

Single Family Office

Umfrageanalyse 2022

Executive summary

Langfristig den Wohlstand der Familie sichern – das ist das wesentliche Ziel jedes Family Office. Unsere Umfrage aus dem Jahr 2021 hat gezeigt, dass Single Family Offices (SFOs) darauf fokussiert waren, mit der bislang so nicht gekannten Volatilität an den Märkten und der wirtschaftlichen Unsicherheit – beides verursacht durch die Pandemie – umzugehen.

Seither sind zwölf Monate vergangen, und unser aktueller Report zeigt, dass nicht nur dieses Marktumfeld die Anlageentscheidungen der Family Offices weiter beeinflusst. Vielmehr haben der Krieg in der Ukraine, die Rückkehr der Inflation und steigende Zinsen die Situation noch verschärft.

Deutlich wird in der Analyse auch, dass SFOs keine homogene Gruppe darstellen. Jedes SFO arbeitet exklusiv für eine Familie, jede der Familien hat ihre eigene Geschichte, Struktur, Kultur und ihren eigenen Standort. Jede verfolgt ihren eigenen Ansatz, was Aufbau und Personal-ausstattung angeht.

Gleichzeitig haben SFOs aber auch vieles gemeinsam – egal ob sie groß sind oder klein, ob sie in Asien oder Europa beheimatet sind. Das Ziel, langfristig den Wohlstand zu sichern, gehen sie angesichts der aktuellen Herausforderungen meist ähnlich an. Beispielsweise stellen sie aufgrund der durch die Inflation drohenden Entwertung ihre Investmentstrategie um: Anstatt das Vermögen zu mehren, fokussieren sie sich darauf, es zu wahren. Zudem hat die Diversifizierung des Portfolios an Bedeutung gewonnen. Um langfristig Erträge zu sichern, setzen SFOs weiter auf Investitionen in nicht öffentliche Märkte (Private Markets).

Klar macht die Analyse auch, dass SFOs weiter auf der Suche sind, wie sie das altbekannte Problem der Generationenkonflikte lösen können. Ein reibungsloser Übergang des Vermögens auf jüngere Familienmitglieder, die oft andere Prioritäten und ein anderes Risikoempfinden haben, bereitet SFO-Managern viel Kopfzerbrechen.

Private-Market-Investitionen gehen SFOs ganz unterschiedlich an. Der europäische Markt ist reifer als der asiatische, was sich durch die größere Anzahl an Beratern und Angeboten von Unterstützung zeigt. Größere SFOs mit mehr als USD 500 Mio. an verwaltetem Vermögen investieren viel in Immobilien und den Gesundheitssektor, während kleinere SFOs, die weniger als USD 500 Mio. verwalten, IT und Bildung bevorzugen.

Unterschiede bei der Herangehensweise von SFOs lassen sich oft zurückführen auf die Mitwirkung jüngerer Familienmitglieder – insbesondere gilt das bei Fragen der Nachhaltigkeit. Noch ist ESG nicht zum entscheidenden Faktor für Anlageentscheidungen geworden, doch es zeichnet sich ab, dass sich das mit dem Übergang auf die nächste Generation ändert.

Im Weiteren finden Sie ausführlichere Informationen zur aktuellen Lage der SFOs.

Allen, die an unserer Umfrage teilgenommen haben, danken wir herzlich. Wir hoffen, dass die Auswertung interessante und nützliche Einsichten für Sie bereithält.

Thomas Ang
Global Head of Family Office Services
Credit Suisse

Herausforderungen im operativen Geschäft

Frage: Was sind Ihrer Meinung nach die drei größten Herausforderungen im operativen Geschäft für Ihr Single Family Office?
% Angaben in Prozent



Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=114

Inhalt

05

Methodik

06

Generationen verbinden

08

Die richtige Anlagestrategie

10

Zugang zu Private Markets

16

Nachhaltigkeit und Familie

18

Fazit

Methodik

Im Januar 2022 haben wir unsere SFO-Kunden eingeladen, an unserer zweiten jährlichen Online-Umfrage teilzunehmen.

Erreicht haben uns 116 Antworten von SFOs in 50 verschiedenen Ländern, von Europa über Lateinamerika und den Nahen Osten bis Asien.

Die SFOs verwalten ein Gesamtvermögen von USD 90–100 Mia. Sie beschäftigen im Schnitt zehn Angestellte, die für sieben Angehörige aus zwei Generationen arbeiten.

