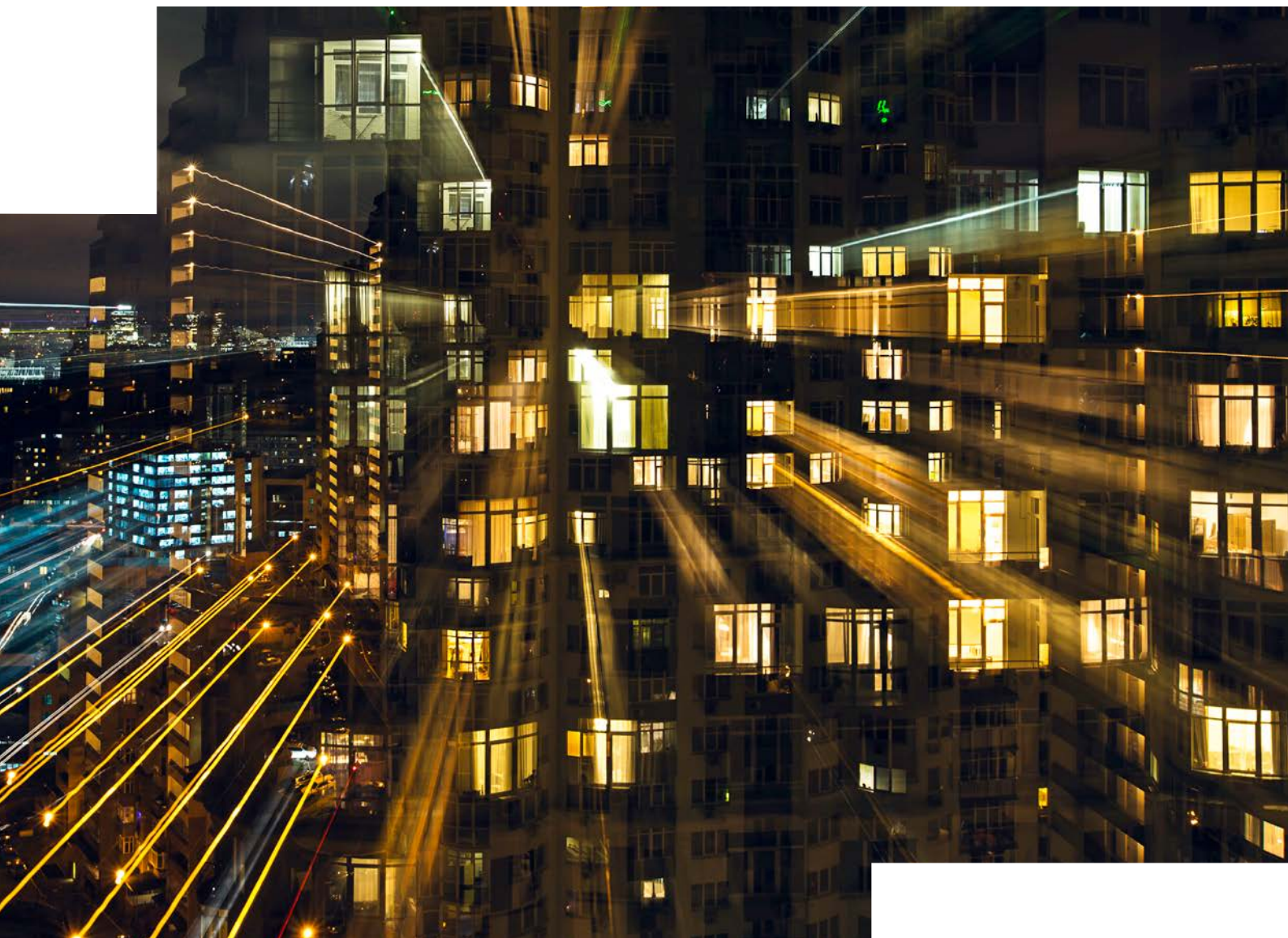


# Single Family Offices. Gegenwärtige Situation und Blick in die Zukunft.



# Zusammenfassung

---

Für unsere Single-Family-Office-Kunden sind finanzielle Performance und operative Effizienz wichtig.



## **Auf der Suche nach Effizienz und Performance**

Wir wissen, dass für unsere Kunden, deren Single Family Office (SFO) wir betreuen, die finanzielle Performance und die operative Effizienz stets ganz oben auf ihrer Prioritätenliste stehen. Durch diese Fokussierung auf zwei Prioritäten kann es für SFOs jedoch schwieriger werden, das grosse Ganze zu sehen. In diesem Sinne freuen wir uns, Ihnen den Topline-Bericht unseres ersten, im Januar 2021 durchgeführten Credit Suisse Single Family Office Survey zu präsentieren.

Es ist ein Porträt von SFOs, die so vielfältig sind wie die Familien, die sie vertreten. Während die meisten SFOs Kernfinanzdienstleistungen intern

erbringen, haben viele externe Dienstleister damit beauftragt. Der wahrgenommene Wert dieser externen Dienstleister rechtfertigt die damit verbundenen Kosten für die Familie.

SFOs haben auch unterschiedliche Ansichten über die Herausforderungen, die in naher Zukunft auf sie zukommen werden. Da aber jedes SFO letztendlich den langfristigen Wohlstand der Familie sicherstellen will, hat die Zusammenarbeit mit anderen SFOs zur Entwicklung neuer Ideen einen hohen Stellenwert.

Wir hoffen, dass die Erkenntnisse dieser Umfrage für Sie sowohl aufschlussreich als auch nützlich sein werden.

