnen Services jeweils den Spezialisten beauftragen würde.

**Eine Übersicht der kompetitiven Preise dargestellt als All-in Gebühr:**

in Mio	p.a.
< 2	0.8%
2–10	0.65%
10–50	0.45%
> 50	0.35%

Das verdeutlicht den Transparenz- und Konkurrenzbedarf bei Vermögensverwaltungen in Bezug auf Kosten. Keine Frage, Qualität soll ihren Preis haben. Die Spezialisten zeigen, wo dieser faire Preis liegt – etwa bei der Hälfte der Standardangebote.

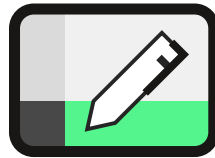
# Mit dem eigenen Wealth Office von der Transparenz profitieren

ZWEI Wealth plant, baut und unterhält Wealth Offices für private und institutionelle Anlegerinnen und Anleger. Die Dienstleistungen reichen von der Rundum-Vermögensbetreuung bis hin zu Spezialmandaten für die Anlageplanung, der Selektion von Portfolio Managern und dem Investment-Monitoring.



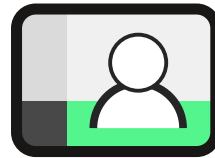
## My Wealth Office

Wir regeln für Sie alle Vermögensangelegenheiten von A-Z samt dediziertem Anlagekomitee.



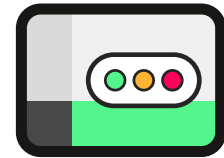
## plan.

Ein Planungsteam entwickelt das Anlagereglement von der Vermögensarchitektur bis hin zu den Anforderungen an Banken und Verwalter.



## find.

In einer Ausschreibung werden die besten Vermögensverwalter gefunden und die erfolgreiche Umsetzung sichergestellt.



## control.

Ein Investment Benchmarking mit konsolidierter Berichterstattung wird etabliert und die Resultate der Banken/Verwalter kontrolliert.





# The Liberation of Investing

## Facts & Figures

**CHF  
4.8 Mrd.**

Bereits optimierte  
Vermögenswerte

**+67%**

durchschnittlich erzielte  
Rendite-Verbesserungen

**-34%**

durchschnittlich erzielte  
Kosteneinsparungen

**436**

geprüfte Banken  
und Verwalter

**36**

lizenzierte Experten



# « Prüfen Sie Ihre Vermögensverwaltung online unter [www.zwei-wealth.ch/de/pruefen](http://www.zwei-wealth.ch/de/pruefen) »



## Über ZWEI Wealth

ZWEI Wealth wurde 2014 von Prof. Dr. Klaus Wellershoff und Patrick Müller gegründet. Am Anfang stand die Idee, eine von Produkten und Banken unabhängige Beratung für die Vermögensverwaltung zu etablieren. Über die Jahre ist daraus ein ganzes Ecosystem entstanden, das laufend weiterentwickelt und ausgebaut wird. Heute ist ZWEI Wealth das grösste von Banken und Vermögensverwaltern unabhängige Ecosystem in der Vermögensverwaltung.

### **Über den Transparenzbericht**

Die Analysen des vorliegenden Berichts basieren auf den Daten und Zusammenstellungen von ZWEI Wealth. Diese beinhalten Informationen aus realen Kundensituationen, Angaben von Verwaltern und Banken bei Umfragen und bei der Teilnahme an Ausschreibungsverfahren sowie öffentlich zugänglichen Finanzmarktdaten. Die Grafiken und Analysen in diesem Bericht sind wo nicht anders erwähnt, auf einen durchschnittlichen Schweizer Anleger mit einem Portfoliovermögen von CHF 2 Millionen gerechnet. Weiterführende Informationen können gerne bei ZWEI Wealth unter +41 43 299 22 22 oder [info@zwei-we.ch](mailto:info@zwei-we.ch) angefragt werden.

### **Rechtlicher Hinweis**

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

Der Termin- und Optionenhandel ist mit Risiken behaftet. Die Wertentwicklung einer Anlage in der Vergangenheit stellt keine Gewähr für künftige Ergebnisse dar. Manche Anlagen können plötzlichen und erheblichen Wertverlusten unterworfen sein. Bei einer Liquidation Ihrer Anlagewerte kann es vorkommen, dass Sie weniger zurückerhalten als Sie investiert haben, oder dass man Sie zu einer Zusatzzahlung verpflichtet. Wechselkursschwankungen können sich negativ auf den Preis, Wert oder den Ertrag einer Anlage auswirken.

Wir können nicht auf Ihre persönlichen Anlageziele, finanzielle Situation und Bedürfnisse im Rahmen dieser Publikation eingehen und empfehlen Ihnen deshalb, vor einer Investition in eines der in dieser Publikation erwähnten Produkte Ihren Finanz- und/oder Steuerberater bezüglich möglicher – einschliesslich steuertechnischer – Auswirkungen zu konsultieren. Die ZWEI Wealth Experts AG fungiert weder als Steuer- noch als Rechtsberatung und lehnt hinsichtlich solcher Fragen jegliche Haftung ab. Dieses Dokument darf ohne vorherige Einwilligung von ZWEI Wealth Experts AG weder reproduziert noch vervielfältigt werden.

ZWEI Wealth Experts AG untersagt ausdrücklich jegliche Verteilung und Weitergabe dieser Publikation an Dritte. ZWEI Wealth Experts AG ist nicht haftbar für jegliche Ansprüche oder Klagen von Dritten, die aus dem Gebrauch oder der Verteilung dieser Publikation resultieren. Die Verteilung dieser Publikation darf nur im Rahmen der dafür geltenden Gesetzgebung stattfinden.



**ZWEI Wealth Experts AG**

Genferstrasse 35  
CH-8002 Zürich  
+41 43 299 22 22  
info@zwei-we.ch  
www.zwei-wealth.ch

/ Zürich / Winterthur / Genf / Lugano / Wien / Tel Aviv