

Neue Zürcher Zeitung

NZZ – GEGRÜNDET 1780

Montag, 14. Oktober 2024 · Nr. 239 · 245. Jg.

AZ 8021 Zürich · Fr. 5.50



VALERY MELNIKOV / IMAGO

Russland fehlt es an Nachwuchs

Russlands Bevölkerung nimmt jedes Jahr um rund eine halbe Million Menschen ab, und die Prognosen sehen noch finsterner aus. Präsident Putin will deshalb, dass russische Frauen wieder mehr Kinder bekommen (im Bild eine Aufnahmezeremonie der «Pioniere»). Die politischen Vorschläge offenbaren gesellschaftliche Vorstellungen, in denen Frauen reine Gebärmaschinen im Dienst des Staates sind. *International, Seite 5*

Chinas Finanzminister bleibt Zahlen für die Rettung der Wirtschaft schuldig

Alle Augen richten sich auf die Reaktion der Aktienmärkte zu Wochenbeginn

MATTHIAS KAMP, PEKING

Wie schon die Nationale Entwicklungs- und Reformkommission (NDRC) am Dienstag vermied es auch Chinas Finanzminister Lan Fo'an am Samstag, konkrete Zahlen zu einem möglichen Rettungspaket für die schwer angeschlagene chinesische Wirtschaft zu nennen. Lan sagte lediglich, die Zentralregierung habe ausreichend Spielraum, «sich zu verschulden und das Budgetdefizit zu erhöhen». Bei seinem Auftritt vor den Medien in Peking erklärte der Finanzminister, die Regierung werde staatliche Anleihen begeben, um den Immobiliensektor zu stabilisieren, die Banken zu rekapitalisieren und den Lokalregierungen bei der Bewältigung ihrer Schulden unter die Arme zu greifen.

Die Anleger warten ungeduldig auf die Ankündigung konkreter Summen und Massnahmen, mit denen die Regierung den chinesischen Konjunkturmotor wieder in Schwung bringen will. Nach der Medienkonferenz der NDRC gingen die Aktienkurse in China nach einem mehrwöchigen Rally zunächst wieder auf Talfahrt. Zum Wochenbeginn dürften die Anleger nun ebenfalls verhalten agieren.

Plötzliche Kehrtwende

Nachdem die Regierung seit beinahe zwei Jahren mit eher zaghaften Schritten versucht hatte, die Wirtschaft in Fahrt zu bringen, kam Ende September auf einmal die Kehrtwende. Zunächst kündigte die Zentralbank PBoC am 24. September eine ganze Reihe von geldpolitischen Mass-

nahmen an. Zwei Tage später versprach das Politbüro, die Regierung werde die lockere Geldpolitik mit umfangreichen fiskalpolitischen Massnahmen flankieren.

Beobachter werten den plötzlichen Kursschwenk Pekings als Hinweis darauf, dass die chinesische Wirtschaft in schlechterer Verfassung ist als bisher angenommen. Allein die Lokalregierungen sollen auf Schulden in Höhe von umgerechnet mehr als 13 Billionen Dollar sitzen und damit praktisch handlungsunfähig sein.

Hier will die Zentralregierung nun konkret ansetzen. Das Hilfspaket für die Lokalregierungen werde eines der grössten in der jüngeren chinesischen Geschichte sein, versprach Lan am Samstag. Mit dem Geld sollen lokale Verwaltungen in die Lage versetzt werden, Immobilienentwicklern ungenutztes Land abzukaufen. Ausserdem sollen die Lokalregierungen einige der Millionen unverkauften Wohnungen erwerben. Peking hofft, damit den Immobiliensektor stabilisieren zu können. Formal muss der Ständige Ausschuss des Nationalen Volkskongresses, das chinesische Scheinparlament, ein Konjunkturpaket genehmigen. Chinas Finanzminister hätte allerdings die Kompetenz gehabt, bei seinem Auftritt vor den Medien am Samstag Zahlen zu nennen. Dass er dies nicht tat, kann verschiedene Gründe haben.

«Es ist gut möglich, dass die Regierung ein Überschiessen der Aktienmärkte vermeiden will», sagt ein europäischer Fondsmanager in Peking. Nachdem die chinesische Regierung im Zuge der Finanzkrise 2008 binnen weniger

Tage ein massives Hilfspaket für die Konjunktur auf den Weg gebracht hatte, gingen die Aktienkurse durch die Decke, nur um wenige Wochen später wieder einzubrechen. Vermutlich versuchen die Behörden dieses Mal, ein gezieltes Erwartungsmanagement zu betreiben, um damit eine verhaltenere, aber stetige und solide Aufwärtsentwicklung der Aktienmärkte zu erreichen.

Imageschaden für Xi

Möglich ist auch, dass hinter den Kulissen noch um den Umfang des Konjunkturprogramms gerungen wird. Es ist bekannt, dass Chinas Staats- und Parteichef Xi Jinping kein grosser Freund staatlicher Hilfen ist, schon gar nicht für private Haushalte. Diese würden dadurch lediglich faul und bequem, findet Xi. Vielmehr will Xi Chinas Wirtschaft grundsätzlich umbauen. Nicht mehr Investitionen in unproduktive Sektoren und Spekulation, etwa am Immobilienmarkt, sollen das Wachstum treiben, sondern eine moderne, auf Hochtechnologie basierende Industrie.

Doch ein staatliches Konjunkturprogramm ist auch politisch heikel. Je grösser es ausfällt, desto eher könnte der Eindruck entstehen, dass Xi mit seiner Wirtschaftspolitik der vergangenen Jahre auf dem Irrweg war. Schliesslich war er es, der den Immobiliensektor mit einer Radikalkur in die Knie zwang. Auch war es Xi, der dem Land die Null-Covid-Politik verordnete, die viele Städte und Provinzen in den finanziellen Ruin trieb.

Wirtschaft, Seite 23

Israel schafft in Nordgaza Fakten

Die Armee erlässt neue Evakuierungsbefehle

Im Schatten der Offensive in Libanon und einer möglichen Eskalation mit Iran führen Israels Streitkräfte heftige Kämpfe im nördlichen Gazastreifen. Hinter den Angriffen steckt wohl ein radikaler Plan einflussreicher Ex-Generäle.

REWERT HOFFER, TEL AVIV

Die israelische Armee ist in den nördlichen Gazastreifen zurückgekehrt – mit voller Kraft. Am 6. Oktober veröffentlichte sie zum ersten Mal seit Wochen neue Evakuierungsbefehle für den Norden Gazas. In den Tagen darauf wurden diese noch einmal ausgeweitet – das gesamte Gebiet nördlich von Gaza und Teile der Stadt sollen geräumt werden.

Kurz darauf begann die Offensive: Mit einer zusätzlichen Division, unterstützt von Artillerie und Luftwaffe, führt die Armee derzeit heftige Kämpfe in Jabalia. Dort tötete sie laut eigenen Angaben Dutzende Terroristen der Hamas und des Palästinensischen Islamischen Jihad. Zudem soll sie 40 Stellungen der Terroristen zerstört haben, darunter eine Abschussrampe, von der am Samstag zwei Raketen auf die süd israelische Stadt Ashkelon abgefeuert worden waren.

Am Freitag fielen drei israelische Reservisten in dem Gebiet. Laut palästinensischen Quellen wurden am Samstag mehr als 20 Personen bei den Angriffen in Jabalia getötet. Diese Angaben lassen sich nicht unabhängig überprüfen.

Verheerende Konsequenzen

Israelische Sicherheitsexperten gehen davon aus, dass die Armee auf Geheiss der politischen Führung nun teilweise den sogenannten «Plan der Generäle» umsetzt. Bereits im April hatte eine Gruppe ehemaliger hochrangiger israelischer Offiziere unter Führung des früheren Vorsitzenden des Rates für die nationale Sicherheit Giora Eiland einen radikalen Plan veröffentlicht, um die Hamas zu besiegen.

Darin schlugen die Generäle die vollständige Evakuierung der schätzungsweise 300 000 Zivilisten aus der Stadt Gaza und allen Gebieten nördlich davon vor. Danach sollen humanitäre Hilfslieferungen komplett gestoppt werden. Die 5000 Hamas-Terroristen, die laut Giora Eiland im Norden verbleiben, hätten dann die Wahl, zu kapitulieren oder von israelischen Soldaten getötet zu werden. Die anschliessende Besetzung des nördlichen Gazastreifens soll den Druck auf die Hamas so weit erhöhen, dass sie sich auf eine Freilassung der Geiseln einlässt.

Ende September sagte Ministerpräsident Benjamin Netanyahu, der «Plan der Generäle» sei eine der Vorgehensweisen, die er für den Krieg im Gazastreifen erwäge. Noch wurden nicht alle Bewohner des Nordens inklusive der Stadt Gaza dazu aufgefordert, das Gebiet zu verlassen. Dennoch deutet vieles darauf hin, dass die israelische Armee den Plan im äussersten Norden Gazas in die Tat umsetzt. Am Samstag teilte ein israelischer

Armeesprecher mit, das Militär werde noch lange energisch gegen Terroristen im nördlichen Gazastreifen vorgehen. Die Konsequenzen für die Bevölkerung sind schon jetzt verheerend.

Laut der Hilfsorganisation Ärzte ohne Grenzen erreichen bereits seit dem 1. Oktober keinerlei Hilfslieferungen mehr den Norden des Gazastreifens. Ein palästinensischer Sicherheitsbeamter im Dienst der Organisation sagte in einer Sprachnachricht am 7. Oktober, dass die Evakuierungsbefehle im Norden sehr kurzfristig ausgegeben worden seien. «Wir konnten unsere Habseligkeiten nicht mitnehmen, keine Kleidung, keine Decken, keine Matratzen.» Laut dem Mann gibt es keine sicheren Orte in Gaza. Die Menschen hätten nicht gewusst, wo sie hingehen sollten.

Zwar hat die israelische Armee die sogenannte humanitäre Zone im Süden des Küstenstreifens jüngst erweitert. Dort harren allerdings bereits jetzt über eine Million Menschen unter katastrophalen Bedingungen aus. Laut verschiedenen Medienberichten hat daher ein Grossteil der Bevölkerung den Norden Gazas trotz den Aufforderungen der israelischen Armee nicht verlassen. «Viele von uns ziehen es vor, hier zu sterben, statt fortzugehen», sagt ein Mann aus dem nördlichen Gazastreifen der israelischen Zeitung «Haaretz».

Die Leiterin des medizinischen Teams von Ärzten ohne Grenzen im Gazastreifen, Julie Faucon, arbeitet derzeit in einem Spital in Deir al-Balah im Zentrum des Küstengebiets. Sie berichtet von desaströsen sanitären Bedingungen, die jenseits aller Vorstellungskraft lägen. Die Spitäler seien komplett überfüllt, und die Wunden der meisten Patienten könnten nur verspätet behandelt werden, Infektionskrankheiten breiteten sich aus. Derzeit sei Ärzten ohne Grenzen noch in einem Spital der Stadt Gaza aktiv, doch nördlich davon hätten alle Gesundheitseinrichtungen ihren Betrieb eingestellt.

Konzessionen erzwingen

Die Befürworter des «Plans der Generäle» argumentieren, dass der Hamas-Chef Yahya Sinwar vor allem zwei Dinge fürchte: eine unzufriedene Bevölkerung und einen Verlust von Territorium. Mit neuer Härte im Norden des Gazastreifens könnte er zu Konzessionen bereit sein, glauben sie.

Michael Milshtein, ehemaliger Leiter der Palästinenserabteilung im israelischen Militärgeheimdienst, hält das für Wunschenken. «Seit einem halben Jahr kontrolliert Israel Gebiete im Gazastreifen», sagt er. Das habe nicht dazu geführt, dass die Hamas ihre Bedingungen für einen Waffenstillstand verändert habe. «Warum sollte es jetzt im Norden Gazas anders sein?» So wie zu Beginn des Kriegs habe Israel zwei Optionen. Entweder es besetze den gesamten Gazastreifen dauerhaft und töte Yahya Sinwar. «Dann ist allerdings klar, dass wir die Geiseln nicht wiedersehen», sagt Milshtein. Die andere Option: ein Abkommen mit der Hamas, das zwar einen hohen Preis habe, aber die verschleppten Staatsbürger rette.

International, Seite 3

Die Kunst, Familienvermögen zu übertragen

Wenn es um die Weitergabe von Vermögen geht, wird es oft komplex und emotional. Mit guter Planung und klarer Kommunikation lassen sich mögliche Diskussionen vorbeugen und das Vermögen sicher an die nächste Generation weitergeben. Ein ganzheitlicher Ansatz ermöglicht es, Optionen und Lösungen zu finden, welche die Bedürfnisse beider Generationen – der gebenden und der übernehmenden – in Einklang bringen.



Bei der Vermögensübertragung ist es entscheidend, alle miteinzubeziehen – auch Familienmitglieder, die andere Bedürfnisse und Erwartungen haben.

