

# Vermögensverwaltung mit deutscher Gründlichkeit und Schweizer Präzision



**Thomas Beckenbauer gehört mit seiner Swiss Asset Management AG zu den führenden deutsch-schweizerischen Vermögensverwaltern. Im folgenden Gespräch erläutert er seine Grundsätze und Strategien.**

*PRIVATE: Herr Beckenbauer, wie kommt es, dass Sie als Deutscher ausgerechnet in der Schweiz als Vermögensverwalter tätig sind?*

**Thomas Beckenbauer:** Die Schweiz ist wohl als der innovativste Finanzplatz bekannt. Vermögensverwaltung und Bankwesen haben hier eine lang gewachsene Tradition. Für mich war es der nächste logische Schritt in meiner Laufbahn sowie eine grosse Herausforderung, hier als Vermögensverwalter zu arbeiten und zu bestehen. Als Finanzplatz ist die Schweiz bei allen

Beteiligten begehrt, denn hier tritt das Know-how in geballter Form auf.

*Arbeiten Sie fest mit Partnern in Deutschland zusammen?*

**Beckenbauer:** Die Vermögensverwaltung ist nur ein Baustein in unserem Netzwerk, oder anders ausgedrückt in unserem Firmenverbund. Innerhalb dieses Netzwerkes arbeiten wir mit verschiedenen Partnern zusammen. Man kann nicht alles selbst gut machen, man muss sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und für die verschiedenen anderen Anforderungen oder auch Kundenwünsche auf die jeweiligen Spezialisten – z.B. Steuerberater oder Rechtsanwälte – zurückgreifen können.

*Gibt es aus Ihrer Sicht länderspezifische Unterschiede in der Vermögensverwaltung in der Schweiz und in Deutschland?*

**Beckenbauer:** Im Grossen und Ganzen gibt es da wohl keine nennenswerten Unterschiede, jeder hat die gleichen Möglichkeiten zur Verfügung. Natürlich hat jeder für seinen Heimatmarkt eine gewisse Affinität und somit auch ein besseres Gefühl für die Bewertung einer Information oder eines Kursverlaufes. Bei einem Schweizer wird eher der Schweizer Markt und umgekehrt bei einem Deutschen der deutsche Markt stärker gewichtet sein.

*Wie gross ist der Anteil Ihrer Kunden aus Deutschland?*

**Beckenbauer:** Der überwiegende Teil unserer Kunden stammt aus Deutschland – auch wenn nicht alle dort leben. Das ist wohl zwangsläufig so, wenn man aus Deutschland kommt.

*Und aus welchen Ländern stammen die übrigen Kunden?*

**Beckenbauer:** Die übrigen verteilen sich hauptsächlich auf den deutschsprachigen Raum und zu einem kleinen Teil auf den Rest der Welt.

*Gibt es einen Mindestbetrag, den ein Kunde bei Ihnen einbringen muss, damit Sie einen Vermögensverwaltungsauftrag annehmen oder damit er sonst von Ihren Dienstleistungen profitieren kann?*

**Beckenbauer:** Schon ab einem Betrag von 125 Euro kann man bei uns einen Sparplan in unserer Fondsvermögensverwaltung oder eine fondsgebundene Lebensversicherung eröffnen; dies ist

## Thomas Beckenbauer zu Stichworten

**Geld:** Seine Intelligenz kann man beim Geldverdienen beweisen, seine Kultur beim Ausgeben.

**Banken:** Reden zwar von «Private Banking», wollen den kleinen und mittleren Kunden aber nicht mehr; das spielt uns in die Hände.

**Börse:** Ist keine Einbahnstrasse, aber jetzt 2½ Jahre südwärts hätte ja auch nicht sein müssen.

**Luxus:** Für jeden etwas anderes. Der Vorteil: Es gibt für jeden den seinen.

**Fussball:** Meine «Karriere» hat genauso leise aufgehört, wie sie begonnen hat; Fussball ist aber immer noch die schönste Nebensache der Welt.

**Golf:** Wer hat diesen Sport bloss erfunden? Die Demut siegt.

**Steuern:** Ein notwendiges Übel, mit dem man besser zurechtkäme, wenn die Höhe stimmen würde.

u.a. besonders geeignet, um Vermögen aufzubauen, sei es für sich selbst oder für die Kinder oder Enkel. Bei der individuellen Vermögensverwaltung, wo ja auch Einzeltitel eine Rolle spielen, und um diese Positionen nicht zu klein werden zu lassen, haben wir uns auf einen Betrag von rund 500'000 Euro festgelegt.

*Wie gehen Sie bei der Analyse des Status Quo eines Anlegers und seiner Anlageziele vor?*

**Beckenbauer:** Um sich von der Situation, dem vorhandenen Wissen, der Erfahrung und den Anlagezielen des Kunden ein Bild machen zu können, sind intensive Gespräche notwendig. Dies einerseits, weil jeder Kunde andere Vorstellungen hat, andererseits aber auch, um nicht hinterher feststellen zu müssen, dass man von verschiedenen Voraussetzungen ausgegangen ist. Es muss für beide Seiten Klarheit herrschen.