# Methodik und Profil der Umfrageteilnehmer

Im Januar 2021 haben wir ausgewählte SFO-Kunden eingeladen, an einer vertraulichen Online-Umfrage teilzunehmen.

Die Umfrage fand in 41 Märkten statt, vorwiegend in Europa, Lateinamerika und im Nahen Osten. Es haben insgesamt 86 SFO-Kunden teilgenommen, 89 % davon haben Führungs-, Geschäftsführer- oder Vorstandspositionen inne.

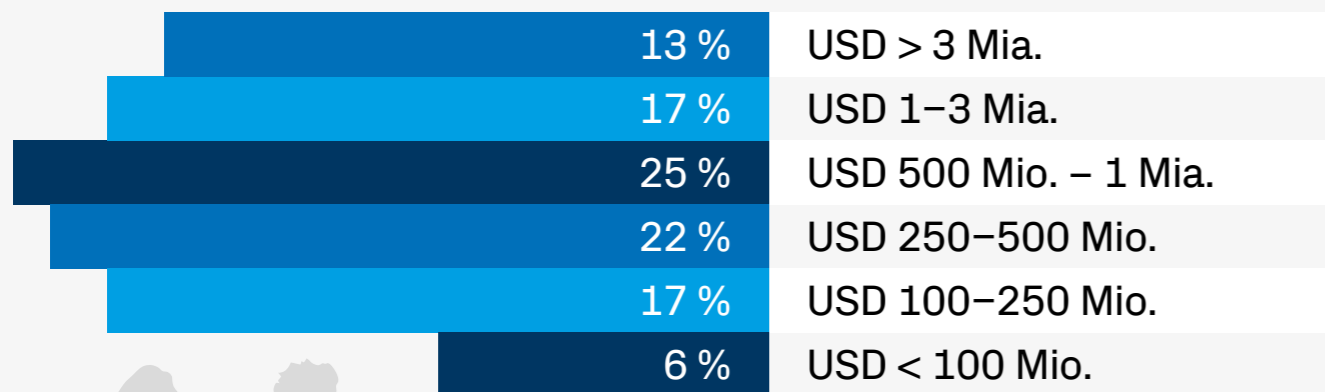
Die teilnehmenden SFOs verwalten Familienvermögen von insgesamt USD 80–90 Mia. Sie beschäftigen im Durchschnitt zehn Mitarbeitende (sowohl Familien- als auch Nicht-Familienmitglieder) und unterstützen sechs Familienmitglieder in zwei Generationen.

# 6

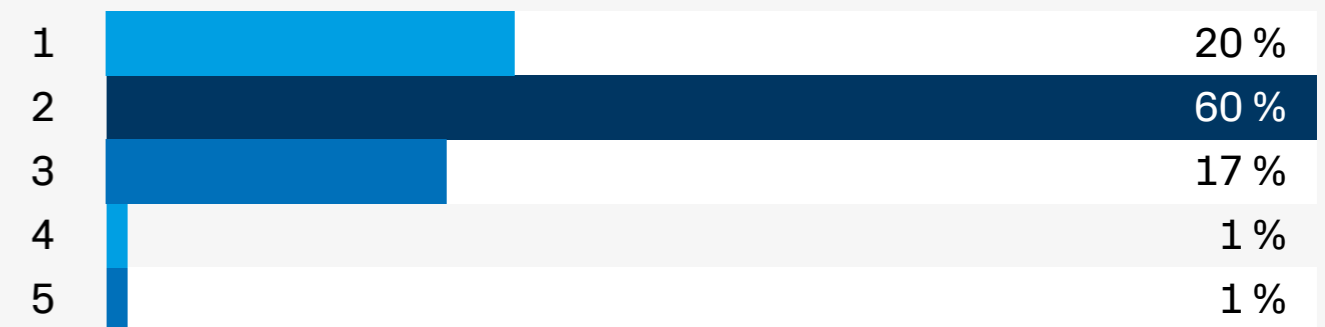


Durchschnittliche Anzahl der Familienmitglieder, die ein SFO unterstützt

## Von SFOs verwaltete Familienvermögen



## Anzahl der Generationen, die ein SFO unterstützt



# 60 %

Prozentsatz der SFOs, die Familienmitglieder beschäftigen

# 10

Durchschnittliche Anzahl von Personen, die in einem SFO arbeiten

# Ein finanzorientiertes Dienstleistungsangebot

Die meisten SFOs konzentrieren sich vorwiegend auf die finanzielle Performance und erbringen wichtige Finanzdienstleistungen, wie strategische Asset Allocation und Anlagerichtlinien, intern.

Mehr als drei Viertel der Befragten nannten auch Berichterstattungs-/Aufzeichnungs-, Verwaltungs-, Geschäfts- und Beratungsleistungen sowie Risikomanagement als zentrale interne Dienstleistungen.

Die Dienstleistungen, die SFOs auslagern, sind unterschiedlich, mit Ausnahme von Steuer- und Rechtsberatung.

“ Die Hauptaufgabe von SFOs besteht darin, die Familie in Bezug auf Finanz-, Immobilien- und direkte Beteiligungsanlagen sowie bei der Vermögensplanung zu beraten.