SARAH LE SUEUR/STILLS

Peter H. hat in den letzten Jahrzehnten ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut. Plötzlich tritt ein Notfall ein und Peter H. muss ins Spital. Während seiner Genesung wird er unerwartet mit einer kritischen Weichenstellung für das Unternehmen konfrontiert: Er stellt fest, dass er der alleinige Entscheidungsträger für strategische Geschäftsbeschlüsse ist sowie für die persönlichen Finanzen der Familie. Er erkennt auch, dass sein Lebenswerk, das Unternehmen, für ihn von grosser Bedeutung ist. Es ist ihm ein Anliegen, dass es nach seinem Rücktritt in naher Zukunft noch viele Jahre lang erfolgreich weiterbesteht – insbesondere wenn dies im Einklang mit den Familienwerten und innerhalb der Familie selbst möglich ist.

So wie Peter H. geht es laut neusten Erkenntnissen (siehe Kasten) rund sieben von zehn Familien in der Schweiz. Sie nehmen die Nachfolge- und Vermögensplanung erst nach einem sogenannten Triggerereignis an die Hand – meist jedoch zu spät, wenn die Dringlichkeit bereits gross ist.

Frühzeitige Planung ist entscheidend

«Es ist immer ein Balanceakt», sagt Silke Mies, die Vermögensplanerin der Familie bei Julius Bär. «Familiensituationen sind komplex, denn es geht nicht nur um Gesetze, Regelungen und Steuern, sondern auch um den Umgang mit Emotionen und Erwartungen.» Obwohl mehrmals auf die Unternehmensnachfolge und Vermögensübergabe angesprochen, waren der stressige Alltag und die Komplexität der Entscheidungen so gross, dass Peter H. die Thematik nicht aktiv anging.

Das Thema der Vermögensübertragung und die damit verbundenen Probleme sind weit verbreitet. Laut der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC überleben von 100 in der Schweiz gegründeten Familienunternehmen 30 in der zweiten, 13 in der dritten und nur 3 in der vierten Generation. Nach Untersuchungen der Williams Group ist die überwiegende Mehrheit dieser Misserfolge auf die Familie selbst zurückzuführen. Mangelnde Kommunikation, ungenügende Vorbereitung der Erben und das Fehlen einer «Family Mission» werden als häufigste Gründe genannt.

«Wenn wir gemeinsam mit Unternehmern ihre Nachfolgeplanung angehen, müssen wir oft schnell und strategisch handeln», führt Silke Mies aus. Zusammen prüfe man bei Julius Bär alle möglichen Optionen für die Zukunft des Unternehmens – von der Übergabe an Familienmitglieder bis hin zu alternativen Lösungen wie einem Management-Buyout (MBO) oder einem Verkauf.

Wichtiger Schritt in die Zukunft

«Unsere Rolle als neutrale Berater besteht darin, Unternehmer dazu zu ermutigen, emotionale Bindungen beiseite zu lassen und objektiv die Vor- und Nachteile jeder Option abzuwägen, bevor eine Entscheidung getroffen wird», sagt die Vermögensplanerin.

Silke Mies zufolge ist es entscheidend, alle Beteiligten in diesen Prozess miteinzubeziehen, auch Familienmitglieder, die möglicherweise andere Bedürfnisse, Erwartungen und Bedenken haben. So könne sichergestellt werden, dass der eingeschlagene Weg mit den Zielen und Werten des Unternehmers übereinstimmt und gleichzeitig die Interessen aller beteiligten Parteien respektiert werden.

«Nur eine sorgfältige private Finanzplanung kann die Frage beantworten, ob die angestrebte Unternehmensnachfolgelösung tragfähig ist», sagt Silke Mies. «Unternehmer neigen dazu, sich voll und ganz auf die Firma zu konzentrieren, was in vielen Fällen dazu führt, dass sich über die Jahre auch nicht betriebsnotwendige Mittel im Unternehmen anhäufen.» Dies erschwere zum Beispiel eine familieninterne Nachfolge mit Ausgleichspflichten gegenüber Kindern, die keine aktive Rolle im Unternehmen spielen.

Häufig wird in Absprache mit dem Treuhänder eine Dividendenstrategie definiert, die in die private Finanzplanung einfliesst. Weitere Optimierungen, auch im Rahmen der beruflichen Vorsorge, können in der Gesamtplanung berücksichtigt werden. Das Resultat ist ein klarer Fahrplan für die Zukunft,

«Familiensituationen sind komplex, denn es geht nicht nur um Gesetze, Regelungen und Steuern, sondern auch um den Umgang mit Emotionen und Erwartungen.»

Silke Mies, Head of Wealth Planning Switzerland & Germany bei Julius Bär



PD

Transparenz für alle Involvierten und letztlich die Gewissheit, dass der Lebensstandard der übergebenden Unternehmerfamilie oder -generation langfristig gesichert ist.

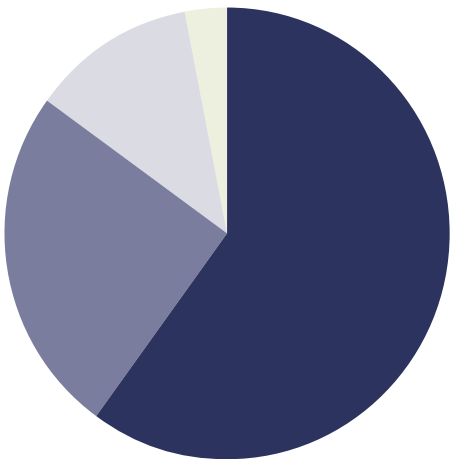
«Das Ziel ist es, eine Nachfolgelösung zu entwickeln, die von allen Familienmitgliedern unterstützt wird und somit eine breite Akzeptanz und Zufriedenheit innerhalb der Familie sicherstellt», sagt Silke Mies.

Auch rechtliche Überlegungen spielen eine wichtige Rolle. So müssen güter- und erbrechtliche Regelungen getroffen werden, um die Zukunft des Unternehmens und des Privatvermögens zu sichern. Darüber hinaus ist es wichtig, dass die Entscheidungsfähigkeit der Firma auch bei Urteilsunfähigkeit des Unternehmers oder von Schlüsselpersonen gewährleistet ist. Um dies sicherzustellen, kommen wichtige rechtliche Instrumente wie die der private Vorsorgeauftrag oder der Aktionärsbindungsvertrag zum Einsatz. Diese Massnahmen stellen sicher, dass die Interessen des Unternehmers und seiner Familie gewahrt bleiben.

Nach sorgfältiger Planung wird die Tochter von Peter H., die bereits seit einigen Jahren im Unternehmen tätig und auch Teil der operativen Führung ist, die Firma übernehmen. Peter H. kann sich nun sicher sein, dass sein Lebenswerk in guten Händen bleibt und die familiären Werte auch in Zukunft gewahrt werden.

«Bei Julius Bär können wir auf die Expertise eines Teams von Vermögensplanern zurückgreifen. Unsere Experten sind in dedizierten Bereichen der Vermögensplanung tätig und arbeiten eng zusammen, um eine umfassende Beratung zu gewährleisten. Darüber hinaus arbeiten sie auch mit unserem externen Netzwerk von Spezialisten zusammen, um sicherzustellen, dass unsere Kundinnen und Kunden umfassend und ganzheitlich betreut werden», sagt Silke Mies.

Warum scheitern Vermögensübertragungen?



Gründe für das Scheitern

- 60% Unzureichende Kommunikation
- 25% Schlechte Vorbereitung der Erben
- 12% Mangel an familiärem Leitbild
- 3% Versagen externer Parteien

97% der Misserfolge bei der Vermögensübertragung auf die nächste Generation sind auf die Familie selbst zurückzuführen.

QUELLE: THE WILLIAMS GROUP; 25 YEARS SURVEY OF 3250 FAMILIES (2023)

Artikelserie

Dieser Artikel gehört zu einer sechsteiligen Serie, die sich mit dem neuen Leitfaden «360 Wealth Management» von Julius Bär befasst. Darin stellt die Privatbank Interviews und Fallstudien aus der Praxis vor, die vielfältige Einblicke und Strategien für die Vermögensverwaltung umfassen. Erfahren Sie in jedem Teil der Serie, wie die langfristige Finanzplanung gestaltet und optimiert werden kann.



QR-Code scannen und alle Artikel der Serie auf nzz.ch lesen.

Dieser Inhalt wurde von NZZ Content Creation im Auftrag von Julius Bär erstellt.



Philanthropie: So findet man den sinnstiftenden Zweck

Die anstehenden Erbschaften stellen den grössten Vermögenstransfer in der Finanzgeschichte dar. Mit dem wachsenden Wohlstand steigt auch der Wunsch, einen Teil davon gemeinnützig zu «investieren». Den richtigen Zweck zu finden, ist nicht einfach. Philanthropische Expertise hilft, durch das weite Feld zu navigieren.



Das Interesse an gemeinnützigen Zwecken ist gross. Verändert haben sich lediglich die Ansprüche der neuen Stiftergeneration. JONAS HAFNER/ EYEEM MOBILE GMBH

Welche gemeinnützigen Optionen gibt es?

- Karitative Spenden**

Die philanthropische Reise beginnt oft mit Spenden an Wohltätigkeitsorganisationen. Dies ermöglicht einen Beitrag ohne den Aufwand, eine eigene Organisation zu gründen.
- Ehrenamt**

Neben Geldspenden können Menschen ihre Zeit und Fähigkeiten gemeinnützigen Organisationen zur Verfügung stellen.
- Unternehmensspenden**

Unternehmer verknüpfen oft ihren Betrieb mit wohlthätigen Zwecken, etwa durch regelmässige Spenden oder Programme, bei denen Mitarbeitende einen Teil ihres Gehalts spenden.
- Sozial verantwortliches Investieren**

Einige Philanthropen setzen auf Anleihen mit sozialer Ausrichtung, bei denen die Rendite von der erfolgreichen Umsetzung sozialer Projekte abhängt.
- Dachstiftungen**

Langfristige philanthropische Ziele lassen sich durch eine Familienstiftung oder einen sogenannten Donor-Advised Fund realisieren.
- Eigene Sozialunternehmen**

Die engagiertesten Philanthropen gründen eigene Wohltätigkeitsorganisationen oder Sozialunternehmen, um Projekte selbst umzusetzen und aktiv mitzuwirken.

Es geht um vier Cousins und Cousinen – nennen wir sie Nora, John, Lina und Peter – im Alter zwischen 15 und 25 Jahren. Sie gehören zur vierten Generation einer traditionsreichen Schweizer Unternehmerfamilie, die heute über die ganze Welt verstreut ist.

Die Cousins und Cousinen haben von ihrer gemeinnützigen Familienstiftung ein Budget zur Verfügung gestellt bekommen, mit dem sie die Welt auf eine kleine, aber sinnvolle Weise verändern können. Der Haken an der Sache? Das Geld darf nicht aufgeteilt werden – die vier müssen sich einstimmig für ein Projekt entscheiden. Obwohl sie alle dieselben Wurzeln teilen, haben die Cousins und Cousinen sonst wenig gemeinsam. Jeder verfügt über seinen eigenen kulturellen Hintergrund, seine Überzeugungen und seine Interessen.

Vermögen gezielt einsetzen

«Es gibt keinen besseren Weg, der nächsten Generation die Werte einer Familie und den Wert von Geld zu vermitteln, als sie in die Aktivitäten der Familienphilanthropie einzubinden», sagt Caroline M. Piraud, Head of Philanthropy bei Julius Bär.

Es ist nicht ungewöhnlich, dass Familien die nächste Generation in ihre philanthropischen Projekte einbeziehen. Der weltweit steigende Wohlstand erklärt auch das wachsende Interesse an wohlthätigen Zwecken. Die anstehenden Erbschaften der Babyboomer-Generation stellen den grössten

ten Vermögenstransfer der Geschichte dar. Allein in der Schweiz werden bis 2024 rund 18 Milliarden Franken an von Banken verwalteten Vermögen vererbt.

Laut dem «Julius Bär Family Barometer 2023» bleibt Philanthropie ein wichtiges Gesprächsthema

«Wir beobachten ein wachsendes Interesse an Projekten, die sich mit Ungleichheiten und dem Klimawandel befassen.»

Caroline M. Piraud, Head of Philanthropy bei Julius Bär



PD

in vermögenden Familien. Die Studie, für die über 1500 interne und externe Expertinnen und Experten befragt wurden, die weltweit mit vermögenden Familien zusammenarbeiten, gibt zudem Einblick in einen wenig beleuchteten Aspekt der Philanthropie: Vermögende Familien sehen in der Wohltätigkeit nicht nur eine gute Möglichkeit, der Gesellschaft etwas zurückzugeben und etwas Positives zu bewirken, sondern auch mit den Angehörigen ein generationenübergreifendes Ziel zu teilen, das sie verbindet.

In der Schweiz spielen vermögende Personen eine zentrale Rolle im Spendenwesen. Gemäss einer Erhebung der Universität Basel zusammen mit SwissFoundations stammen rund 50 Prozent der Spenden von den reichsten 3 Prozent der Bevölkerung. Viele dieser Personen engagieren sich vor allem in grösseren philanthropischen Projekten, oft über Stiftungen.

«Die Interessen haben sich verändert», stellt Piraud jedoch fest. Für die Beraterin ist klar, dass die neue Stiftergeneration mit ihren Ideen und Werten etwas anders tickt: Sie ist global orientiert, sich ihrer Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt bewusst und digital vernetzt. «Wir beobachten ein wachsendes Interesse an Projekten, die sich mit Ungleichheiten und dem Klimawandel befassen. Seit der Pandemie kommt vermehrt auch der Wunsch auf, Projekte in der Nähe zu unterstützen», erklärt Piraud.