Profil der Umfrageteilnehmer

Rolle innerhalb des SFO

Fragen: Beschreiben Sie Ihre Rolle im Single Family Office. / Welches Gesamtvermögen verwaltet Ihr Single Family Office? /

Wo ist der Hauptstandort Ihres Single Family Office?

% Angaben in Prozent

CEO / Geschäftsführer	43 %	Kapitalmarktspezialist	7 %
Eigentümer	18 %	OCC/	
CIO	14 %	Mitglied im Führungsgremium	6 %
CFO	10 %	Andere	2 %

Hauptstandort des SFO

% Angaben in Prozent

EMEA	68 %
Asien-Pazifik	28 %
Andere	4 %

Verwaltetes Vermögen

% Angaben in Prozent

44 %	≤ USD 500 Mio.
56 %	> USD 500 Mio.
Schätzung des gesamten verwalteten Vermögens:	
USD 90-100 Mia.	

Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: Aufgabe im SFO n=80; Verwaltetes Vermögen n=72; Standort des SFO n=82

Generationen verbinden

SFOs bewegen sich auf einem schmalen Grat. Ihr Auftrag besteht darin, die ganze Familie zu unterstützen, vom jüngsten bis zum ältesten Angehörigen. Dabei gilt es, widersprüchliche Prioritäten und Werte auf einen Nenner zu bringen. Die Jüngeren haben es oft schwer, sich Gehör zu verschaffen, da die ältere Generation meist die Strategie bestimmt.

Unsere Umfrage belegt, dass mehr als die Hälfte der SFOs (53%) sich schwer damit tut, die nächste Generation in Entscheidungsprozesse und die Gestaltung des Vermögenstransfers einzubinden. Ein Viertel (26%) gibt an, dass Beziehungen innerhalb der Familie eine erhebliche wirtschaftliche Herausforderung darstellen.

Diese Probleme sind nicht neu, doch die Themen, bei denen Generationen aneinander geraten, ändern sich. Jüngere Familienmitglieder legen oft mehr Wert auf den Nutzen von Ideen und Dingen – dazu zählen Nachhaltigkeit, Innovation und Transparenz. Doch nicht selten (31%) haben sie keinerlei Mitspracherecht.

Einige SFOs haben erkannt, dass es den Vermögensübergang erschwert, wenn die nächste Generation nicht mit eingebunden ist. Deswegen sind sie bereit für Veränderung. Von den 31%, die bisher keine Mitsprache erlauben, planen 5% innerhalb von drei Jahren Änderungen, 73% erst später.

Angesichts der möglichen Konflikte über Werte und Inhalte zwischen den Generationen mag es überraschen, dass 64% der SFOs davon ausgehen, ihre Anlagestrategie über die nächste Generation beizubehalten.



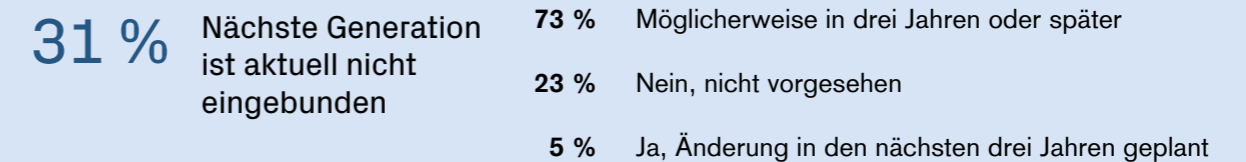
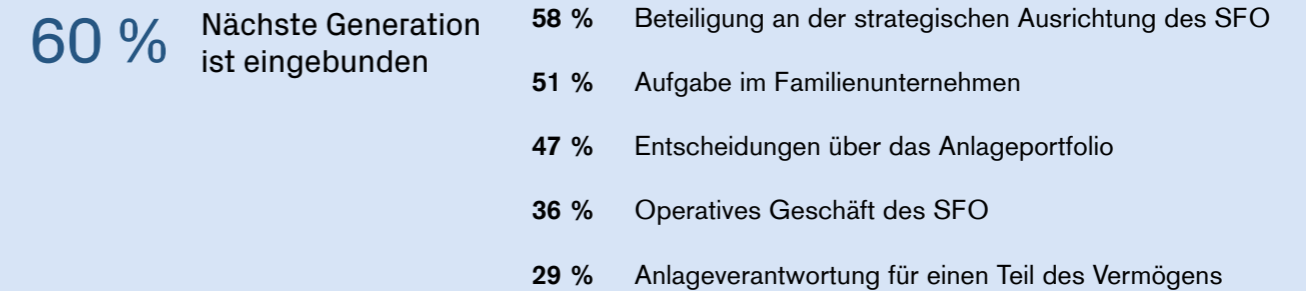
Uns liegt daran, die nächste Generation mit einzubinden, doch das fällt nicht leicht. Das Familienoberhaupt gibt ihnen oft eher Geld, damit sie ein eigenes Unternehmen gründen und selbst erfolgreich sein können, als sie im SFO mitentscheiden zu lassen. Ganz langsam ändert sich das. Ich gehe davon aus, dass die nächste Generation – und die darauffolgende um so mehr – offener sein wird bei der Einbindung der Jüngeren.