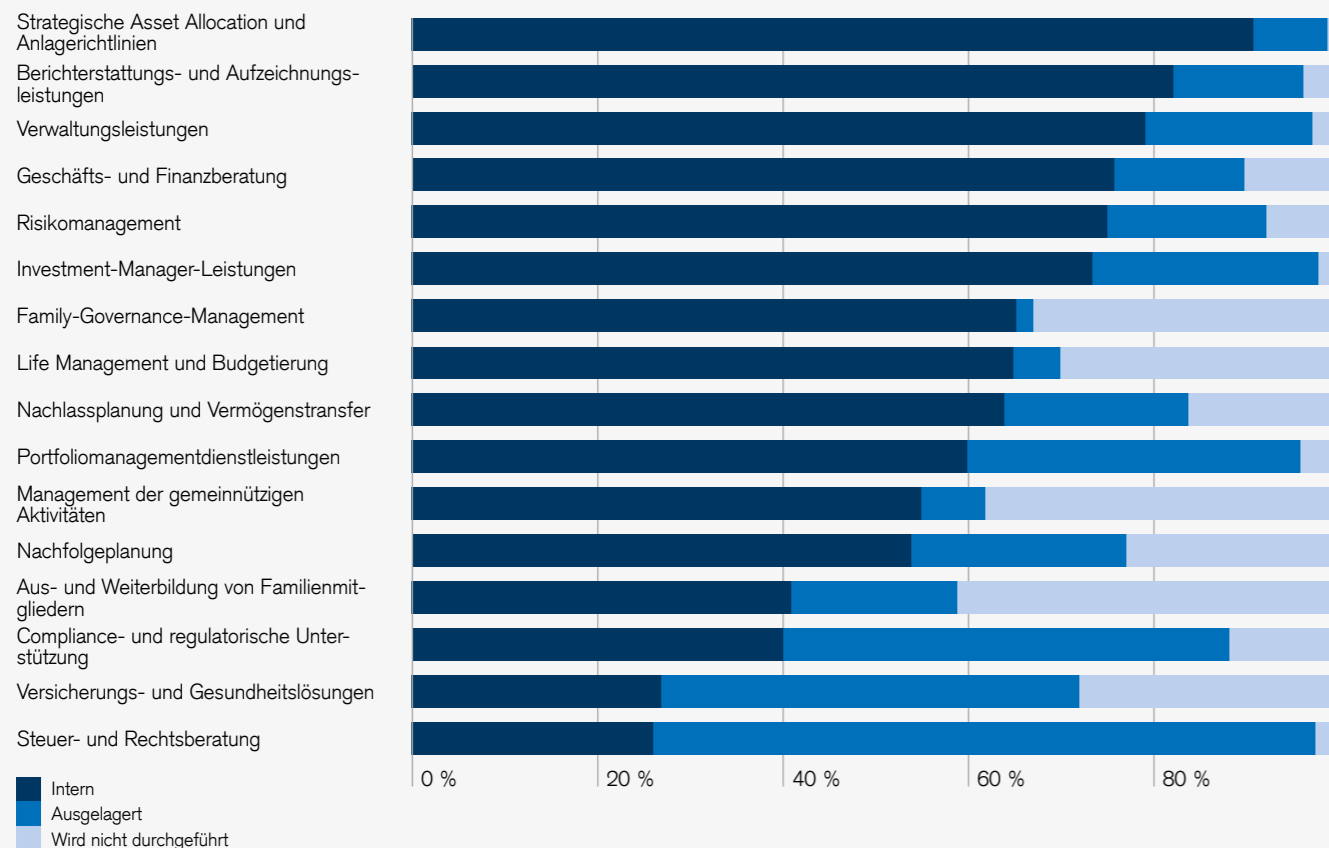
**SFO mit > 2 Personen**  
verwalten Familienvermögen in Höhe von USD 100–250 Mio.

“ Gut 80 % der Portfolioperformance ergeben sich aus dem grundlegenden Portfoliomix, der den persönlichen Anlagezielen und der Risikobereitschaft der Anleger entspricht, und nicht aus taktischen oder Timing-Aspekten.

Eine sinnvolle strategische Asset Allocation (SAA) könnte der wichtigste Beitrag sein, den SFOs zur Aufrechterhaltung der Portfolio-performance leisten können – dies zeigt sich in der Tatsache, dass 91 % unserer SFO-Kunden die SAA und Anlagerichtlinien als zentrale Dienstleistungen betrachten.