Die neue Generation von Spendern erkundet auch neue Finanzierungsmöglichkeiten für ihre philanthropischen Projekte wie Crowdfunding, Impact Investing oder die Finanzierung durch langfristige zinslose oder tilgungsfreie Darlehen – die Möglichkeiten, sich philanthropisch zu engagieren, sind so vielfältig wie nie zuvor (siehe Kasten).

Gemeinsamen Nenner finden

Nach intensiven Gesprächen mit den Experten von Julius Bär kristallisierten sich bei den vier Cousins und Cousinen gemeinsame Interessen heraus: Sie beschlossen, sich im Kampf gegen den Klimawandel zu engagieren. Mit Unterstützung der Berater lernten sie, Projektanträge anhand eines Kriterienrasters zu bewerten und wählten ein Projekt zum Schutz der Meere der Ecoalf Foundation.

Die im Jahr 2015 in Spanien gegründete gemeinnützige Organisation befasst sich mit Innovation in der Kreislaufwirtschaft und in der Modewelt. Ecoalf arbeitet mit lokalen Fischern zusammen und verarbeitet eingesammelte PET-Flaschen zu sogenanntem Ocean Yarn (Meeresgarn), das zu Kleidung und Modeaccessoires upgecycelt wird. Ein entscheidender Faktor für die Wahl der Ecoalf Foundation war die Skalierbarkeit des Projekts: «Sie haben sich für Ecoalf entschieden, weil es sich nicht um ein einmaliges Projekt handelt, sondern

weil es so konzipiert ist, dass es in verschiedenen Regionen und Häfen repliziert werden kann», sagt Piraud. Als Projektpartner der Julius Bär Stiftung wurde der gespendete Betrag von der Privatbank verdoppelt, was für die Cousins und Cousinen einen zusätzlichen Anreiz darstellte. Zudem hatten sie die Möglichkeit, ihr Projekt bei Ecoalf gemeinsam mit der Julius Bär Stiftung zu besuchen und konnten direkt vor Ort von den verschiedenen Stakeholdern entlang der gesamten Wertschöpfungskette lernen. So hatten sie die Gelegenheit, die Auswirkungen ihrer Spende ganz konkret zu erleben.

«Es geht nicht mehr nur darum, ein Projekt aus der Ferne und vielleicht einmalig zu unterstützen. Viele Philanthropinnen und Philanthropen wollen heute eine aktive und langfristige Rolle mit einem strategischen sowie partnerschaftlichen Ansatz spielen», ergänzt Piraud. Philanthropische Aktivitäten bieten jungen Familienmitgliedern eine ideale Plattform, um Finanzwissen und Fähigkeiten in der Vermögensverwaltung, Budgetierung und im Umgang mit Geld zu erwerben. «Philanthropie ist oft ein nützliches Element in einer Family-Governance-Struktur, die den Zusammenhalt der Familie sicherstellt und ein neutrales Spielfeld für verschiedene Familienmitglieder bietet», sagt Piraud.

Im Fall von Nora, John, Lina und Peter führte die Suche nach einem gemeinsamen Projekt tatsächlich auch zu einem engeren Zusammenhalt. Und die Ecoalf Foundation hat neue Verbündete gewonnen, um das Mittelmeer zu säubern.

Philanthropie bewirkt etwas



QUELLE: SPENDENREPORT 2023 ZEW, UNIVERSITÄT BASEL UND SWISSFOUNDATIONS

Artikelserie

Dieser Artikel gehört zu einer sechsteiligen Serie, die sich mit dem neuen Leitfaden «360 Wealth Management» von Julius Bär befasst. Darin stellt die Privatbank Interviews und Fallstudien aus der Praxis vor, die vielfältige Einblicke und Strategien für die Vermögensverwaltung umfassen. Erfahren Sie in jedem Teil der Serie, wie die langfristige Finanzplanung gestaltet und optimiert werden kann.

QR-Code scannen und alle Artikel der Serie auf nzz.ch lesen.

Dieser Inhalt wurde von NZZ Content Creation im Auftrag von Julius Bär erstellt.

Luxusimmobilien verkaufen: Wann ist Diskretion angebracht?

Sich von einer Immobilie zu trennen, mit der man emotional verbunden ist, fällt vielen Menschen schwer. Zudem sind Verkäufe von Luxusobjekten immer komplexer geworden. Eine diskrete Vorgehensweise und die gezielte Ansprache eines Käufernetzwerks im Luxussegment können sich für einen erfolgreichen Verkauf auszahlen.



Immobilienverkäufe werden zunehmend komplexer. Besonders anspruchsvoll wird es, wenn es sich um ein Objekt im Luxussegment handelt.

GS & CO/STILLS

Ein im französischen Stil erbautes Château in der Zentralschweiz lässt keine Wünsche offen: Mit 400 Quadratmetern Wohnfläche, sechs Schlafzimmern, Fitnessraum und Indoor-Pool ist es seit 20 Jahren das Zuhause der Familie von Katharina und Philippe T. Die beiden Töchter wagten ihre ersten Schritte auf der weitläufigen Grünfläche ihres Traumhauses, später folgten Kopfsprünge vom eigenen Bootssteg ins klare Wasser. Immer wieder war das Château Schauplatz unvergesslicher Familienmomente.

Doch inzwischen hat sich die familiäre Situation des Paares verändert: Die Töchter haben eigene Familien gegründet, allein für Katharina und Philippe erscheint das Anwesen überdimensioniert. Downsizing ist angesagt – der Umzug in ein kleineres Anwesen –, zum Beispiel, um in der Nähe der Kinder zu wohnen, Eigenkapital freizusetzen oder Unterhaltskosten zu sparen.

Doch was in der Theorie einfach und logisch klingt, ist bei einer Immobilie, mit der so viele Erinnerungen und Emotionen verbunden sind, kein leichtes Unterfangen. Besonders anspruchsvoll wird es, wenn es sich um ein Objekt im Luxussegment handelt: Obwohl die Zentralschweiz und die Gemeinde von Katharina und Philippe T. ein Hotspot für gehobene Wohnimmobilien sind, macht das Luxusimmobiliensegment in der Schweiz nur zwei bis fünf Prozent des Gesamtmarktes aus. Ausserdem hatte das

«Bei Luxusimmobilien suchen die Käufer auch einen emotionalen Wert. Eine solche Transaktion ist wohl am ehesten mit dem Kauf einer Luxusuhr oder von Kunst vergleichbar.»

Markus Waeber, Head of Real Estate Advisory Intelligence bei Julius Bär



PD

Paar ein zusätzliches Anliegen: Das Anwesen sollte nicht über den freien Markt verkauft werden.

Was auf den ersten Blick verwundert, weil es den Kreis der Interessenten einschränkt, ist in diesem Segment keine Seltenheit. «Es ist typisch für Luxusimmobilien, dass sie nicht öffentlich ausgeschrieben werden», sagt Markus Waeber, Leiter Real Estate Advisory Intelligence bei Julius Bär. «Mit diesem Vorgehen wollen die Verkäufer verhindern, dass die Liegenschaft durch eine zu starke Exponierung entwertet wird», erklärt Waeber weiter. Ausserdem wollten die Eigentümer den Verkauf der Immobilie unter Ausschluss der Öffentlichkeit abschliessen, damit Nachbarn oder Geschäftspartner nichts von einem möglichen Verkauf erfahren.

Das Château von Katharina und Philippe T. kam schliesslich zu einem Startpreis von 18 Millionen Franken auf den Markt – ein sehr fairer Wert, wenn man die seit einiger Zeit steigenden Preise auf dem hiesigen Luxusimmobilienmarkt berücksichtigt. Allein in den letzten fünf Jahren stiegen die Preise für Luxusimmobilien um durchschnittlich fünf bis sieben Prozent pro Jahr, was unter anderem auf die starke Nachfrage und das begrenzte Angebot in den begehrten Lagen zurückzuführen ist. Zum Vergleich: Die jährliche Steigerung des Gesamtmarktes wird auf zwei bis drei Prozent geschätzt.

Im Immobilienmarkt sind Emotionen entscheidend

Der von Katharina und Philippe T. gewählte Weg des sogenannten Off-Market-Verkaufs bietet im Luxussegment noch weitere Vorteile: Das Objekt wird nur einem ausgewählten Personenkreis vorgestellt, der über genügend finanzielle Mittel verfügt, um einen Kauf auch tatsächlich zu stemmen. «So kann man viel besser auf die Vorlieben der Interessenten eingehen», erklärt Waeber. Statt nur über die Anzahl der Zimmer oder die Grundstücksfläche zu sprechen, sei es bei einer Luxusimmobilie wichtig, auch über Stil, Ästhetik oder Geschichte zu sprechen. «Bei einer Luxusimmobilie sind nicht nur die harten Fakten gefragt», sagt Waeber. «Käufer suchen auch den emotionalen Wert. Eine solche Transaktion ist wohl am ehesten mit dem Kauf einer Luxusuhr oder von Kunstwerken vergleichbar», erklärt er.

Aus dem Pool der Interessenten blieben am Ende zwei potenzielle Käufer für das Château übrig: einer aus Deutschland, den die Julius Bär Real Estate AG vorgeschlagen hatte, und ein anderer, der durch die Eigentümer selbst vom Objekt erfuhr. Beide waren von der Liegenschaft begeistert. Neben dem traumhaften Anwesen mit all seinen Vorzügen überzeugte sie auch die steuerliche Situ-

Fünf Dinge, die Sie beim Luxusimmobilienverkauf berücksichtigen sollten

- 1. Attraktive Präsentation**
Maximieren Sie den Preis, indem Sie Ihre Immobilie einladend gestalten. Entfernen Sie übermässig persönliche Einrichtungsgegenstände.
- 2. Richtiger Verkaufspreis**
Die Ermittlung des Verkaufspreises einer Immobilie hängt von verschiedenen Faktoren ab. Bitten Sie mehrere Makler oder Sachverständige um eine professionelle Schätzung.
- 3. Vollständiges Verkaufsdossier**
Stellen Sie alle Informationen zusammen, die ein Käufer anfordern wird, wie Rechnungen, Kostenvoranschläge, Sitzungsprotokolle, Steuerschätzungen und Pläne.
- 4. Makler beauftragen**
Makler kümmern sich um alles, von der Präsentation Ihrer Immobilie bis zur Verhandlungsführung. Er kann echte, zahlungsfähige Käufer ausfindig machen und spart Ihnen wertvolle Zeit.
- 5. Sorgfältige Angebotsprüfung**
Lehnen Sie Angebote, die niedriger sind als erwartet, nicht ohne weiteres ab. Seien Sie offen für Verhandlungen. Ein Gegenangebot ist oft eine gute Lösung, um den besten Preis zu erzielen.

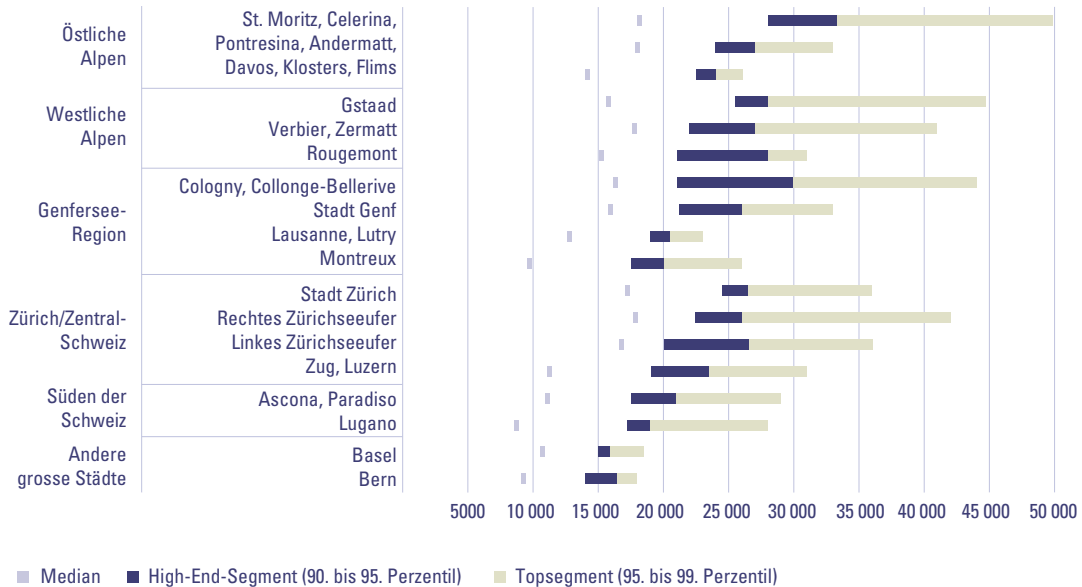
ation in der Zentralschweiz: Niedrige Vermögenssteuern, keine Erbschaftssteuern für direkte Nachkommen oder die Pauschalbesteuerung für wohlhabende Ausländer machen zahlreiche Regionen der Schweiz zu beliebten Standorten für vermögende Käufer.