*Wie würden Sie Ihre Anlagephilosophie charakterisieren?*

**Beckenbauer:** Mein Geschäft ist auf Vertrauen und Zuverlässigkeit aufgebaut. Im Grunde genommen verfolgen wir eine konservative Linie; im Vordergrund steht bei uns der Kapitalerhalt. Wichtig ist eine sinnvolle Diversifikation, um Risiken zu begrenzen und Potentiale auszuschöpfen.

*Was für Anlagestrategien oder -methoden verfolgen Sie für Ihre Kunden?*

**Beckenbauer:** Die Anlagestrategie ist nach den jeweiligen Kunden ausgerichtet, wobei sich in all den Jahren ungefähr drei «Risikoklassen» von Kunden herausgebildet haben, die sich vereinfacht formuliert, anhand der Aktienquote definieren lassen.

Die Anlagemethode ist wohl etwas, was den Kunden nicht so interessiert wie die Anlagephilosophie, da es sich dabei eher um interne Abläufe handelt; aber generell versuchen wir, antizyklisch vorzugehen und Übertreibungen

auszunutzen. Für den übergreifenden Anlageentscheidungsprozess bevorzugen wir die Top-down-Analyse.

*Sie bieten auch Family-Office-Dienstleistungen an. Was genau ist darunter zu verstehen?*

**Beckenbauer:** Um bei grösseren Vermögen den Überblick zu behalten und nicht zig verschiedene Ansprechpartner unter einen Hut bringen zu müssen, bieten wir das «Family Office» an. Das Family Office umfasst die Wertpapierverwaltung, die Erbschaftsplanung, die Unternehmensnachfolge, den Umzug ins Ausland usw. usf. Die Palette ist gross und stark von den Bedürfnissen des Kunden bzw. seiner Familie abhängig. Dabei kommt uns unser eingangs erwähntes Netzwerk zugute.

*Wie hoch muss ein Vermögen sein, damit sich ein Family Office lohnt?*

**Beckenbauer:** Man kann das nicht so genau an einer Zahl festmachen, da es sehr stark auf die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden ankommt, aber wir gehen davon aus, dass es ab einem liquiden Vermögen von rund acht Millionen Euro einen Sinn macht, über ein Family Office nachzudenken.

*Wie sehen Sie die Entwicklung an den Börsen in den kommenden Monaten und Jahren?*

**Beckenbauer:** Wohl eine der schwierigsten Fragen überhaupt in diesem Bereich, da muss ich kurz mal meine Glaskugel befragen. Nein, Spass beiseite. Aber wenn man ehrlich ist, ist es schon schwer genug, eine relativ zuverlässige Prognose für die nächsten paar Wochen abzugeben, ganz zu schweigen für Monate oder Jahre. Ein langjähriger Anstieg wie in den 90er Jahren, der in die Übertreibung im 1. Quartal 2000 mündete und uns einen fast 2½-jährigen Crash bescherte, wird wohl so schnell nicht wieder kommen. Das Ereignis vom 11. September 2001 hat der Konjunktur, die sich auf dem

## Thomas Beckenbauer

Thomas Beckenbauer, Sohn der Fussballlegende Franz Beckenbauer, ist Gründer und Geschäftsführer der SwAM Swiss Asset Management AG im nidwaldischen Stansstad. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre arbeitete er bei der HypoVereinsbank in München und Luxemburg, wo er sich internationale Erfahrung in der Beratung und Betreuung wohlhabender Privatkunden aneignete. Als ausgebildeter Bankkaufmann und Finanzexperte arbeitet er seit 1999 als unabhängiger Vermögensberater.

Weg in die Rezession befand, nur noch den letzten «Schubser» gegeben. Heute sehen die konjunkturellen Fundamentaldaten zwar schon viel besser aus, es lasten aber noch eine Menge Unsicherheiten auf dem Markt wie z.B. die Konflikte im Nahen Osten und in Indien / Pakistan, aber auch hausgemachte, wie betrügerische Bilanz- und Buchführungspraktiken; dazu kommt, dass das Vertrauen in eine nachhaltige Erholung der Weltwirtschaft schwindet. Zudem sieht das charttechnische Bild sehr schlecht aus. Aber nach den Rückschlägen der letzten Wochen könnte jetzt eine festere Basis für eine Wende am Aktienmarkt gelegt sein. Die Chancen, dass wir am Jahresende in den führenden Indizes im Plus schliessen, stehen nicht so schlecht. Wichtig ist, dass sich die Unternehmensergebnisse, die ja jetzt von einer niedrigeren Vergleichsbasis aus gerechnet werden, wie erwartet weiterentwickeln und dass wieder Vertrauen in den Markt kommt.

Für die nächsten Jahre kann man wohl sagen, dass es eher schwierige Aktienjahre werden. Damit meine ich, dass es nicht mehr so einfach sein wird wie in den 90er Jahren, dass es aber trotzdem immer wieder gute Anlagemöglichkeiten geben wird. ■