**Nannette Hechler-Fayd'herbe**  
CIO der Division IWM, Credit Suisse

## Interne ggü. ausgelagerte Dienstleistungen



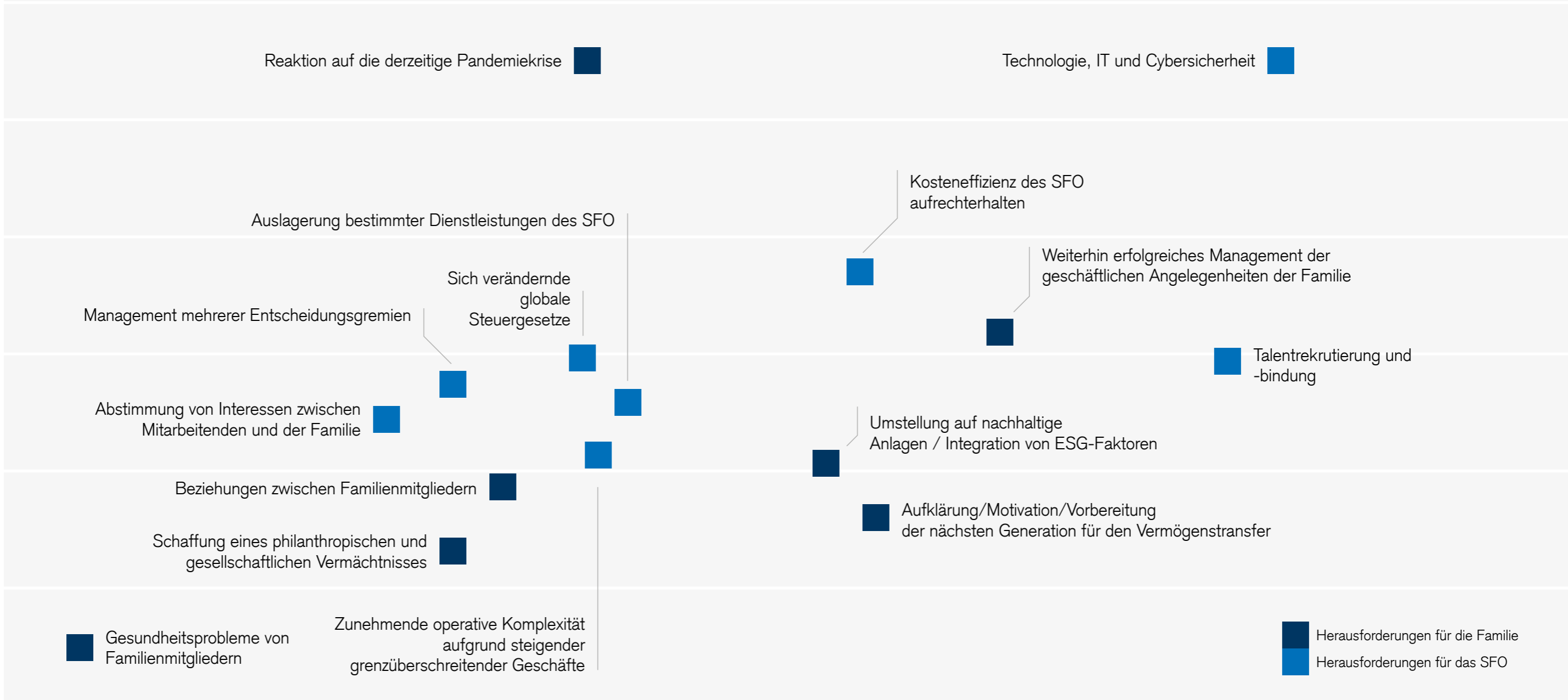
# Was Single Family Offices von der Zukunft erwarten

## Zusammenfassung

Die Umfrageteilnehmer wurden gefragt, mit welchen Herausforderungen das SFO und die Familie derzeit konfrontiert sind oder in Zukunft konfrontiert sein werden. Als grösste Herausforderungen für SFOs wurden Technologie, IT und Cybersicherheit genannt, gefolgt von Kosteneffizienz und Talentrekrutierung.

Die Familien, die von den SFOs betreut werden, legen ihrerseits grossen Wert auf nachhaltige Anlagen und Ausbildung/Vorbereitung der nächsten Generation. Ihr derzeitiger Schwerpunkt liegt jedoch auf dem Management der pandemiebedingten Volatilität, um langfristigen Wohlstand sicherzustellen.

**Dringlichkeit**  
 Herausforderungen in den nächsten zwölf Monaten (von weniger dringlich zu dringlicher)



## Wichtigkeit

Herausforderungen in den nächsten fünf Jahren (von weniger wichtig zu wichtiger)

# Vorbereitung der nächsten Generation

Über die Hälfte der Befragten gab an, einen schriftlichen oder mündlichen Nachfolgeplan zu haben, während ein Drittel der teilnehmenden SFOs dabei ist, einen solchen zu entwickeln. Dies könnte einer der Gründe dafür sein, warum die Nachfolgeplanung und familieninterne Streitigkeiten keine dringlichen Probleme sind.

Es gibt zwar einen gewissen Widerstand, Möglichkeiten zur Einbeziehung der nächsten Generation zu erörtern, jedoch war knapp die Hälfte der Befragten daran interessiert, das Thema mit anderen SFOs zu besprechen.

Dabei ist anzumerken, dass ein relativ hoher Anteil von SFOs keine internen oder ausgelagerten Dienstleistungen im Zusammenhang mit Ausbildung und Family-Governance-Management anbietet. Wir erwarten in den nächsten zwei Jahrzehnten einen erheblichen Vermögenstransfer, weshalb die Nachfrage nach diesen Dienstleistungen steigen könnte. Familien richten ihre Aufmerksamkeit jetzt auf einen reibungslosen Übergang und die Aufrechterhaltung des familiären Zusammengehörigkeitsgefühls.

41 %

## Aus- und Weiterbildung von Familienmitgliedern

41 % der SFOs bieten diese Dienstleistung nicht an (weder intern noch durch externe Partner)

33 %

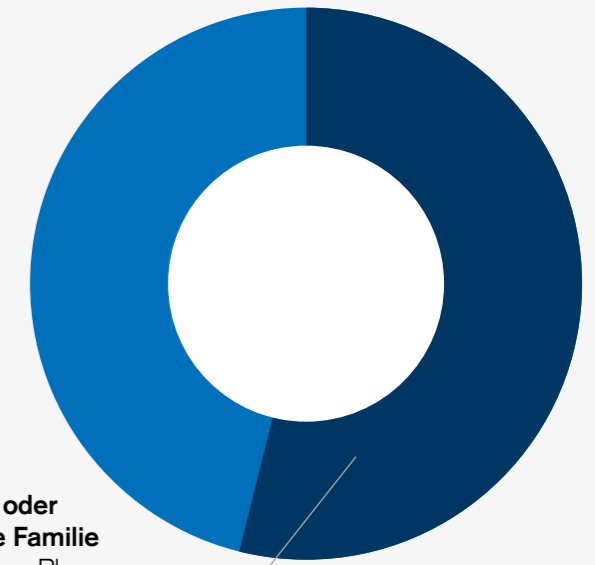
## Family-Governance-Management

33 % der SFOs bieten diese Dienstleistung nicht an (weder intern noch durch externe Partner)