Nach Verhandlungen mit den beiden Kaufinteressenten erhielt der deutsche Käufer den Zuschlag für 22 Millionen Franken. Der Preis entspricht 55 000 Franken pro Quadratmeter. Damit erzielte das Ehepaar – trotz der gerade wegen des Verkaufs im kleinen Rahmen – einen Verkaufspreis, der über dem 99. Perzentil der Transaktionen in der Region Zug und Luzern liegt (siehe Grafik). Und nicht nur das: Da der Käufer auch von der Innenausstattung der Villa begeistert war, kaufte er kurzerhand den grössten Teil des Mobiliars mit. Selbst den Arbeitsvertrag der Haushälterin vor Ort übernahm er. Der Käufer hatte sich regelrecht in diese einzigartige Immobilie verliebt.

«Wir haben mit diesem Angebot kein grosses Aufsehen auf dem Markt erregt, sondern sind behutsam vorgegangen», erklärt Markus Waeber den Verkaufserfolg. Für Katharina und Philippe T. hat dieses diskrete Vorgehen nicht nur zu einem lukrativen Erlös geführt, sondern auch dafür gesorgt, dass ihr geliebtes Château in Hände gelangt, die es zu schätzen wissen.

Preisspanne für Wohnimmobilien in der Schweiz

in CHF pro m² Wohnfläche, 4. Quartal 2023



Artikelserie

Dieser Artikel gehört zu einer sechsteiligen Serie, die sich mit dem neuen Leitfaden «360 Wealth Management» von Julius Bär befasst. Darin stellt die Privatbank Interviews und Fallstudien aus der Praxis vor, die vielfältige Einblicke und Strategien für die Vermögensverwaltung umfassen. Erfahren Sie in jedem Teil der Serie, wie die langfristige Finanzplanung gestaltet und optimiert werden kann.



QR-Code scannen und alle Artikel der Serie auf nzz.ch lesen.

Dieser Inhalt wurde von NZZ Content Creation im Auftrag von Julius Bär erstellt.



Eine erfolgreiche Pensionierung erfordert einen Plan

Zwischen Traum und Wirklichkeit: Die Frühpensionierung bringt viele Herausforderungen mit sich. Um Fallstricke zu vermeiden, ist eine sorgfältige Planung unerlässlich. Wie ein gleitender Übergang vom Erwerbsleben in den Ruhestand gelingen kann.



Für die Pensionierung ist eine frühzeitige Planung entscheidend. Dazu gehört auch, sich über die eigenen Bedürfnisse im Ruhestand klar zu werden.

WESTEND61/GETTY

Frühpensionierung – mit diesem Gedanken beschäftigt sich der 55-jährige Michael G. schon seit einigen Monaten. Schliesslich bringt ihn ein anstrengender Ärztekongress zum endgültigen Entschluss: Mit 62 Jahren will er vorzeitig in Rente gehen und, falls möglich, bereits mit 58 Jahren beruflich etwas kürzertreten. Obwohl ihm seine Arbeit als Berater der Pharmaindustrie in leitender Position weiterhin Freude bereitet, lässt die aktuelle Situation kaum Raum für seine anderen Leidenschaften. Seine Träume auf später zu verschieben, kommt für ihn nicht mehr infrage. Er geht davon aus, dass er dank seiner soliden finanziellen Verhältnisse wie gewünscht in den Vorruhestand gehen kann. Doch ist er sich nicht sicher, ob er seinen gewohnten Lebensstandard auch langfristig aufrechterhalten kann.

Für seine Zukunft hat sich Michael G. klare Ziele gesetzt: Er möchte seine erwachsenen Kinder unterstützen, indem er ihnen jeweils einen grosszügigen Beitrag für ihre berufliche Laufbahn oder den Erwerb eines Eigenheims zukommen lässt. Für sich selbst plant er, einen Teil seines Ruhestands fernab der Hektik in Südfrankreich zu verbringen und sich vermehrt dem Golfsport zu widmen. Der Kauf einer Ferienimmobilie vor Ort steht daher fest auf seiner To-do-Liste. Parallel dazu möchte er weiterhin die Welt auf komfortable Weise bereisen und auch sonst nicht auf all die Annehmlichkeiten verzichten, die er gewohnt ist.

In der Schweiz erfreut sich die Frühpensionierung wachsender Beliebtheit. Laut einer Studie des Bundesamts für Statistik (BFS) gingen im Jahr 2021

rund 20 Prozent der Schweizer Arbeitnehmenden vor dem ordentlichen AHV-Alter mit 65 Jahren in den Ruhestand. Besonders vermögende Personen, leitende Angestellte und Selbständige neigen zur Frühpensionierung, weil sie in der Regel über grössere finanzielle Mittel und gut ausgebaute Vorsorgelösungen verfügen. Doch unabhängig von den finan-

«Ein Plan muss flexibel bleiben, denn die Zukunft lässt sich nie in Stein meisseln.»

Thomas Bopp, Senior Wealth Planner bei Julius Bär



PD

ziellen Verhältnissen ist eine sorgfältige Planung unerlässlich für einen reibungslosen Übergang vom Erwerbsleben in den Ruhestand. Neben verschiedenen finanziellen gilt es auch rechtliche Aspekte zu beachten, um keine wichtigen Fristen zu verpassen und steuerliche Mehrbelastungen zu vermeiden.

Gründliche Standortbestimmung unerlässlich

«Eine gründliche Standortbestimmung ist die Basis für alle weiteren Schritte», erklärt Thomas Bopp, Wealth Planner bei Julius Bär. «Finanzielle Bedürfnisse, Ziele und Ereignisse müssen auf eine Zeitachse gebracht werden.» Viele Menschen sehen zum ersten Mal ihr gesamtes Vermögen auf einen Blick, und manche sind überrascht, dass es grösser ist als erwartet oder dass es anders verteilt ist als gedacht. Mit Hilfe eines 360-Grad-Planungstools werden bei Julius Bär alle relevanten Zahlen und Fakten analysiert sowie ein massgeschneiderter Pensionsplan samt Agenda erstellt. Diese zeigt, welche Lebensereignisse vor und nach der Pensionierung ein Eingreifen des Pensionärs, seines Beraters oder des Vermögensplaners erfordern.

Ein wichtiger Meilenstein ist das Alter von 58 Jahren. Zu diesem Zeitpunkt bieten die meisten Schweizer Pensionskassen die Möglichkeit, Rentenleistungen oder angespartes Kapital in voller Höhe zu beziehen. Fünf Jahre vor der regulären Pensionierung wird zudem die Auszahlung der Gelder aus der dritten Säule möglich. Die AHV-Rente kann erst zwei Jahre vor dem ordentlichen Pensionierungsalter bezogen werden. Um die Steuerlast bei einem vorzeitigen Bezug von Vorsorgegeldern zu optimieren, kann ein gestaffelter Kapitalbezug oder der Umzug in einen steuergünstigen Kanton hilfreich sein. Gleichzeitig sind mit einem vorzeitigen Bezug auch Leistungskürzungen in allen drei Säulen verbunden.

Sinnvolle Ertrags- und Entnahmestrategien

Es ist daher umso wichtiger, die Gesamtkosten im Ruhestand möglichst genau abzuschätzen. «Von den Wohnkosten über Reisen bis hin zu Hobbys – alle möglichen Ausgaben sollten einkalkuliert werden, um den gewünschten Lebensstil im Ruhestand sicherzustellen», betont Bopp. «Ebenso ist es wichtig, die Inflation und die steuerlichen Auswirkungen zu berücksichtigen, um langfristig finanzielle Stabilität zu gewährleisten.»

Weil Michael G. für seine Kinder grosszügige finanzielle Zuwendungen vorgesehen hat, spielt auch die Nachlassplanung eine zentrale Rolle. Parallel dazu sollten die alterstypischen «Ruhestandskosten» nicht unterschätzt werden – vor allem die im Alter stark zunehmenden Gesundheitskosten. Regelmässige Einkünfte, welche die Rentenleistungen ergänzen oder gar ersetzen, stammen häufig

Wie man für den Ruhestand plant

- Frühzeitig angehen**
Beginnen Sie früh mit der Planung, um finanzielle Engpässe zu vermeiden und von Zinseszinsseffekten sowie Steuervorteilen zu profitieren.
- Gründlich auswerten**
Analysieren Sie Ihre finanzielle Situation. Identifizieren Sie Bedürfnisse und Lücken in der Vorsorge und ergreifen Sie Massnahmen zur Sicherstellung des Lebensstandards.
- Ausgaben abschätzen**
Berücksichtigen Sie alle Ausgaben wie etwa Wohnen, Gesundheitskosten, Reisen und Hobbys. Bedenken Sie dabei ebenso die Auswirkungen von Inflation.
- Plan erstellen**
Entwickeln Sie gezielt einen Plan, der Ihre Ziele und den idealen Zeitpunkt für die (vorzeitige) Pensionierung umfasst und die Absicherung im Ruhestand gewährleistet.
- Regelmässig überprüfen**
Um langfristige finanzielle Stabilität zu gewährleisten, überprüfen Sie Ihren Plan regelmässig und passen Sie ihn an Veränderungen Ihrer Lebenssituation sowie an regulatorische und marktbezogene Entwicklungen an.

auseinem gut diversifizierten Anlageportfolio. Zudem gilt es auch bei der Ruhestandsplanung, wichtige Anlagegrundsätze zu beachten: Je näher der Zeitpunkt des Kapitalbedarfs rückt, desto geringer sollte das Risiko in den Anlagen sein – und umgekehrt. Es empfiehlt sich auch, das sogenannte Langlebigkeitsrisiko zu berücksichtigen, also die Möglichkeit, dass die eigenen Ersparnisse nicht ausreichen. Für Michael G. ist dies kein Problem, weil die Planung ergeben hat, dass er seinen Lebensstandard im Ruhestand mit grosser Wahrscheinlichkeit halten kann. Das für seine Kinder vorgesehene Kapital hat er in einem separaten Portfolio angelegt, das speziell auf deren Bedürfnisse zugeschnitten ist. Um seinen Traum vom Ferienhaus in Südfrankreich zu verwirklichen, holt er die Unterstützung seines Kundenberaters und eines Immobilienspezialisten von Julius Bär ein. Gemeinsam entwickeln sie eine passende Finanzierungslösung für die Immobilie und klären mit externen Partnern aus dem Netzwerk der Privatbank die rechtlichen und steuerlichen Fragen.

Dank der Zusammenarbeit mit Finanzexperten und durchdachten Vermögensplanungsstrategien kann ein Vorruhestand statt Sorge vielmehr Anlass zur Freude sein – auch wenn sich die Pläne im Laufe der Jahre noch ändern. Und das ist durchaus wahrscheinlich. «Nach meiner Erfahrung müssen 80 Prozent der Menschen, die einen Plan haben, diesen nach etwa drei Jahren anpassen», erklärt Bopp. Das gelte sowohl für die persönliche Situation als auch für äussere Rahmenbedingungen. «Ein Plan muss flexibel bleiben, denn die Zukunft lässt sich nie in Stein meisseln.»

Artikelserie

Dieser Artikel gehört zu einer sechsteiligen Serie, die sich mit dem neuen Leitfaden «360 Wealth Management» von Julius Bär befasst. Darin stellt die Privatbank Interviews und Fallstudien aus der Praxis vor, die vielfältige Einblicke und Strategien für die Vermögensverwaltung umfassen. Erfahren Sie in jedem Teil der Serie, wie die langfristige Finanzplanung gestaltet und optimiert werden kann.



QR-Code scannen und alle Artikel der Serie auf nzz.ch lesen.

Dieser Inhalt wurde von NZZ Content Creation im Auftrag von Julius Bär erstellt.



Entspannt investieren – mit Delegieren vom Erfolg an der Börse profitieren

Rückschläge an den Finanzmärkten können Anleger stark verunsichern und gar zu Verkäufen verleiten. Eine gute Beratung und Anlagelösung hilft, sich auf das Wesentliche zu fokussieren, um von den langfristigen Trends der Aktienmärkte zu profitieren.



Delegieren kann schützen. Nicht allein, sondern gemeinsam mit Experten kann man sicherer durch die Höhen und Tiefen des Marktes navigieren.

STOCKSY

Hanspeter B. ist ein erfolgreicher Unternehmer, der schon einige heikle Phasen in der Wirtschaft durchlebt hat und schwierige Entscheidungen für sein Unternehmen treffen musste. Auch als Anleger hat er langjährige Erfahrung und konzentriert sich auf solide, internationale Aktien, die er nach logischen finanzanalytischen und wirtschaftlichen Kriterien auswählt, sowie auf sein Wissen als Unternehmer. So kann er unabhängig entscheiden und nimmt bewusst wenig Anlageberatung in Anspruch.

Dennoch hat sich sein Aktienportfolio trotz rekordhoher Aktienindizes in den USA und teilweise auch in Europa, Indien oder Japan seit geraumer Zeit kaum bewegt. Zwar hält er rund 30 Prozent Liquidität zu Geldmarktzinsen, um bei Korrekturen an den Aktienmärkten zukaufen zu können. Aber die Zusammensetzung des Portfolios, das auf eher konservative und günstig bewertete Aktien ausgerichtet ist, hat sich wenig bewegt.

Er überlegt deshalb, ob er jetzt in teurere Wachstumswerte, die im Trend liegen, umschichten oder gar nach Asien ausweichen soll. Schliesslich entschliesst er sich, die gesamte Anlagestrategie mit einem Kundenberater zu besprechen und zu überdenken.

«Fehlende Performance hat oft mit Emotionen oder der eigenen Einschätzung zum Aktienmarkt zu tun.»