Thomas Rohner
Managing Director
Premium Clients Switzerland
Head Single Family Offices
Credit Suisse

Beteiligung der nächsten Generation

Frage: Wie ist die nächste Generation der Familie derzeit eingebunden ins Single Family Office oder im Unternehmen?

% Angaben in Prozent



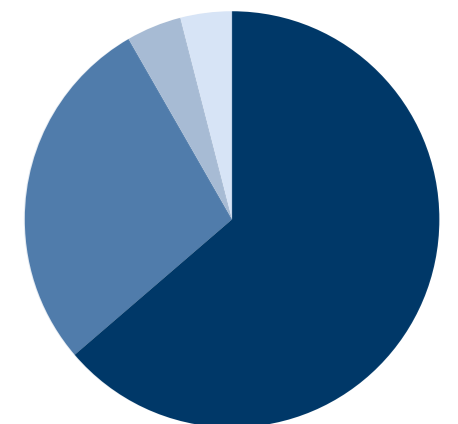
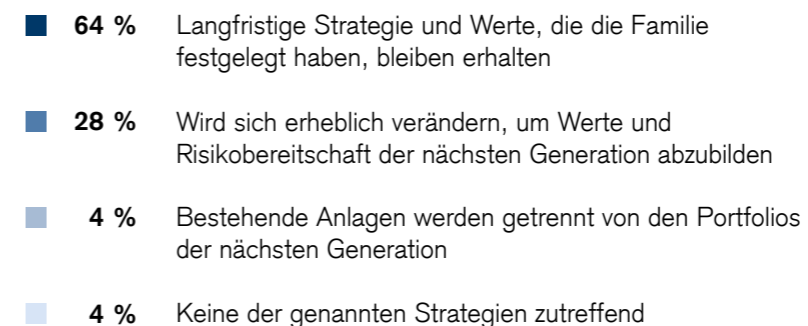
9 % Es gibt keine nächste Generation

Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: Einbindung der nächsten Generation n=75; Erwartung einer Veränderung n=22
Filter: Erwartung von mehr Einbindung: „Nächste Generation ist bisher nicht eingebunden“

Änderung der Strategie mit der nächsten Generation

Frage: Welche Anpassung der Anlagestrategie Ihres SFO erwarten Sie mit der nächsten Generation?

% Angaben in Prozent



Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=71
Filter: Nächste Generation existiert

Die richtige Anlagestrategie

Weltweit haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen geändert. Das hat Folgen für die Strategie von SFOs. Es gibt Anhaltspunkte dafür, dass dem Kapitalerhalt inzwischen Vorzug vor der Vermögensmehrung eingeräumt wird. 54% der Befragten nannten Anlagestrategie und Portfoliostrukturierung als eine der drei größten Herausforderungen. 47% zählten dazu auch das Erreichen der jährlichen Renditevorgaben.

Bei Berücksichtigung von Größe und Region zeigen sich interessante Unterschiede. Zwar sind Unternehmens- und Anlagestrategie für alle SFOs ein Thema. Doch treiben diese beiden Themen die Größeren – über USD 500 Mio. an verwaltetem Vermögen – mehr um als die Kleineren (59% verglichen mit 44%). Dagegen stellt für SFOs mit weniger als USD 500 Mio. die geografi-

sche Diversifizierung eine größere Herausforderung dar (47% verglichen mit 28%). In der Region Asien-Pazifik, in der das Vermögen oft noch in Händen der ersten Generation liegt und auf weniger Anlagekategorien aufgeteilt ist, sehen SFOs Diversifizierung eher als Herausforderung als in Europa (43% verglichen mit 29%).