23 %

## Nachfolgeplanung

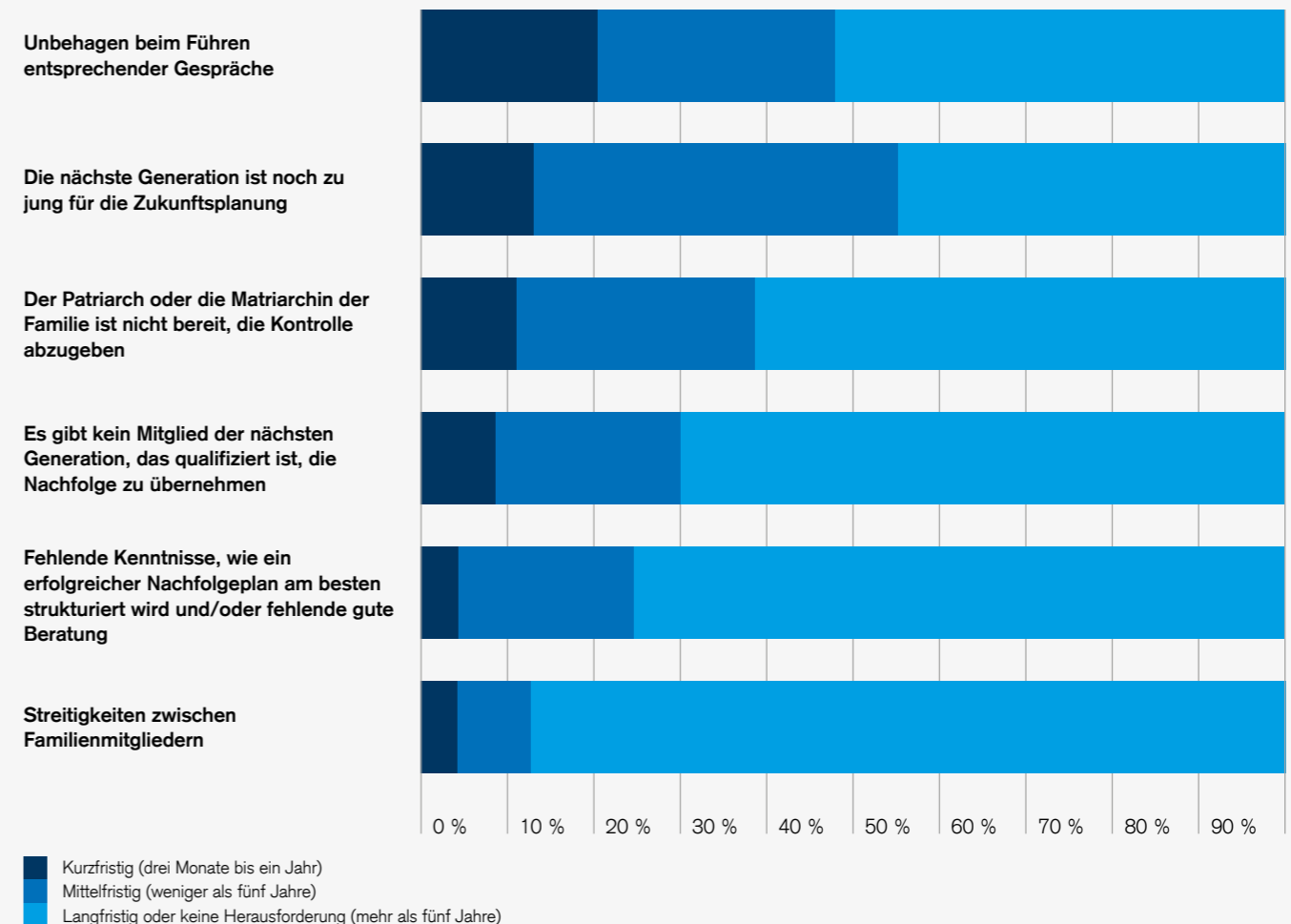
23 % der SFOs bieten diese Dienstleistung nicht an (weder intern noch durch externe Partner)



57 %

verfügen über einen schriftlichen oder mündlichen Nachfolgeplan für die Familie  
Weitere 33 % sind dabei, einen solchen Plan zu entwickeln

## Kurz-, mittel- und langfristige Herausforderungen für die SFO-Nachfolgeplanung



# Starker Anstieg bei nachhaltigen Anlagen

Bislang waren bei nachhaltigen Anlagen und Impact Investing zwar institutionelle Anleger federführend, aber knapp die Hälfte der befragten SFOs plant, den Anteil ihrer nachhaltigen Anlagen in den nächsten zwei oder drei Jahren zu erhöhen.

Eine Reihe von Faktoren ist hierfür verantwortlich, von dem sich ändernden regulatorischen Umfeld und dem zunehmenden Bewusstsein über finanzielle Risiken in kontroversen Sektoren bis hin zum Klimawandel und steigenden Druck von Verbrauchern und anderen Stakeholdern.

Erneuerbare Energie, gefolgt von Gesundheit und Bildung werden als die attraktivsten nachhaltigen Anlagebereiche für SFOs betrachtet.