Markus Lang, Kundenberater bei Julius Bär



PD

«Fehlende Performance hat oft mit Emotionen oder der eigenen Einschätzung des Aktienmarktes zu tun», sagt Markus Lang, Kundenberater bei Julius Bär. In seiner 20-jährigen Beratungstätigkeit ist Lang immer wieder Anlegerinnen und Anlegern begegnet, die von ihren eigenen Gefühlen ausgebrems wurden. «Viele Anlegerinnen und Anleger wären deutlich vermögender, wenn sie der Anlagestrategie der Bank folgen würden oder gar die Bewirtschaftung ihres Portfolios an Anlageexperten delegieren würden. Wir erleben immer wieder, dass Anlegerinnen und Anleger langfristige Investmenttrends verpassen oder es aus übertriebener Vorsicht versäumen, bei Marktkorrekturen rechtzeitig wieder zu investieren.

Gefährliche Renditekiller bei Börsenturbulenzen

Emotionen auszublenden und sich allein auf harte Fakten und nachvollziehbare Zahlen zu stützen, ist in der Praxis leichter gesagt als getan. «Korrekturen kommen immer mit schlechten Nachrichten und meist in einem Umfeld der Angst», sagt Lang. Zinserhöhungen, Inflationsängste, der Ukrainekrieg und andere Faktoren sorgten auch im schwachen Börsenjahr 2022 für eine rasant steigende Verunsicherung.

Kein Wunder, dass selbst erfahrene Anlegerinnen und Anleger in einer solchen Marktphase davor zurückschrecken, das Risiko im Portfolio wieder zu erhöhen. Die Folge waren oft typische Fehler, wie man sie aus früheren Börsenkorrekturen kennt: Statt bei niedrigen Kursen einzusteigen und in Boomzeiten wieder auszusteigen, war oft das Gegenteil zu beobachten: «Die Vergangenheit lehrt uns, gerade in Korrekturen zu kaufen – aber das schaffen die wenigsten, selbst wenn sie schon lange darauf warten. Denn dazu gehört Mut. Hier kann die Begleitung durch einen erfahrenen Kundenberater helfen», meint Lang.

Für den Kundenberater ist die Sache klar: «Turbulenzen wird es immer geben, das gehört dazu. Aber das sollte einen nicht nervös machen, schliesslich verfolgt man eine langfristige Strategie. Erfahrene Anlegerinnen und Anleger wissen: Langfristig sind die Kurse an den Finanzmärkten bisher immer gestiegen.»

Klare Anlagestrategie statt Emotionen

Die kapitalistische Wirtschaft, die durch unternehmerische Tätigkeit Wohlstand schafft, sorgt dafür, dass die Aktienmärkte langfristig an Wert gewinnen. Ein Blick auf die Aktienindizes bestätigt dies.

So erzielte der S&P 500 Index in den letzten 90 Jahren eine durchschnittliche jährliche Rendite von 7 bis 10 Prozent. Der Swiss Market Index erzielte eine durchschnittliche Rendite von 6 bis 8 Prozent pro Jahr.

Trotz dieses Wissens fällt es vielen schwer, in stürmischen Zeiten der eigenen Strategie treu zu bleiben. Die ständige Suche nach dem idealen Kauf- oder Verkaufszeitpunkt ist meist zum Scheitern verurteilt. Deshalb ist es wichtig, das investierte Vermögen im Aktienmarkt zu belassen und nicht ständig hin- und herzuschieben. Das erfordert allerdings Disziplin – eine Eigenschaft, die oft unterschätzt wird, wenn Anlageentscheidungen eigenständig getroffen werden. Markus Lang empfiehlt deshalb, das Vermögen zu strukturieren und einen grossen Teil davon langfristig in ein diskretionäres Aktienmandat (für den Aktienanteil) zu delegieren. Bei Julius Bär übernimmt in diesem Fall ein Team von Anlageexperten die Aufgabe, das Geld in geeignete Aktien, Länder und Branchen zu investieren – und zwar analytisch, diszipliniert und unemotional.

Für viele Anlegerinnen und Anleger bildet ein solches Aktienmandat den Kern ihres Portfolios – das sogenannte Core-Investment. «Dieses Vermögensverwaltungsmandat ermöglicht es den Kundinnen und Kunden, sich auf das grosse Ganze zu konzentrieren und die täglichen Anlageentscheide erfahrenen Anlageexperten zu überlassen», sagt Lang.

Kerne und Satelliten für den richtigen Schwung

Hanspeter B. hat sich aufgrund seines Risikoprofils für ein Aktienmandat mit definiertem Anlageziel entschieden. Dennoch wollte der leidenschaftliche Unternehmer und Privatanleger einen Teil seines Vermögens weiterhin eigenständig bewirtschaften. «Es ist nicht ungewöhnlich, dass Privatanleger einen Teil ihres Vermögens eigenständig in Themen und Aktien investieren wollen, die ihnen am Herzen liegen», sagt Markus Lang. Deshalb gliedert sich das Portfolio in ein sogenanntes «Kernmandat», das von den Anlageexperten und -profis von Julius Bär verwaltet wird, und einen kleineren, selbst verwalteten «Satelliten». Auch mit dem Satelliten ist Hanspeter B. nicht ganz auf sich allein gestellt. Ein detailliertes Portfolio-Monitoring und regelmässige Reviews mit dem Kundenberater stellen sicher, dass die Vermögensaufteilung der ursprünglich gewählten Strategie entspricht und allfällige Anpassungen aufgezeigt und besprochen werden.

Markus Lang ergänzt: «Die Kernanlage in Aktien kann je nach Risikoneigung des Kunden dynamischer oder defensiver gestaltet werden. Meine bevorzugte Kombination ist ein Drittel Schweizer Aktien, ein Drittel globale Wachstumsaktien und ein Drittel Value- oder unterbewertete Aktien», erklärt Lang. «Damit erhält die Basisanlage ein Profil, das erfahrungsgemäss gut von steigenden Aktienmärkten profitiert, aber weniger stark auf Marktkorrekturen reagiert.»

Für Hanspeter B. ist das ideale Lösung. Er kann von den unemotionalen Marktentscheiden der Finanzexperten profitieren und sich gleichzeitig auf ausgewählte Aktien und Themen konzentrieren, die ihm am Herzen liegen – ohne einen Trend zu verpassen, den er selbst nicht kommen sieht.

Auf die hiesige Wirtschaft ist Verlass

Über einen Zeitraum von 10 bis 20 Jahren hat der SPI in der Vergangenheit eine durchschnittliche jährliche Rendite von rund 6 bis 8 Prozent erzielt, wobei die Dividenden in die Berechnung einfließen.



QUELLE: SIX GROUP

Artikelserie

Dieser Artikel gehört zu einer sechsteiligen Serie, die sich mit dem neuen Leitfaden «360 Wealth Management» von Julius Bär befasst. Darin stellt die Privatbank Interviews und Fallstudien aus der Praxis vor, die vielfältige Einblicke und Strategien für die Vermögensverwaltung umfassen. Erfahren Sie in jedem Teil der Serie, wie die langfristige Finanzplanung gestaltet und optimiert werden kann.



QR-Code scannen und alle Artikel der Serie auf nzz.ch lesen.

Dieser Inhalt wurde von NZZ Content Creation im Auftrag von Julius Bär erstellt.



Nachlassplanung: Mit Umsicht zum Erfolg

Eine frühzeitige und sorgfältige Nachlassplanung ist das Instrument der Wahl, um den Nährboden für Erbstreitigkeiten zu minimieren. Dennoch wird sie häufig vernachlässigt, sei es aufgrund komplizierter Familienverhältnisse, mangelnden Fachwissens – oder des erforderlichen psychologischen Geschicks.



Strategie und kluge Voraussicht sind Voraussetzung für eine erfolgreiche Nachfolgeplanung.

IGOR ZACHAROV/STILLS

«Wir wollen uns nicht mehr um unsere Immobilien kümmern», sagen sich Rolf und Anita, ein älteres Ehepaar aus der Schweiz. Ihre Vermögenssituation ist vielschichtig: Neben mehreren Liegenschaften – darunter ein Einfamilienhaus, zwei Mehrfamilienhäuser und eine Ferienwohnung – verfügt das Ehepaar über ein beträchtliches Geldvermögen. Die Renditeliegenschaften möchten sie bereits zu Lebzeiten auf ihre beiden Kinder übertragen. Doch wer bekommt welche Liegenschaft und wie kann sichergestellt werden, dass beide Nachkommen gleich viel erhalten; insbesondere, wenn die Liegenschaften unterschiedliche Werte aufweisen? Fragen, die nicht nur Rolf und Anita beschäftigen. Denn Schenkungen zu Lebzeiten sind beliebt. Bereits ein Viertel des Erbschafts- und Schenkungsvolumens – Schätzungen gehen von insgesamt 95 Milliarden Schweizer Franken pro Jahr aus – wird zu Lebzeiten übertragen.

Menschenkenntnis gefragt

Viele Menschen sind heute im Pensionsalter, wenn sie eine Erbschaft antreten. Den Nachkommen ist aber meist besser gedient, wenn sie schon früher am elterlichen Vermögen teilhaben können. Es ist da-

«Die Nachlassplanung ist eine individuelle Planung, weil sich die massgebende Ausgangslage selten wiederholt.»

Nathalie Eser Wolfer,
Senior Wealth Planner bei Julius Bär



PD

her nicht ungewöhnlich, dass Eltern ihren Kindern bereits zu Lebzeiten einen mehr oder weniger grossen Teil ihres Vermögens übertragen möchten. Dennoch wird das Thema Nachfolgeplanung oft aufgeschoben, obwohl es für viele Menschen von zentraler Bedeutung ist. Eine frühzeitige Planung ist jedoch unerlässlich. Auch bei vermeintlich einfachen Familien- und Vermögensverhältnissen kann eine fundierte Planung viel Zeit in Anspruch nehmen. «Die Nachlassplanung ist eine individuelle Planung, weil sich die massgebende Ausgangslage selten wiederholt», erklärt Nathalie Eser Wolfer, Senior Wealth Planner bei Julius Bär. Eine massgeschneiderte Nachlassplanung ist deshalb unerlässlich.

Eine lohnende Investition

Eser Wolfer legt grossen Wert darauf, die Gesamtsituation ihrer Kundinnen und Kunden zu verstehen: «Es geht nicht nur um das Vermögen und die familiäre Situation, sondern meist auch um emotionale Aspekte», sagt Eser Wolfer. Dabei setzt sie nicht nur auf ihr juristisches Fachwissen, sondern auch auf ihr psychologisches Geschick. Gerade wenn sich jemand benachteiligt fühlt oder verdrängte Spannungen aufbrechen, ist Einfühlungsvermögen gefragt. «In den

meisten Familien gibt es die eine oder andere Unstimmigkeit – und die kommt nicht selten erst ans Tageslicht, wenn es um Erbschaftsfragen geht.» Vor diesem Hintergrund gilt es, sowohl die individuellen Bedürfnisse als auch rechtliche und steuerliche Aspekte sorgfältig zu berücksichtigen – eine komplexe und zeitintensive Aufgabe, die «mit Umsicht» angegangen werden muss, oft auch mit Unterstützung von Spezialisten innerhalb der Privatbank oder externen Partnern. Auch bei Rolf und Anita, deren Vermögensverhältnisse einfach strukturiert waren und die harmonische Familienverhältnisse pflegten, dauerte die Nachlassplanung – von der ersten Besprechung über die Ausarbeitung der Erb- und Schenkungsverträge bis zur notariellen Beurkundung – gut sechs Monate. Je grösser und vielfältiger das Vermögen ist, desto aufwendiger gestaltet sich der Prozess. In komplexen Fällen, hinsichtlich der familiären Verhältnisse und der Zusammensetzung des Nachlasses, kann eine sorgfältige Nachlassregelung durchaus ein Jahr oder länger dauern. Auch internationale Sachverhalte erschweren die Planung. «Nichts ist für die Ewigkeit, deshalb empfiehlt es sich, die Planung in regelmässigen Abständen zu überprüfen; insbesondere dann, wenn sich die Umstände ändern», sagt Eser Wolfer.

Die wichtigsten rechtlichen Grundlagen zu Güterstand und Erbrecht in der Schweiz

Güterrecht: Schweizerisches Zivilgesetzbuch (ZGB) Art. 181 ff.

Beim Tod einer verheirateten Person findet vor der erbrechtlichen Teilung die güterrechtliche Auseinandersetzung statt. Das schweizerische Recht kennt drei Güterstände: die Errungenschaftsbeteiligung, die Gütergemeinschaft und die Gütertrennung. Die Errungenschaftsbeteiligung ist der ordentliche Güterstand. Die Ehegatten können jedoch durch Ehevertrag einen anderen Güterstand wählen oder Änderungen der güterrechtlichen Verhältnisse vereinbaren, die sich auf die Höhe des Nachlasses auswirken können.

Erbrecht: Schweizerisches Zivilgesetzbuch (ZGB) Art. 457 ff.