Herausforderungen bei der Anlage

Frage: Was sind Ihrer Ansicht nach für Ihr SFO derzeit die drei wichtigsten Herausforderungen bei Investitionen?
% Angaben in Prozent

Anlagestrategie und Asset Allocation	54 %	Änderungen bei Regulierung und Besteuerung	33 %
Erreichen der Renditevorgaben im aktuellen Marktumfeld	47 %	Privatplatzierungen und unternehmerische Investitionen	27 %
Diversifizierung des Portfolios über Regionen und Branchen	33 %	Anpassung an das makroökonomische Umfeld	25 %

Regionen (in %)

Asien-Pazifik		EMEA	
43 %	Regionale Diversifizierung	29 %	
39 %	Globale Steuervorschriften	27 %	
0 %	Nachhaltige Investitionen	18 %	

Verwaltetes Vermögen (in %)

≤ USD 500 Mio.		> USD 500 Mio.	
47 %	Regionale Diversifizierung	28 %	
34 %	Privatplatzierungen	23 %	
44 %	Anlagestrategie	59 %	
19 %	Anpassung an das makroökonomische Umfeld	28 %	

Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=107

Auch bei der Verantwortung für Anlageentscheidungen zeigen sich regionale Unterschiede. In Asien geben 61% der Befragten an, dass Mitglieder der Familie die Auswahl treffen. In Europa sinkt der Anteil auf 39%. Dagegen nutzen 50% der SFOs in Europa einen Anlageausschuss, in Asien nur 17%.

Nach Größe zeigen sich ebenfalls Abweichungen. In 60% der SFOs, die mehr als USD 500 Mio. verwalten, gibt es einen Anlageausschuss, bei kleineren SFOs sind es nur 22%. In den größeren Offices hat der Chief Investment Officer einen wichtigeren Einfluss auf die Entscheidung oder trifft sie selbst, wie 30% berichten.

Dagegen entscheiden in SFOs mit weniger als USD 500 Mio. Vermögen häufiger die Mitglieder der Familie (66%, in größeren SFOs 30%). Kurz gesagt: Je kleiner das SFO, desto größer der Einfluss der Familie.

Zentrale Anlageentscheider

Frage: Wer trifft normalerweise die wichtigsten Anlageentscheidungen in Ihrem Single Family Office?
% Angaben in Prozent

Ausgewählte Mitglieder der Familie	48 %	Anlageausschuss	35 %
Wirtschaftliche(r) Eigentümer	40 %	CIO	27 %

Regionen (in %)

Asien-Pazifik		EMEA	
61 %	Ausgewählte Mitglieder der Familie	39 %	
17 %	Anlageausschuss	50 %	

Verwaltetes Vermögen (in %)

≤ USD 500 Mio.		> USD 500 Mio.	
66 %	Ausgewählte Mitglieder der Familie	30 %	
22 %	Wirtschaftliche(r) Eigentümer	60 %	
19 %	CIO	30 %	

Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=108

Zugang zu Private Markets

Für Unternehmer sind SFOs eine wichtige Kapitalquelle. Im Schnitt war jedes der befragten SFOs in den vergangenen zwei Jahren an sieben Privatplatzierungen beteiligt. Dieses Interesse dürfte daher rühren, dass das Familienvermögen oft im eigenen Unternehmen erwirtschaftet wurde. Die Familien sind daher vertraut mit nicht börsennotierten Unternehmen und deren Renditepotenzial in Zeiten volatiler Märkte. Auch der längere Anlagehorizont und die Chance, mehr Einfluss auszuüben, tragen zur Attraktivität bei. Nur 13% der befragten SFOs investieren überhaupt nicht in Private Markets.

Auf der Suche nach der richtigen Gelegenheit setzen zwei Drittel auf persönliche Beziehungen, 42% arbeiten mit Private-Equity- und Venture-Capital-Fonds. Sie steigen bevorzugt in einer frühen Phase ein, 68% sind bei Finanzierungen der Serie A und B dabei. Die gefragtesten Branchen sind Technologie (FinTech und BioTech), IT und Immobilien. Doch auch hier zeigen sich Abweichungen nach Größe und Region.

Auf der Suche nach Private-Market-Deals

In der Region Asien-Pazifik spielen persönliche Beziehungen für Private-Market-Deals eine wichtigere Rolle als in Europa (78% im Vergleich zu 66%). SFOs arbeiten dort häufiger mit Beratern aus Privatbanken und Private-Equity-Fonds zusammen (48% bzw. 61%).

Dabei dürfte der Reifegrad des europäischen Marktes eine Rolle spielen, denn hier bestehen mehr Möglichkeiten, direkt zu investieren.