# 49 %

planen, ihren Anteil an nachhaltigen Anlagen in den nächsten zwei bis drei Jahren zu erhöhen

## SFO-Interessenbereiche für nachhaltige Anlagen

63 %

Erneuerbare Energien

61 % Gesundheit

48 % Bildung

36 % Infrastruktur

36 % Lebensmittel

36 % Umwelt und Biodiversität

36 % Landwirtschaft

32 % Massnahmen zum Klimaschutz

28 % Armut und soziale Ungleichheit

23 % Nachhaltiger Konsum und nachhaltige Produktion

20 % Kreislaufwirtschaft

19 % Nachhaltige Städte

16 % Weiss nicht

9 % Geschlechtergleichheit

7 % Communitys

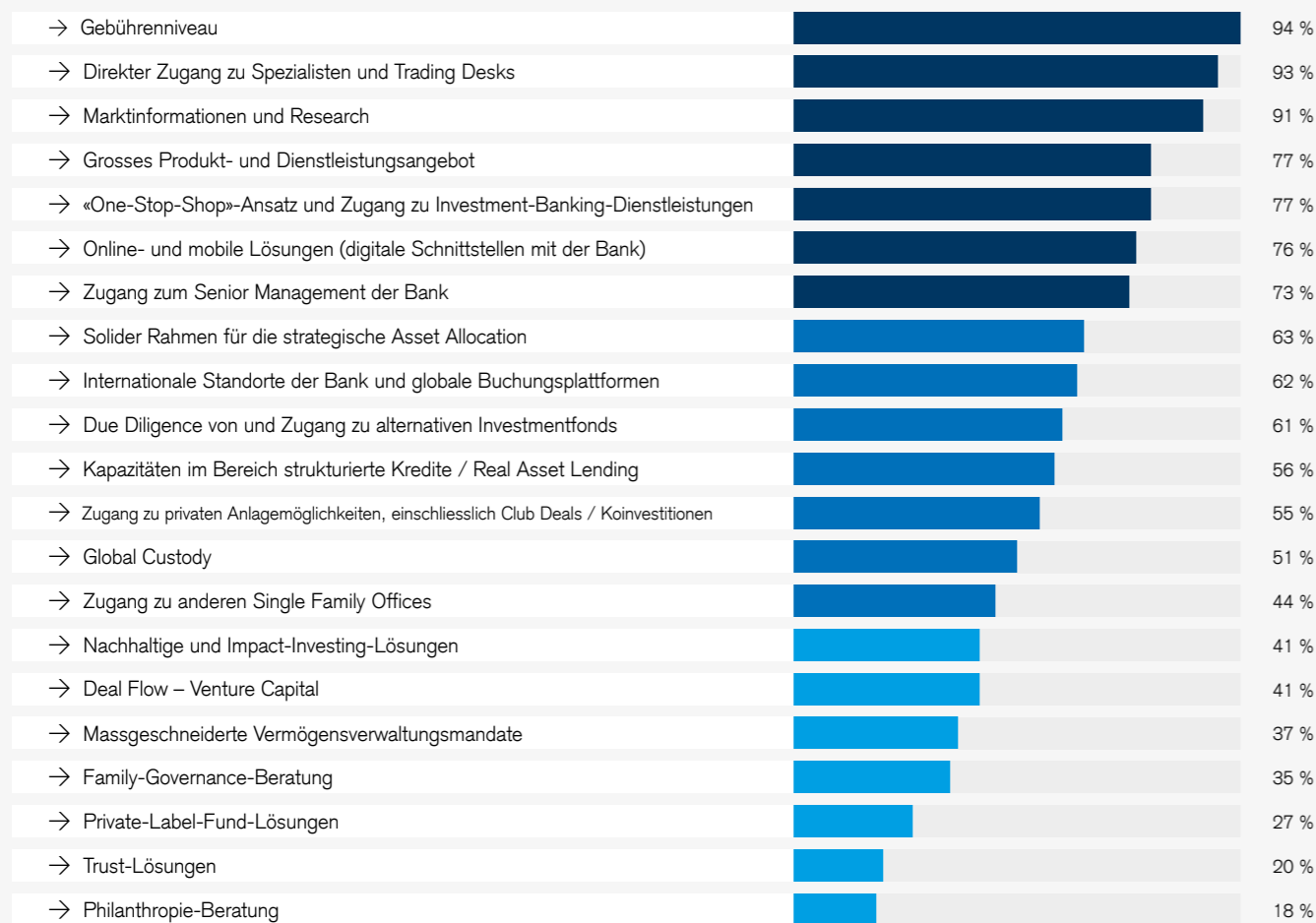
5 % Governance

# SFO-Erwartungen an Bankpartner

## Bankauswahl

Angesichts des Schwerpunkts von SFOs auf finanzieller Performance und Effizienz überrascht es nicht, dass direkter Zugang zu Spezialisten und Trading Desks als einer der wichtigsten Faktoren für die Bankauswahl genannt wird. Weitere wichtige Kriterien sind die Höhe der Gebühren, Markteinblicke und integrierte Dienstleistungen.

## Produkte oder Dienstleistungen, die bei der Bankauswahl als wichtig oder sehr wichtig angesehen werden



“ (Am wichtigsten sind) Flexibilität und effiziente digitale Kanäle für Transaktionen, Analyse und detaillierte oder konsolidierte Datendownloads.

### SFO mit 3 Personen

verwalten Familienvermögen in Höhe von USD 100–250 Mio.

## Gewünschte Eigenschaften bei Banken

SFOs wünschen sich von ihren Bankpartnern in erster Linie Erfahrung und lösungsorientiertes Denken. Andere Faktoren wie eine «Can-do»-Mentalität und die persönliche Beziehung spielen ebenfalls eine Rolle.