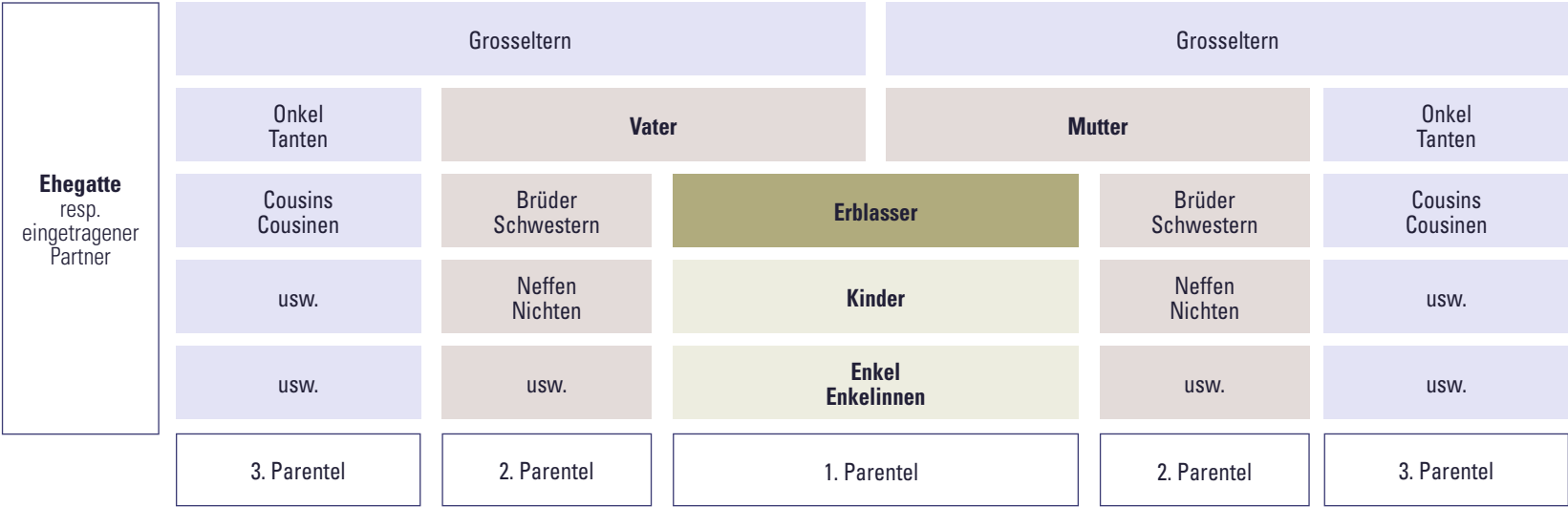
Fehlt ein gültiges Testament oder ein Erbvertrag, wird der Nachlass nach dem Gesetz vererbt. Das Gesetz legt eine Rangfolge fest, welche Verwandten in welcher Reihenfolge zum Zug kommen (siehe Grafik).

Verfügungsfreiheit (Pflichtteile): Schweizerisches Zivilgesetzbuch (ZGB) Art. 470 ff.

Der Erblasser beziehungsweise die Erblasserin kann die Erbfolge durch Testament oder Erbvertrag ändern. Dabei gilt es die Schranken des Pflichtteilsrechts zu beachten. Pflichtteilsberechtigt sind Nachkommen, Ehegatten oder eingetragene Partner und Partnerinnen. Der Pflichtteil beträgt die Hälfte des gesetzlichen Erbspruchs. Wer keine pflichtteilsgeschützten Erben hat, kann über den gesamten Nachlass frei verfügen.

Gesetzliche Erbfolge

Gemäss Parentelensystem



Hinweis: Diese Darstellung bezieht sich ausschliesslich auf schweizerische Sachverhalte und nimmt keinen Bezug auf grenzüberschreitende Sachverhalte oder ausländisches Recht.

QUELLE: JULIUS BÄR

Artikelserie

Dieser Artikel gehört zu einer sechsteiligen Serie, die sich mit dem neuen Leitfaden «360 Wealth Management» von Julius Bär befasst. Darin stellt die Privatbank Interviews und Fallstudien aus der Praxis vor, die vielfältige Einblicke und Strategien für die Vermögensverwaltung umfassen. Erfahren Sie in jedem Teil der Serie, wie die langfristige Finanzplanung gestaltet und optimiert werden kann.



QR-Code scannen und
alle Artikel der Serie
auf nzz.ch lesen.

Dieser Inhalt wurde von
NZZ Content Creation im
Auftrag von Julius Bär erstellt.



LE TEMPS

CHF 4.50 / France € 4.50

LUNDI 14 OCTOBRE 2024 / N° 8049

Portrait

Jérôme Pugin, le médecin genevois qui ne bat jamais en retraite ●●● PAGE 20



Lundi Finance

Mirabaud et Gonet, destins contrastés de deux banques privées ●●● PAGES 11 À 13

Cyber

NotebookLM, l'intelligence artificielle mise au service de l'analyse de texte ●●● PAGE 9

Sport

A Barcelone, Team New Zealand emporte tout sur son passage ●●● PAGE 17

ÉDITORIAL

Et si la fin de l'imprimerie ne pressait pas tant que ça?

GRÉGOIRE NAPPEY
✉ @gnappey

C'est un symbole fort. Les grandes rotatives de Bussigny, près de Lausanne, vont s'arrêter dans quelques mois. Définitivement. Les journaux qui y sont imprimés chaque nuit, dont *Le Temps*, «rouleront» désormais à Berne, dans le seul centre que Tamedia va conserver dans le pays, fermant même celui de Zurich, c'est dire...

Tout au long de ses plus de trente-cinq ans d'existence, le site vaudois est passé du paradis à l'enfer. D'abord bijou technologique dont les machines étaient à la pointe en Europe et faisaient trembler le sol 24h/24, ensuite allégorie des maux médiatiques, où restructurations et plans sociaux se succédaient de manière irréversible.

«Gutenberg, réveille-toi, ils sont devenus fous», pourrait-on être inspiré de chanter. Quelque six cents ans après l'invention de la presse à imprimer qui a révolutionné le monde en donnant une nouvelle audience à la connaissance et aux idées, l'ouragan numérique n'aurait-il pas seulement chassé les caractères en plomb, mais aussi le papier? En plus court et à l'échelle romande: la fermeture de Bussigny acte-t-elle la fin des journaux, même si d'autres rotatives subsistent?

L'érosion des chiffres de tirage semble inexorable, tant l'ordinateur puis le smartphone – et qui sait quelle

«Gutenberg, réveille-toi, ils sont devenus fous», pourrait-on être inspiré de chanter

autre technologie demain – se sont ancrés dans nos vies, portés par des plateformes permettant de s'informer – même si ce

n'est parfois qu'une illusion – gratuitement et à la minute.

Pourtant, des études le prouvent, une frange du public, et pas seulement la plus âgée, se dit encore très attachée au papier. De surcroît, aujourd'hui, les éditeurs ne peuvent pas se permettre d'y renoncer, tant le «print» pèse encore dans le modèle économique, alors qu'ils cherchent à diversifier leurs revenus pour conserver les moyens de produire de l'information. Bienvenue dans ce qui est aujourd'hui le casse-tête des médias écrits privés.

Dans les années 2000 puis 2010, lorsque les sites d'information se sont imposés dans l'espace public, on ne donnait que quelques années de vie aux versions imprimées. Aujourd'hui, elles sont toujours là. Peau de chagrin, on l'a dit, mais résilientes. Le numérique est central, pas question de le contester; mais il n'est peut-être pas aussi exclusif qu'on pourrait le croire. En changeant de rythme, en se réinventant, en surprenant, le journal a peut-être encore un avenir, comme le livre ou les magazines. Même si cela ne fera sans doute pas ressusciter Bussigny.

●●● PAGES 2, 3

Les témoignages qui accablent Mohamed Al-Fayed

AGRESSIONS Décédé l'an passé, l'homme d'affaires égyptien, père de Dodi Al-Fayed, s'en serait pris sexuellement à plus de 200 femmes. «Le Temps» a recueilli la parole de deux d'entre elles

■ Cheska Hill-Wood, engagée à 19 ans comme assistante personnelle du patron de Harrods, se souvient qu'il l'empoignait régulièrement, tentait de l'embrasser et lui interdisait d'avoir un petit ami

■ Les victimes d'Al-Fayed disent avoir été soumises à une surveillance intrusive, orchestrée par un ex-policier devenu l'homme de main du magnat. Elles réclament aujourd'hui réparation

●●● PAGE 18

Syrie, le pays qui ne se relève pas



MOYEN-ORIENT A l'été 2024, le journal «Le Monde» a réussi un exploit: entrer en Syrie dans les zones contrôlées par le gouvernement Assad pour raconter ce pays rongé par la guerre civile. «Le Temps» a choisi de publier quelques-uns de ces reportages exceptionnels. (ALER, ÉTÉ 2024/LE MONDE)

●●● PAGE 5

Aux Etats-Unis, les leçons du vote anticipé

PRÉSIDENTIELLE Depuis une vingtaine d'années désormais, les citoyens américains ont la possibilité de voter avant le jour du scrutin présidentiel. Certains bureaux ont ouvert le 20 septembre déjà. S'il est interdit de dépouiller ces bulletins avant le jour de l'élection, le 5 novembre, une équipe de chercheurs de Floride s'est intéressée à l'affiliation politique de ces votants précoces (il faut en effet être enregistré comme républicain ou démocrate pour participer notamment aux primaires de chacun des deux grands partis). Cette analyse montre que, pour l'instant, Kamala Harris semble posséder une certaine avance dans des Etats comme la Pennsylvanie ou la Caroline du Nord, mais que Donald Trump la devance en Arizona ou au Nevada.

●●● PAGE 4

De quoi l'élection tacite est-elle le symptôme?

VALAIS Les citoyens du canton renouvèlaient hier leurs exécutifs communaux. Dans 20% des cas sans devoir voter, le nombre de candidats étant juste suffisant pour garnir le collège

■ Dans certains villages, on a même dû voter pour compléter le Conseil communal. Le manque de personnel politique devient criant. Les fusions de communes apporteraient-elles une solution?

●●● PAGE 7

A Genève, les fines lames de «La Revue»

SCÈNES C'est une tradition genevoise bien ancrée depuis 132 ans: chaque automne voit poindre une nouvelle édition de *La Revue*, assemblage scénique de sketches et de parties dansées et chantées qui brocardent le landerneau politique tout comme les évolutions sociétales. Cette année, ce sont Claude-Inga Barbey et Laurent Deshusses qui sont à la manœuvre. C'est une réussite, nommée *Sauve qui peut!* Le titre de cette édition est au diapason d'une époque marquée par la barbarie à Gaza, l'occupation d'une partie de l'Ukraine par les forces russes, mais aussi par la chute des idoles du cinéma et la montée de l'extrême droite partout en Europe. On croisera même un Gérard Depardieu plus vrai que nature, campé par un Laurent Deshusses magistral.

●●● PAGE 19

CONTENU PARTENAIRE Julius Bär
YOUR WEALTH MANAGER

L'art de transmettre un patrimoine familial

Au moment de transférer un patrimoine, les choses deviennent facilement complexes et émotionnelles. Une bonne planification et une communication claire permettent de prévenir certain conflits et de remettre le patrimoine à la génération suivante avec sérénité. Une approche globale aide à trouver des options et des solutions conciliant les besoins des deux parties, celle qui transmet et celle qui reçoit

Peter H. a consacré plusieurs décennies à bâtir une entreprise à succès. Soudain, une urgence le conduit à l'hôpital. Durant sa convalescence, il se trouve confronté à un choix critique pour sa société: il constate qu'il est seul aussi bien pour prendre les décisions stratégiques que pour gérer les finances personnelles de sa famille. Sa société, œuvre d'une vie, lui tient à cœur. Il lui importe qu'après sa retraite, qui approche celle-ci se subsiste encore longtemps avec succès – si possible en harmonie avec les valeurs familiales et au sein de celle-ci. De récentes études (voir encadré) ont montré que l'expérience de Peter est similaire à sept familles sur dix en Suisse. Elles ne se préoccupent de planifier la succession et le patrimoine qu'après un «évènement déclencheur». Généralement, c'est trop tard, on est déjà dans l'urgence. Une planification anticipée est décisive: «C'est un exercice d'équilibre, explique Silke Mies, Head of Wealth Planning Switzerland & Germany chez Julius Baer. Les situations familiales sont complexes. Il s'agit non seulement de lois, de règlements et d'impôts mais aussi de gestion des émotions et des attentes.» Bien qu'il ait été rendu attentif à plusieurs reprises à la question de sa succession à la tête de l'entreprise et de la transmission du patrimoine, le stress du quotidien et la complexité des décisions à prendre ont empêché Peter H. de s'en occuper activement. Les problèmes de de transmission de patrimoine sont très courants. D'après la société de révision PwC, sur 100 entreprises familiales fondées en Suisse, seulement 30 subsistent après le passage à la deuxième génération, 13 à la troisième et trois seulement à la quatrième. D'après les études de Williams Group, ces échecs sont en



Dans une transmission de patrimoine, il est impératif que tout le monde prenne part au processus, y compris des membres de la famille aux besoins et attentes différents. (SARAH LE SUEUR/STILLS)

«Les situations familiales sont complexes. Il s'agit non seulement de lois, de règlements et d'impôts; il y a aussi des émotions et des attentes à gérer»
Silke Mies, planificatrice de patrimoine chez Julius Baer

grande majorité imputables aux familles elles-mêmes. Manque de communication, préparation insuffisante des héritiers et absence de «mission familiale» sont les principales causes citées.
«Lorsque nous abordons la planification de leur succession avec des chefs d'entreprise, nous devons souvent agir vite et de manière stratégique», relève Silke Mies. Les collaborateurs de Julius Baer vont examiner avec eux toutes les options possibles pour l'avenir de l'entreprise de la transmission à d'autres membres de la famille aux solutions alternatives telles que le *management buy-out* (MBO) ou la vente.
Etape importante en direction du futur
«En tant que conseillers neutres, notre rôle consiste à encourager les entrepreneurs à écarter les liens affectifs pour relever objectivement les avantages et les inconvénients de chaque option avant de prendre une décision» qui rencontrera l'adhésion de tous les membres de la famille, remarque la planificatrice de patrimoine.