Marktzugänge und deren Beliebtheit

Frage: Welche der folgenden Ansätze nutzen Sie, wenn Sie direkt in Unternehmen investieren oder an Club-Deals teilnehmen?

% Angaben in Prozent

Persönliche Beziehungen	66 %	Offizielle Netzwerke für Family Offices	24 %
Private Equity oder Venture-Capital-Fonds	42 %	Unabhängige Berater oder Berater der Familie	24 %
Privatbanken und Vermögensverwalter	38 %	Wir investieren nicht direkt in Unternehmen oder nehmen an Club-Deals teil	13 %
Investmentbanken	25 %		

Regionen (in %)

Asien-Pazifik		EMEA	
78 %	Persönliche Beziehungen	66 %	
48 %	Privatbanken	25 %	
22 %	Unabhängige Berater	30 %	

Verwaltetes Vermögen (in %)

≤ USD 500 Mio.		> USD 500 Mio.	
29 %	Unabhängige Berater	20 %	
45 %	Privatbanken	23 %	
16 %	Offizielle Netzwerke für Family Offices	25 %	

Source: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=104

Wie in Private Markets investiert wird

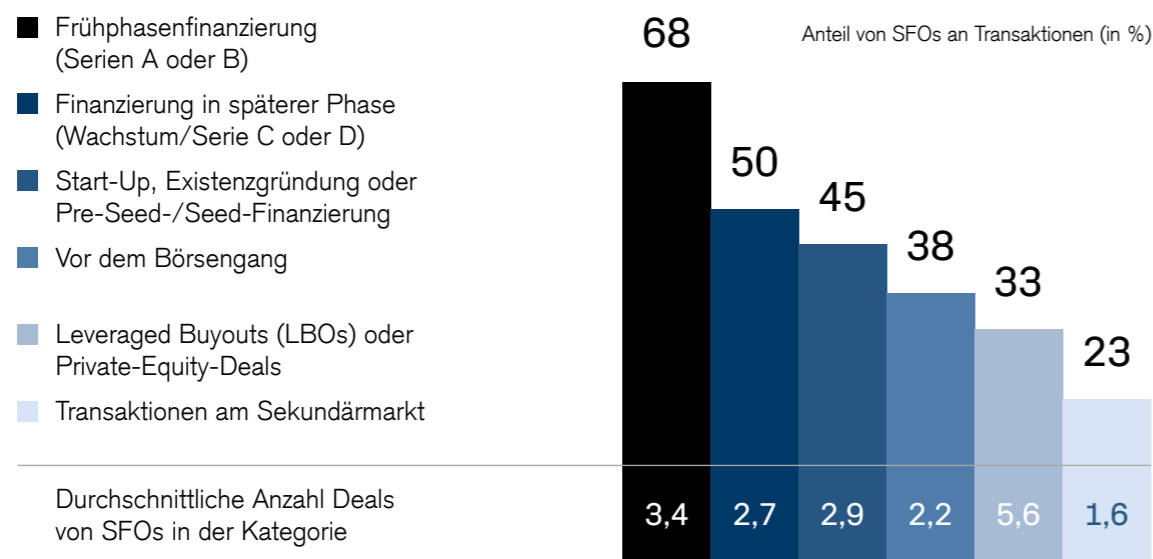
In Europa, wo Private Equity bereits auf eine längere Tradition zurückschaut, sind 74% der SFOs bei Frühphasenfinanzierungen der Serien A und B dabei. Asiatische SFOs investieren eher später, hier steigen 55% vor einem Börsengang ein.

Größere SFOs mit mehr als USD 500 Mio. sind ebenfalls eher in der zweiten oder einer späteren Finanzierungsrunde dabei.

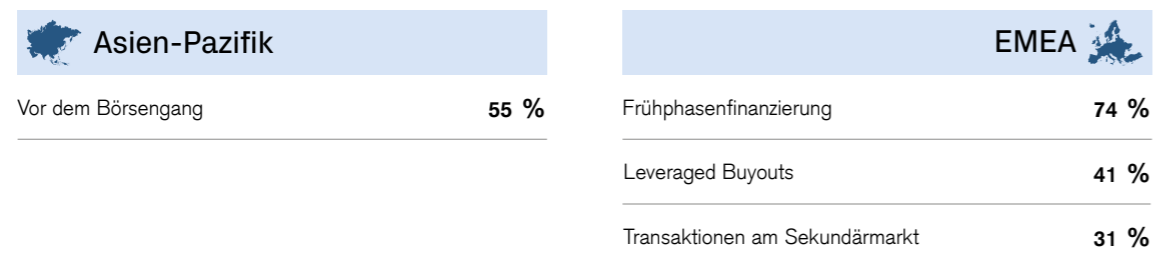
Teilnahme an Privatplatzierungen

Frage: An wie vielen Private Deals war Ihr Single Family Office in den vergangenen 24 Monaten beteiligt?
% Anteil in Prozent