33 %

Expertise

31 %

Lösungsorientierte Einstellung

27 %

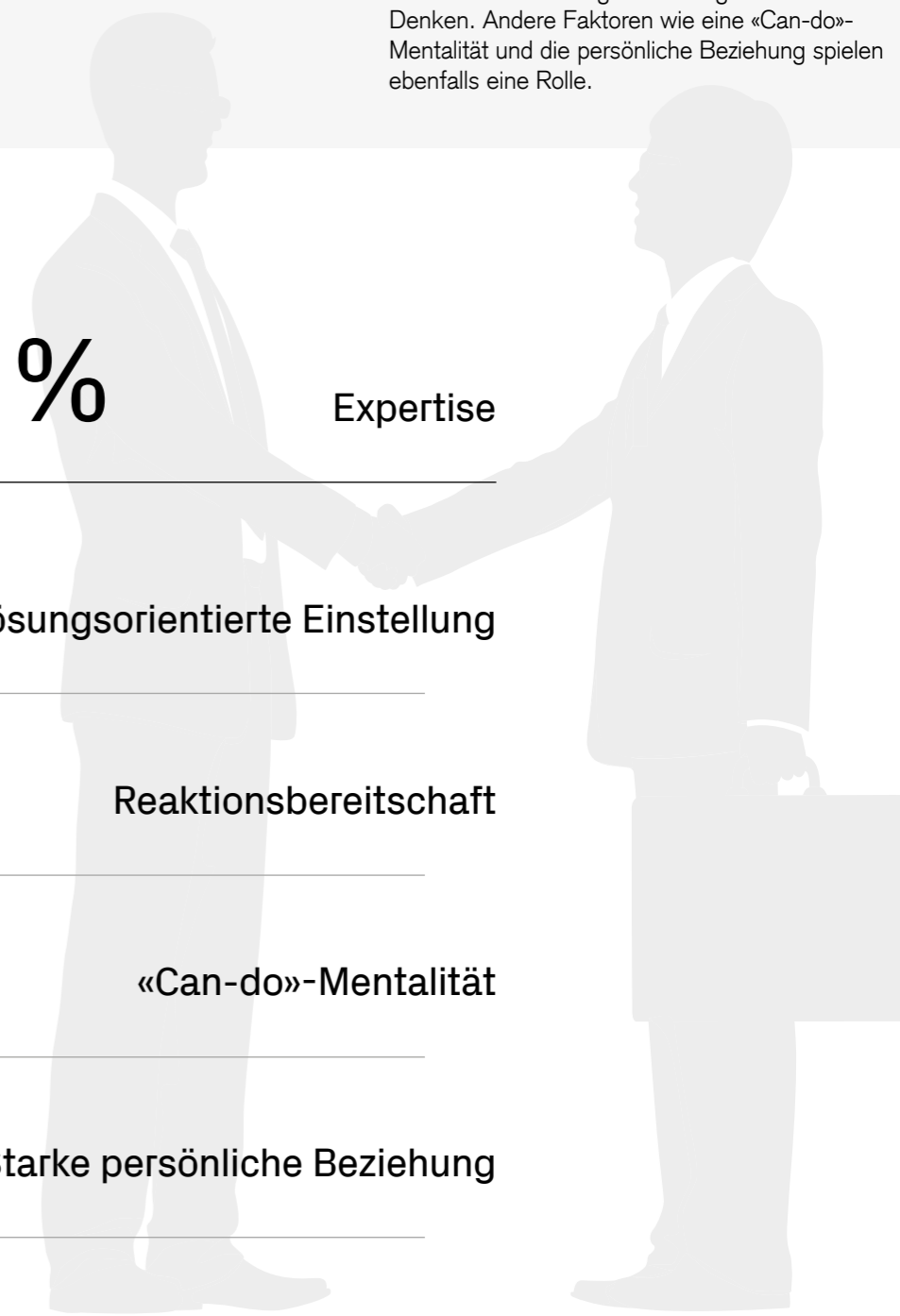
Reaktionsbereitschaft

24 %

«Can-do»-Mentalität

23 %

Starke persönliche Beziehung





# Der Wunsch nach Kooperation

Die Umfrageteilnehmer waren daran interessiert, mit anderen SFOs in Kontakt zu treten und von ihnen zu lernen. Neben der Beschaffung neuer Anlageideen gaben sie an, dass sie offen sind für Diskussionen über Best Practices und geschäftliche Aspekte, die sich direkt auf die Performance und Effektivität von SFOs auswirken.

## Bevorzugte Diskussionsthemen mit anderen SFOs

Themen

Beschaffung neuer Anlageideen	62 %
Anlagestrategie und Asset Allocation	58 %
Best Practices zur Einbindung der nächsten Generation	49 %
Regulatorische und steuerliche Aspekte	48 %
Jährliche strategische Planung für das SFO	47 %
Beratung zur Governance-Struktur	45 %
Informationen zu spezifischen Anlagen	43 %
Cybersicherheit und Technologiestrategie	38 %
Formalisierung des Ansatzes für vermögensbasiertes Risiko mit einem Risikomanagementprozess	32 %
Nachhaltiges Investieren und Impact Investing	32 %

# Wichtige Informationen

Dieses Dokument wurde von der Credit Suisse Group und/oder von mit ihr verbundenen Unternehmen («Credit Suisse») erstellt.