Pour elle, il est impératif que toutes les personnes impliquées prennent part au processus, y compris des membres de la famille aux besoins, attentes et réflexions potentiellement différents. Cela garantit que la voie suivie correspond aux buts et aux valeurs de l'entrepreneur, tout en respectant les intérêts des différents protagonistes.
«Seule une planification financière privée soigneuse répond à la question de savoir si la solution choisie pour la succession de l'entreprise est viable, insiste Silke Mies. Les entrepreneurs tendent à se concentrer entièrement sur l'entreprise. Dans bien des cas, cela conduit à ce que des ressources non indispensables à l'exploitation s'accumulent avec le temps.» Cela complique par exemple une succession à l'intérieur d'une famille avec l'obligation de compensations envers des enfants, qui ne prennent pas une part active dans la conduite de l'entreprise.
Avec l'aide d'une fiduciaire, on définit souvent une stratégie de dividendes qui va s'intégrer dans la planification financière privée. D'autres optimisations, notamment en matière de prévoyance professionnelle, peuvent être prises en compte pour la planification globale. Il en résulte une feuille de route claire pour l'avenir, ainsi qu'une transparence pour toutes les personnes impliquées, sans oublier la certitude que le

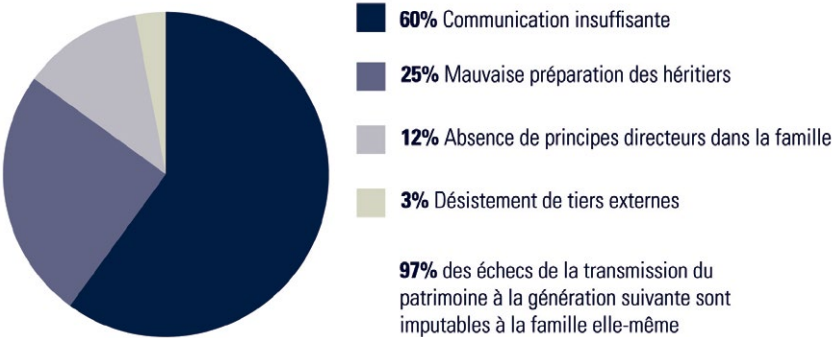
niveau de vie de la famille, ou de la génération, des entrepreneurs cédants est garanti à long terme.
«Le but est de mettre au point un modèle de succession approuvé par tous les membres de la famille, de sorte qu'ils y adhèrent avec satisfaction, souligne Silke Mies. Les aspects juridiques jouent aussi un rôle important. Il faut ainsi régler les questions de droit matrimonial et successoral afin d'assurer l'avenir de l'entreprise et de la fortune privée. En outre, il faut veiller à maintenir intact le pouvoir décisionnel de l'entreprise même en cas d'incapacité de discernement de l'entrepreneur ou d'autres personnes clés. Pour cela, on s'appuie sur d'importants instruments légaux, tel le mandat pour cause d'incapacité ou la convention d'actionnaires. Ces mesures protègent les intérêts de l'entrepreneur et de sa famille.
Selon une planification soigneusement établie, la fille de Peter H., déjà active dans l'entreprise depuis quelques années et membre de la direction opérationnelle, reprendra l'entreprise. Peter H. est désormais assuré que l'œuvre de toute une vie restera entre de bonnes mains et que les valeurs familiales continueront d'être respectées.
«Chez Julius Baer, nous nous appuyons sur l'expertise d'une équipe de planificateurs de patrimoine. Ces experts sont actifs dans



Silke Mies, Head of Wealth Planning Switzerland & Germany chez Julius Baer. (JULIUS BAER)

différents secteurs spécifiques de la planification patrimoniale et collaborent étroitement afin d'offrir un conseil global. Ils travaillent également avec notre réseau de spécialistes externes. Cela garantit que notre clientèle bénéficie d'un suivi complet et intégral», assure encore Silke Mies.. ■ **NZZ Content Creation**

Causes d'échec



SOURCE: THE WILLIAMS GROUP; 25 YEARS SURVEY OF 3250 FAMILIES 2023

Dossier thématique

Cet article fait partie d'une série de six consacrée au nouveau guide «360 Wealth Management» de Julius Baer. La banque privée y présente des interviews et des études de cas tirés d'expériences pratiques et livrant de nombreux concepts et stratégies pour la gestion de fortune. Découvrez dans

chaque élément de la série comment gérer et optimiser la planification financière à long terme. ■



Scanner le code QR et lire tous les articles de la série dans le dossier thématique sur Letemps.ch

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



CONTENU PARTENAIRE **Julius Bär**
YOUR WEALTH MANAGER

Comment identifier l'objectif pertinent

Les successions attendues de la génération des babyboomers représentent le plus grand transfert jamais vu dans l'histoire de la finance mondiale. En raison de la prospérité croissante, le souhait d'en investir une partie avec une intention non lucrative devient de plus en plus important. Mais il n'est pas toujours aisé d'identifier l'objectif adéquat et sa mise en œuvre. Une expertise philanthropique peut aider

Is sont quatre cousins – appelons-les Nora, John, Lina et Peter – âgés de 15 à 25 ans. Ils font partie de la quatrième génération d'une ancienne famille d'entrepreneurs suisses aujourd'hui éparpillée dans le monde entier. Les cousins ont reçu de leur fondation familiale d'intérêt public un budget grâce auquel ils pourraient changer le monde, modestement mais utilement. Problème? L'argent ne doit pas être réparti, ils doivent se mettre tous les quatre d'accord sur un projet. Même s'ils partagent les mêmes racines, les cousins ont peu de choses en commun. Chacun a son propre héritage culturel, ses convictions, ses intérêts.

Placer la fortune de façon ciblée

«Il n'existe pas de meilleur moyen de transmettre à la prochaine génération les valeurs de la famille et la valeur de l'argent que de l'impliquer dans les activités de la philanthropie familiale», estime Caroline M. Piraud, Head of Philanthropy chez Julius Baer.

« Nous observons un intérêt accru pour des projets qui traitent des inégalités et du changement climatique »

Caroline M. Piraud, Head of Philanthropy chez Julius Baer

Il n'est pas rare que des familles impliquent la génération suivante dans leurs projets philanthropiques. Une prospérité croissante dans le monde entier explique un intérêt accru pour des objectifs de bienfaisance. Les successions actuelles de la génération des babyboomers constituent le plus grand transfert de fortune jamais vu. Rien qu'en Suisse, jusqu'en 2024 quelque 18 milliards de francs de fonds gérés par des banques sont hérités.

Selon le Julius Baer Family Barometer 2023, la philanthropie demeure un thème de discussion important au sein des familles fortunées. Cette étude, pour laquelle plus de



L'intérêt pour les objectifs d'utilité publique est grand. (JONAS HAFNER/ EYEEM MOBILE GMBH)

1500 experts internes et externes travaillant dans le monde entier pour des familles fortunées ont été interrogés, permet en outre d'avoir un aperçu d'un aspect peu connu de la philanthropie: les familles fortunées voient dans la bienfaisance non seulement un bon moyen de rendre quelque chose à la société et d'agir positivement mais aussi de partager avec leurs proches un objectif qui transcende les générations, qui les réunit.

En Suisse, les personnes fortunées jouent un rôle central en matière de donations. Selon un relevé de l'Université de Bâle et de Swissfoundations, quelque 50% des dons émanent des 3% les plus riches de la population. Nombre de ces personnes s'engagent surtout dans de grands projets philanthropiques, souvent par le biais de fondations.

«Les intérêts ont évolué», constate cependant Caroline Piraud. Pour cette conseillère, il est clair que, côté idées et valeurs, la nouvelle génération de donateurs fonctionne un peu différemment. Elle est

orientée sur la planète, consciente de sa responsabilité envers la société et l'environnement et ultra-connectée numériquement. «Nous observons un intérêt croissant pour des projets qui tournent autour des inégalités et du changement climatique. Depuis la pandémie, on discerne aussi davantage le souhait de soutenir des projets de proximité.»

La nouvelle génération de donateurs explore également de nouvelles possibilités de financement pour ses projets philanthropiques: crowdfunding, investissement à impact ou financement à l'aide de prêts à long terme sans intérêts ou sans amortissement. Les possibilités de s'engager en philanthropie sont plus variées que jamais (voir encadré).

Trouver le dénominateur commun

Après des entretiens intensifs avec les experts de Julius Baer, un intérêt commun pour les quatre cousins a vu le jour: ils ont décidé de s'engager dans la lutte contre le changement

climatique. Avec le soutien des conseillers, ils ont appris à évaluer des propositions de projets à l'aide d'une grille de critères et ont opté pour un projet de protection des océans de la fondation espagnole Ecoalf.

Créée en 2015, cette organisation d'utilité publique se consacre à l'innovation dans l'économie circulaire et à la réduction des déchets rejetés à la mer. Ecoalf travaille avec des pêcheurs et transforme les bouteilles e PET récupérées en «Ocean Yarn», un fil qui sera utilisé pour des vêtements et des accessoires de mode.

Le facteur décisif qui a conduit les cousins à choisir la fondation Ecoalf est le caractère évolutif du projet: «Il ne s'agit pas d'un projet unique. Il est conçu pour être répliquable dans de multiples ports et régions», commente Caroline Piraud.

Le montant offert a été doublé par la banque, en tant que partenaire de projet de la fondation Julius Baer, ce qui a d'autant plus ravi les cousins. Ils ont eu l'opportunité de



Caroline M. Piraud, Head of Philanthropy chez Julius Baer. (JULIUS BAER)

visiter le projet d'Ecoalf en compagnie de la fondation Julius Baer et d'obtenir des renseignements sur place de la bouche des parties prenantes, sur l'ensemble de la chaîne de création de valeur. Ils ont ainsi pu évaluer concrètement l'effet de leur don.

«Il ne s'agit plus simplement de soutenir une fois un projet de loin. De nos jours, bien des philanthropes veulent jouer un rôle actif et durable, avec une approche aussi bien stratégique que partenariale», complète Caroline Piraud.

Les activités philanthropiques offrent à de jeunes membres d'une famille un moyen idéal pour acquérir un savoir financier et des compétences en matière de gestion d'actifs, d'établissement d'un budget et d'usage de l'argent. «Dans une structure de gouvernance familiale, la philanthropie est souvent un élément utile qui renforce la cohésion de la famille et offre un terrain neutre à ses membres», explique l'experte de Julius Baer.

Dans le cas de Nora, John, Lina et Peter, la quête d'un projet commun a bel et bien favorisé une cohésion plus étroite. Et la fondation Ecoalf y a gagné de nouveaux alliés pour nettoyer la Méditerranée. ■ **NZZ Content Creation**

Dossier thématique

Cet article fait partie d'une série de six rédigée par Julius Baer à l'enseigne du «360 Wealth Management». La banque privée y présente des interviews et des études de cas issus de sa pratique qui comprennent des aperçus et des stratégies utiles à la gestion de fortune. Dans chaque épisode de la série, apprenez comment une planification financière à long terme peut être établie et optimisée. ■

Scanner le code QR et lire tous les articles de la série dans le dossier thématique sur Letemps.ch



La philanthropie fait la différence



SOURCE: RAPPORT SUR LES DONS ZEWO 2023, UNIVERSITÉ DE BÂLE ET SWISSFOUNDATIONS

Quelles options d'intérêt public existe-t-il?

Dons caritatifs – Nombreux sont ceux qui s'engagent dans la philanthropie par des dons à des organisations d'intérêt public, souvent pour des projets concrets. Cela permet de contribuer sans devoir fonder sa propre organisation.

Bénévolat – Outre des dons en espèces, les gens peuvent consacrer leur temps et leurs compétences à des organisations d'intérêt public, notamment en siégeant au conseil d'administration ou en rendant des services gratuitement.

Dons d'entreprise – Souvent des entrepreneurs associent leur activité à des objectifs de bienfaisance, par exemple par des dons réguliers ou des programmes par lesquels les employés partagent une partie de leur salaire.

Investissement socialement responsable – Certains philanthropes misent sur des emprunts à contenu social où le rendement dépend de la concrétisation réussie de projets sociaux.

Fondations familiales – Des objectifs philanthropiques durables sont atteints par le biais d'une fondation familiale ou ce qu'on appelle un «donor-advised fund» (DAF), mais le travail de gestion est variable.

Organisations de bienfaisance et entreprises sociales – Les philanthropes les plus engagés fondent leurs propres organisations ou entreprises sociales pour mettre personnellement en œuvre leurs projets et y participer activement. ■

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



CONTENU PARTENAIRE

Julius Bär
YOUR WEALTH MANAGER

Vente d'immeubles de luxe et discrétion: selon quels critères?