Im Schnitt waren SFOs in den vergangenen 24 Monaten an sieben privaten Platzierungen beteiligt



Regionen (in %)



Verwaltetes Vermögen (in %)



Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=64
Filter: Investieren in private Unternehmen oder nehmen an Club-Deals teil

Private Deals nach Branchen

Auch bei der Entscheidung für einzelne Branchen zeigen sich regionale Vorlieben. SFOs in Asien investieren eher als Europäer in IT und Bildung: 41% im Vergleich zu 28% bei IT und 18% zu 2% bei Bildung.

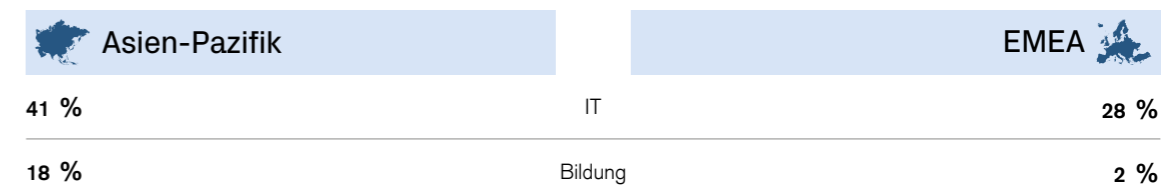
Nicht nur die Herkunft ist entscheidend. SFOs mit mehr als USD 500 Mio. greifen lieber als kleinere zu, wenn es um Immobilien (30% im Vergleich zu 19%) und Gesundheitsvorsorge (27% im Vergleich zu 19%) geht.

Beliebte Branchen

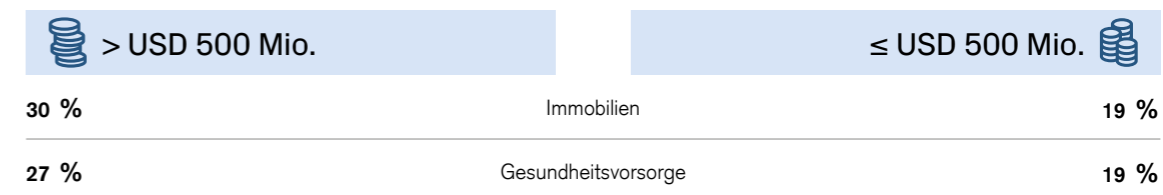
Frage: Welches sind die drei Industriezweige, in die Sie bei Privatplatzierungen in den vergangenen 24 Monaten am häufigsten investiert haben?
% Angaben in Prozent

Technologie (z. B. FinTech, BioTech)	56 %	Ingenieurwesen	9 %
IT	32 %	Landwirtschaft	8 %
Immobilien	27 %	Finanzdienstleistungen	8 %
Gesundheitsvorsorge	20 %	Transport	8 %
Handel und Konsumgüter	13 %	Verarbeitendes Gewerbe	7 %
Bau	9 %	Bildung	5 %

Regionen (in %)



Verwaltetes Vermögen (in %)



Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=75
Filter: Anlagen in private Unternehmen oder Club-Deals

Analyse von Privatplatzierungen

58% der befragten SFOs nutzen Kompetenzen im eigenen Haus zur Bewertung dieser Anlageoptionen. In den größeren SFOs steigt der Wert auf 66%. Bei der Due Diligence verlassen sich 35% auf den Hauptinvestor oder Sponsor der Transaktion. 34% heuern einen unabhängigen Berater an.

In Asien lassen sich SFOs besonders häufig von Außenstehenden beraten: 39% setzen auf die Due Diligence des Hauptinvestors, in Europa sind das nur 27%. Außerdem investieren 28% über Fonds, im Vergleich zu 18% in Europa.