Es dient ausschliesslich zur Information und Veranschaulichung und stellt keine Werbung, Bewertung, Anlagerecherche, Rechercheempfehlungen, Anlageempfehlungen oder Information zum Zweck der Empfehlung oder des Vorschlags einer Anlagestrategie dar; ebenso beinhaltet es keine Finanzanalyse. Darüber hinaus stellt es weder eine Aufforderung noch ein Angebot – seien sie öffentlich oder privat – zur Zeichnung oder zum Erwerb von Produkten oder Dienstleistungen dar. Soweit Benchmarks erwähnt werden, dienen diese ausschliesslich Vergleichszwecken. Bei den Informationen in diesem Dokument handelt es sich um allgemeine Kommentare und in keiner Weise um persönliche Empfehlungen, Anlageberatung, rechtliche, steuerliche, buchhalterische oder eine andere Form der Beratung oder Empfehlung oder eine andere Finanzdienstleistung. Die Anlageziele, finanziellen Verhältnisse oder Bedürfnisse sowie das Wissen und die Erfahrung einzelner Personen werden nicht berücksichtigt. Die Informationen stellen keine wie auch immer geartete Grundlage für Entscheidungen zum Erwerb, Verkauf oder Halten von Anlagewerten dar. Bei Interesse an den hier erwähnten Produkten und/oder Dienstleistungen empfiehlt die Credit Suisse, vor einer Anlageentscheidung alle relevanten Informationen einzuholen und sich beraten zu lassen (unter anderem auch zu Risiken).

Die hier gemachten Angaben entsprechen dem Kenntnisstand bei Erstellung des Dokuments und sind eventuell zum Zeitpunkt des Empfangs oder Abrufs nicht mehr aktuell. Die Angaben können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern; eine Aktualisierungspflicht besteht nicht. Sofern dieses Dokument Aussagen über künftige Wertentwicklungen enthält, sind diese Aussagen zukunftsgerichtet und bergen daher diverse Risiken und Unsicherheiten. Bitte beachten Sie, dass historische Renditeangaben, Wertentwicklungen und Finanzmarktszenarien keine verlässlichen Indikatoren für zukünftige Ergebnisse sind. Erhebliche Verluste können nie ausgeschlossen werden.

Dieses Dokument ist nicht für die Verbreitung an oder die Nutzung durch natürliche oder juristische Personen bestimmt, die Bürger eines Landes sind oder die in einem Land ihren Wohnsitz bzw. Gesellschaftssitz haben, in dem die Verbreitung, Veröffentlichung, Bereitstellung oder Nutzung des Dokuments geltende Gesetze oder Vorschriften verletzen würde oder in dem die Credit Suisse Registrierungs- oder Zulassungspflichten erfüllen müsste.

Wir weisen darauf hin, dass zwischen einer in diesem Dokument genannten juristischen Person und einem Unternehmen der Credit Suisse eine Geschäftsverbindung bestehen kann und dass sich aus diesem Umstand potenzielle Interessenskonflikte ergeben können.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen stammen aus Quellen, die als zuverlässig gelten. Die Credit Suisse gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich der Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der Angaben.

Die Credit Suisse bietet eventuell wesentliche Beratungs- oder Investmentdienstleistungen im Zusammenhang mit einem oder mehreren hier genannten Unternehmen oder Emittenten an oder hat dies im Verlauf der vergangenen zwölf Monate getan.

Dieses Dokument kann Websiteadressen oder Hyperlinks, die auf Websites verweisen, enthalten. Die Credit Suisse prüft verlinkte Websites nicht und übernimmt keine Haftung für deren Inhalte. Entsprechende Adressen oder Hyperlinks (einschliesslich Adressen oder Hyperlinks zur Website der Credit Suisse) werden nur als Service bzw. zu Ihrer Information bereitgestellt; der Inhalt der verlinkten Website ist nicht Bestandteil dieses Dokuments. Wenn Sie eine solche Website besuchen oder über einen Link in diesem Dokument oder auf der Website der Credit Suisse aufrufen, tun Sie dies auf eigene Verantwortung.

Dieses Dokument richtet sich nur an die Person, für die es von der Credit Suisse bereitgestellt wird. Ohne vorherige schriftliche Genehmigung der Credit Suisse dürfen diese Informationen weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden.

**Bei Vertrieb durch die Credit Suisse Securities (India) Private Limited India:** Der Vertrieb des vorliegenden Berichts erfolgt durch die Credit Suisse Securities (India) Private Limited (CIN-Nr. U67120MH1996PTC104392) beauftragt durch das Securities and Exchange Board of India als Portfoliomanager (Registriernr. INP000002478), als Research Analyst (Registriernr. INH 000001030) und als Börsenmakler (Registriernr. INZ000248233) mit eingetragenem Sitz in 9th Floor, Ceejay House, Dr.A.B. Road, Worli, Mumbai – 18, Indien, Telefon: +91-22 6777 3777.

**Bei Vertrieb durch die Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. in Israel:** Dieses Dokument wird von der Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. vertrieben. Die Credit Suisse AG, einschliesslich der in Israel angebotenen Dienstleistungen, untersteht nicht der Aufsicht des Supervisor of Banks der israelischen Zentralbank, sondern der zuständigen Bankenaufsicht in der Schweiz. Die Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. ist ein lizenzierter Vermarkter von Anlageprodukten in Israel. Somit unterstehen ihre Anlagevermittlungsaktivitäten der Aufsicht der israelischen Wertpapierbehörde.

**Bei Vertrieb durch die Credit Suisse Securities (Japan) Limited («CSJL») in Japan:** Diese Unterlagen werden in Japan von der Credit Suisse Securities (Japan) Limited («CSJL») verbreitet, einer registrierten Financial Instruments Firm (Director-General of Kanto Local Finance Bureau (Kinsho) No. 66). Die CSJL ist Mitglied der Japan Securities Dealers Association, der Financial Futures Association of Japan, der Japan Investment Advisers Association und der Type II Financial Instruments Firms Association.

**Südafrika:** Die Rechtseinheiten Credit Suisse AG (FSP-Nummer 9788) und Credit Suisse UK (FSP-Nummer 48779) sind bei der Financial Sector Conduct Authority in Südafrika als Finanzdienstleister registriert.

Copyright © 2021. Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.



[credit-suisse.com](https://www.credit-suisse.com)