Analyse von Privatplatzierungen

Frage: Wie geht Ihr Single Family Office bei der Analyse privater Anlagen vor?
% Angaben in Prozent

Wir verfügen unternehmensintern über die erforderlichen Fähigkeiten	58 %
Wir arbeiten mit der Due Diligence des Hauptinvestors oder Transaktionssponsors	35 %
Wir betrauen unabhängige Berater mit der Unterstützung	34 %
Wir investieren nur in Fonds und/oder kuratierte Club-Deals	24 %

Regionen (in %)

Asien-Pazifik		EMEA
39 %	Verlassen sich auf den Hauptinvestor	27 %
28 %	Investieren mittels Fonds	18 %
44 %	Expertise im Unternehmen	67 %
28 %	Beauftragen unabhängige Berater	39 %

Verwaltetes Vermögen (in %)

≤ USD 500 Mio.		> USD 500 Mio.
36 %	Investieren mittels Fonds	20 %
50 %	Expertise im Unternehmen	66 %

Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=79
Filter: Investieren in privat gehaltene Unternehmen oder in Club-Deals

Auswahlkriterien für Privatplatzierungen

Ausschlaggebend ist insbesondere die Qualität des Gründer-Teams. 72% der Befragten zählen diesen Faktor zu den drei wichtigsten bei direkten Investitionen.

Eine zentrale Rolle spielen auch das Firmenprofil und die Übereinstimmung der Interessen des SFOs mit denen der künftigen Beteiligung.

Kriterien für die Anlageentscheidung

Frage: Was sind die drei wichtigsten Aspekte bei der Entscheidung für eine Privatplatzierung oder einen Club-Deal?
% Angaben in Prozent

Qualität des Gründers/Managementteams	72 %	Möglichkeit einer detaillierten Due Diligence	27 %
Finanzielles Profil des Unternehmens	38 %	Entwicklungsphase des Unternehmens im Lebenszyklus	23 %
Übereinstimmung von Interessen	29 %	Co-Investition des Anbieters des Deals	23 %
Branche	28 %	Renommee des Anbieters des Deals	20 %

Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=79
Filter: Investieren in privat gehaltene Unternehmen oder in Club-Deals



Der Markt für Beratungsdienste ist in Europa weiter fortgeschritten, daher läuft hier ein wesentlicher Teil der Finanzierung von Deals über Banken und Finanzsponsoren.

Alex Tomas

Managing Director
Head of Advisory & Sales WM Europe
Credit Suisse

Nachhaltigkeit und Familie

Fragen rund um Umwelt, Soziales und Governance, kurz ESG, haben bisher keinen maßgeblichen Einfluss auf die Strategie von SFOs. Knapp die Hälfte der Befragten (45%) investiert nicht in nachhaltige Anlagen.

Die genannten Gründe reichen vom fehlenden strategischen Fokus der Familie auf das Thema (23%) über eine schwer zu messende Wertentwicklung (20%) bis zu niedrigeren Renditen (11%). Verwiesen wird auch auf Risiken und einen Mangel an Produkten und Anlagegelegenheiten.

Angesichts des erheblichen Augenmerks, das Regierungen und Unternehmen auf ESG richten, dürften diese Antworten überraschen. Doch ist festzuhalten, dass größere SFOs und jene in der Region EMEA einen größeren Anteil ihres Portfolios nachhaltig investieren.

Nachhaltige Anlageansätze

% Angaben in Prozent

Nachhaltigkeitsthemen	78 %
Ausschluss bestimmter Branchen/Unternehmen	46 %
Berücksichtigung von ESG-Regeln	37 %
Impact-Investitionen	37 %

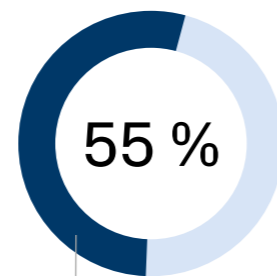


Größere SFOs (mehr als USD 500 Mio. verwaltetes Vermögen) und jene in EMEA setzen in ihren Portfolios bereits verstärkt auf Nachhaltigkeit.

Quelle: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=74

Nachhaltigkeit im Portfolio

Frage: Wie hoch schätzen Sie den Anteil am Portfolio Ihres Single Family Office, der nach den Grundsätzen der Nachhaltigkeit und des Impact-Investment-Ansatz angelegt ist?
% Angaben in Prozent



Bei Aktionärsabstimmungen setzen sich SFOs nur selten für Beschlüsse rund um ESG ein. Die Mehrheit – 70% – verweist darauf, dass sie ihre Stimme nicht für diese Fragen nutzen und 22% planen dies auch künftig nicht.

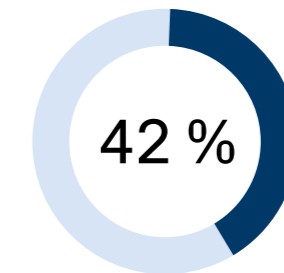
Jüngere Familienangehörige unterstützen öfter Anlagen, die sie inhaltlich für sinnvoll halten, aber sie haben nur begrenzten Einfluss auf Strategie und Anlageentscheidungen des SFO. Wir können bereits erkennen, dass SFOs, die die nächste Generation mit einbeziehen, mit höherer Wahrscheinlichkeit in ESG investieren. Größere SFOs mit über USD 500 Mio. verwaltetem Vermögen verfügen über mehr hausinterne Expertise für Anlageentscheidungen und haben so bessere Voraussetzungen, ESG-Anlagen zu bewerten. Außerdem schreiben ihnen oft die eigenen Governance-Regeln vor, auf Nachhaltigkeit und ESG zu achten.

An Impact-Investitionen herrscht grundsätzlich Interesse. SFOs finden es aber schwierig, die passenden Gelegenheiten zu identifizieren. Für 42% der Befragten gibt es zu wenige Möglichkeiten, direkt oder als Co-Investor bei Anlagen mit positiven gesellschaftlichen Auswirkungen dabei zu sein. 37% beschreiben das gleiche Problem für maßgeschneiderte Impact-Fonds-Mandate oder -Portfolios und 28% beklagen einen Mangel an Private-Market-Angeboten für Impact-Fonds.

Bemerkenswert ist, dass 29% der Befragten keine Hindernisse für nachhaltige Investitionen sehen. Dennoch verfolgen sie das Thema nicht weiter.

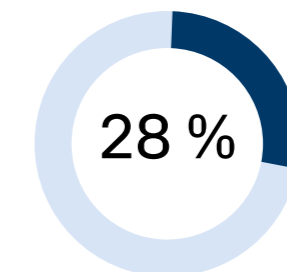
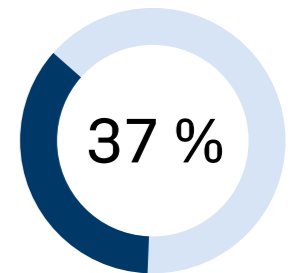
Fehlendes Angebot an nachhaltigen Anlagen

Frage: Was müsste angeboten werden, damit Ihr Single Family Office mehr in diesem Bereich investiert?
% Angaben in Prozent



Optionen für direkte Impact-Investitionen oder Co-Investitionen

Maßgeschneiderte Impact-Fonds-Mandate oder -Portfolios



Impact-Fonds für Private Markets

Source: SFO Survey 2022 | Grundlage: n=57



Das Thema ist eine Generationenfrage. Nachhaltigkeit muss mit Erträgen gekoppelt sein. Die jüngere Generation setzt aber einen stärkeren Fokus auf die Sinnhaftigkeit von Anlagen. Die ESG-Samen sind ausgesät, wir sind gespannt darauf, sie aufgehen zu sehen.

Alex Tomas
Managing Director
Head of Advisory & Sales WM Europe
Credit Suisse

Fazit

In der Welt der SFOs ist viel in Bewegung geraten. Auslöser des Wandels sind die weltweiten wirtschaftlichen Unsicherheiten, aber auch das Interesse einer neuen Generation an sinnhaften Anlagen. Die Diversifizierung der Portfolios und ein vermehrtes Interesse an Private Markets gibt den SFOs mehr Flexibilität, wie sie ihr Vermögen verwalten.

Außerdem haben sie Zugang zu den Fertigkeiten, Netzwerken, Erfahrungen und der Unterstützung von Finanzdienstleistern, um geeignete Anlagen zu finden, zu bewerten und zu tätigen. Die Mitarbeiter der SFOs bemühen sich, den Wandel möglichst reibungslos zu begleiten. Klein, unabhängig und vergleichsweise wenig reguliert – diese Eigenschaften ermöglichen es SFOs, sich rasch an neue Gegebenheiten anzupassen. Aber da noch die ältere Generation das Sagen hat, bleiben Fortschritte bei nachhaltigen Anlagen stockend.

Trotz allem überwiegen die Chancen die Herausforderungen; der Ausblick für SFOs und das Vermögen, das sie verwalten, ist positiv. Sie befinden sich in einer guten Ausgangsposition, um die Zukunft zu gestalten.

Disclaimer

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, Anlageforschung, 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 Finanzmarktsszenarien 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) beaufsichtigt 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 © 2022. Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

CREDIT SUISSE 

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

© 2022, CREDIT SUISSE