Se défaire d'un bien immobilier n'est pas chose facile lorsqu'on entretient avec celui-ci un lien affectif. Par ailleurs, la vente d'objets de luxe est devenue de plus en plus complexe. Une démarche discrète et un réseau spécifique d'acquéreurs dans le segment du luxe peuvent s'avérer payants pour le succès de la vente

Ce château de style français bâti en Suisse centrale comble tous les désirs avec 400 mètres carrés de surface habitable, six chambres à coucher, salle de fitness et piscine intérieure. La famille de Katharina et Philippe T. y vit depuis vingt ans. Leurs deux filles ont fait leurs premiers pas sur les vastes pelouses entourant cette demeure de rêve, ont piqué des têtes dans des eaux limpides depuis le ponton privé. Le château a été témoin d'innombrables et inoubliables moments en famille.

Aujourd'hui, la situation a changé. Les filles ayant fondé leurs propres familles, ce bien paraît désormais trop grand pour Katharina et Philippe seuls. L'heure est au redimensionnement, à un logement plus modeste. Ils en profiteront pour habiter plus près des enfants, libérer des fonds propres, ou encore économiser des frais d'entretien.

«Dans l'immobilier de luxe, l'acquéreur recherche aussi une valeur affective. Une telle transaction s'apparente davantage à la vente d'une montre de luxe ou d'une œuvre d'art»

Markus Waeber,
responsable Real Estate Advisory
Intelligence chez Julius Baer

Une opération, en théorie si simple et logique, n'est pas toujours aisée lorsque autant de souvenirs et d'émotions sont en jeu. Et dans le cas d'un objet de luxe, elle est particulièrement délicate. Bien que la commune de domicile des T., et la Suisse centrale en général, soit un haut lieu de l'immobilier du segment supérieur (voir carte), celui-ci ne représente en Suisse que 2 à 5% du marché. En outre, le couple souhaite que son bien ne soit pas proposé sur le marché libre.

Bien qu'il puisse paraître étonnant a priori parce qu'il restreint le cercle des acheteurs potentiels, ce choix n'est pas exceptionnel dans le segment. «C'est typique de l'immobilier de luxe de ne pas publier la mise en vente, confirme Markus Waeber, responsable Real Estate Advisory Intelligence chez Julius Baer. Les vendeurs veulent empêcher que leur bien ne soit déprécié par une trop forte exposition.» Il s'agit également d'éviter que des voisins ou des partenaires en affaires n'aient connaissance du projet de vente.



Les ventes immobilières sont de plus en plus complexes. (GS & CO/STILLS)

Le château de Katharina et Philippe T. a été proposé à un prix de départ de 18 millions de francs – une valeur très correcte compte tenu de la hausse récente des prix sur le marché suisse de l'immobilier de luxe. Au cours des cinq dernières années seulement, ils se sont appréciés de 5 à 7% par an en moyenne, notamment du fait d'une demande croissante et d'une offre limitée

dans les régions les plus convoitées. A titre de comparaison, l'augmentation annuelle, sur la totalité du marché, est estimée à 2 ou 3%.

Emotions prédominantes

La voie choisie par les T., dite vente off-market, présente encore d'autres avantages dans le segment du luxe: l'objet va être présenté à un cercle de personnes sélectionnées, disposant de moyens financiers suffisants pour s'engager effectivement dans son acquisition. «On peut beaucoup mieux accéder aux désirs des personnes intéressées», explique Markus Waeber. Pour ce type d'objets, on ne parle pas que du nombre de pièces ou de la surface du terrain. Il est important de valoriser le style, l'esthétique ou encore l'histoire des lieux. «Dans l'immobilier de luxe, les données chiffrées ne suffisent pas,

les acheteurs recherchent aussi une valeur émotionnelle. Une telle transaction s'apparente davantage à la vente d'une montre de luxe ou d'une œuvre d'art», ajoute-t-il.

Parmi les personnes intéressées, deux acquéreurs potentiels restaient en lice à la fin: un ressortissant allemand, proposé par Julius Baer Real Estate, et un autre acheteur informé par les propriétaires eux-mêmes. Tous deux étaient enthousiasmés par l'objet. Non seulement par les nombreux atouts de ce bien, mais aussi par la fiscalité propre à la Suisse centrale: faible impôt sur la fortune, pas d'impôt sur les successions pour les héritiers directs, forfaits fiscaux pour les étrangers fortunés... plusieurs régions de Suisse se montrent attrayantes pour les acheteurs aisés (voir carte).

Après négociation avec les deux «concurrents», c'est l'acquéreur allemand



Markus Waeber, responsable Real Estate
Advisory Intelligence chez Julius Baer. (DR)

qui a emporté l'affaire pour 22 millions, un prix qui correspond à 55 000 francs le mètre carré. Le couple T. a donc obtenu – malgré, ou grâce à, la démarche en cercle restreint – un montant situé au-dessus du 99e centile des transactions dans la région Zoug-Lucerne (voir graphique). Et de plus, l'acquéreur a été à ce point emballé par les aménagements intérieurs de la demeure qu'il a décidé tout d'un coup d'acheter simultanément l'essentiel du mobilier. Il est allé jusqu'à reprendre le contrat de travail de la gouvernante. Autant le dire, il est littéralement tombé amoureux de cette propriété exceptionnelle.

«Plutôt que de faire sensation sur le marché, nous avons procédé avec prudence», relève Markus Waeber. Non seulement cette méthode discrète a permis à Katharina et Philippe T. de réaliser une plus-value intéressante, elle leur a également permis de confier leur bien-aimé château à quelqu'un qui sait l'apprécier. ■ **NZZ Content Creation**

Dossier thématique

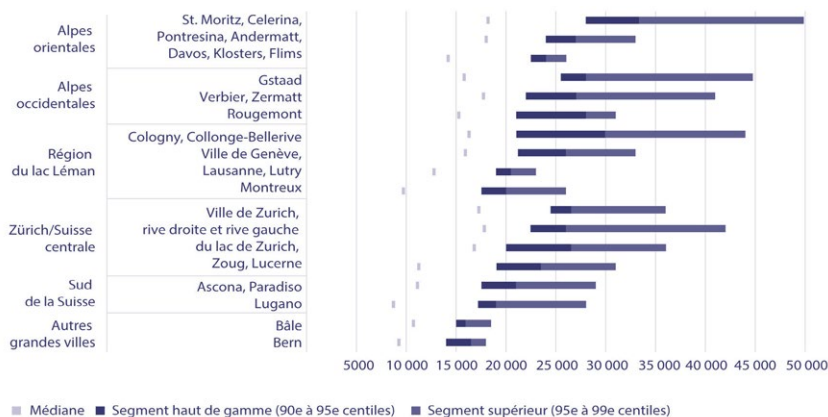
Cet article fait partie d'une série de six consacrée au nouveau guide «360 Wealth Management» de Julius Baer. La banque privée y présente des interviews et des études de cas tirés d'expériences pratiques et livrant de nombreux concepts et stratégies pour la gestion de fortune. Découvrez dans chaque élément de la série comment gérer et optimiser la planification financière à long terme. ■

Scanner le code QR et lire tous les articles de la série dans le dossier thématique sur Letemps.ch



Fourchette de prix des propriétés résidentielles en Suisse

en CHF par m² de surface habitable, 4e trimestre 2023



SOURCE: WÜEST PARTNER

Cinq points à observer lors de la vente d'un bien immobilier de luxe

- 1. Présentation attrayante** Maximisez le prix en présentant votre bien de manière accueillante. Mettez de côté les éléments décoratifs trop personnels.
- 2. Le bon prix de vente** La fixation du prix de vente d'un immeuble dépend de nombreux facteurs. Demandez une estimation professionnelle à plusieurs courtiers ou experts.
- 3. Dossier de vente complet** Rassemblez toutes les informations qu'un acquéreur potentiel peut demander: factures, devis, procès-verbaux de

réunions, estimations fiscales, plans, etc.

- 4. Mandatez un courtier** Un courtier s'occupe de tout, de la présentation de votre bien à la conduite des négociations. Il sait trouver de véritables acheteurs et vous fera gagner un temps précieux.
- 5. Examen approfondi des offres** N'écartez pas d'office les offres inférieures à vos attentes. Soyez ouvert à la négociation. Une contre-proposition peut être un bon moyen d'obtenir le meilleur prix. ■

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



Une bonne retraite se planifie

En Suisse, la retraite anticipée est de plus en plus appréciée. Pour éviter certains pièges, une planification soigneuse est indispensable. Voici comment s'assurer un passage en douceur de la vie professionnelle à la retraite



Il est indispensable de planifier sa retraite avec soin pour s'assurer un passage en douceur de la vie professionnelle à la retraite. (GS & CO/STILLS)

Comment planifier sa retraite

S'y mettre tôt Attelez-vous le plus tôt possible à la planification de votre retraite, en vue de maximiser les avantages financiers et de minimiser les risques.

Faire un inventaire détaillé Analysez votre situation financière de façon globale: revenus, dépenses, fortune et dettes, pour pouvoir définir une stratégie sur mesure pour votre retraite.

Estimer les dépenses Calculez tous les frais de votre retraite: logement, prévoyance santé, voyages et loisirs, en tenant compte de l'inflation et des incidences fiscales.

Etablir un plan Créez un plan d'épargne pour votre retraite qui corresponde à vos objectifs. Servez-vous pour cela de stratégies fiscalement rentables et diversifiez largement vos placements.

Réviser régulièrement votre plan Pour assurer une stabilité financière à long terme, revoyez votre plan de retraite à intervalles réguliers et adaptez-le lorsque le contexte et la situation du marché changent. ■

La retraite anticipée, Michael G., 55 ans, de Winterthur, y réfléchissait depuis plusieurs mois déjà. Un congrès médical particulièrement astreignant l'a définitivement décidé: il partira à la retraite à 62 ans et réduira son activité si possible à partir de 58 ans. Bien que son travail de conseiller-cadre dans l'industrie pharmaceutique lui procure toujours beaucoup de plaisir, sa situation professionnelle actuelle laisse peu de place pour ses autres passions. Il n'est pas question de remettre à plus tard la réalisation de ses rêves. Il part du principe que sa situation financière solide lui permettra comme prévu de partir à la retraite d'une façon anticipée. Mais à terme, il n'est pas certain de pouvoir maintenir le train de vie auquel il est habitué.

Michael G. ne s'est pas fixé d'objectifs précis pour son avenir de rentier. Il souhaite aider ses enfants déjà adultes en leur offrant une somme importante pour leur carrière professionnelle ou pour l'achat d'un logement. Pour lui-même, il prévoit de passer une partie de son temps au calme dans le sud de la France et de se consacrer davantage à la pratique du golf. L'achat d'une maison de vacances fait partie de ses projets prioritaires. En parallèle, il aimerait continuer à parcourir le monde dans un certain confort sans renoncer aux agréments qu'il s'octroie aujourd'hui.

La nécessité d'un inventaire détaillé

En Suisse, la retraite anticipée est de plus en plus prisée. En 2021, selon une étude de l'Office fédéral de la statistique (OFS), environ 20% des employés suisses ont pris leur retraite avant l'âge AVS ordinaire de 65 ans. Les personnes fortunées, les cadres dirigeants et les indépendants sont particulièrement enclins à choisir cette voie dans la mesure où ils disposent en général de moyens financiers supérieurs et de solutions de prévoyance bien construites. Au-delà de la situation financière, il est indispensable de planifier sa retraite avec soin pour s'assurer un passage en douceur de la vie professionnelle à la retraite. En plus des aspects financiers, diverses questions juridiques doivent être

prises en considération afin de ne pas manquer des délais importants et ne pas risquer des charges fiscales supplémentaires.

«Un inventaire complet est la première étape à réaliser, explique Thomas Bopp,

«Un plan doit rester souple. L'avenir se laisse rarement graver dans le marbre»

Thomas Bopp, Senior Wealth Planner chez Julius Bär



Senior Wealth Planner chez Julius Bär. On place les besoins financiers, les objectifs et les événements sur l'axe du temps.» Pour beaucoup, c'est la première fois qu'ils ont une vue d'ensemble de leur patrimoine. Ils sont souvent surpris de le découvrir aussi conséquent ou de constater qu'il est réparti différemment de ce qu'ils s'imaginaient. Chez Julius Bär, tous les chiffres et faits pertinents sont analysés à l'aide d'un outil de planification à 360 degrés. Un plan de retraite sur mesure et un calendrier sont établis. Ils indiquent quels événements, avant et après le départ à la retraite, nécessitent une intervention de l'assuré, de son conseiller ou du planificateur de fortune.

L'âge de 58 ans constitue un tournant. C'est le moment où la plupart des caisses de pension suisses offrent la possibilité de toucher une rente complète ou de retirer la totalité du capital épargné. Cinq ans avant l'âge ordinaire de la retraite, il est par ailleurs possible de se faire verser les fonds du troisième pilier. La rente AVS ne peut être obtenue que deux ans avant l'âge normal. Pour optimiser la charge fiscale en cas de retrait anticipé de ses fonds de prévoyance, un retrait échelonné peut s'avérer utile, tout comme le choix d'un canton où ceux-ci sont peu imposés. A noter que, dans

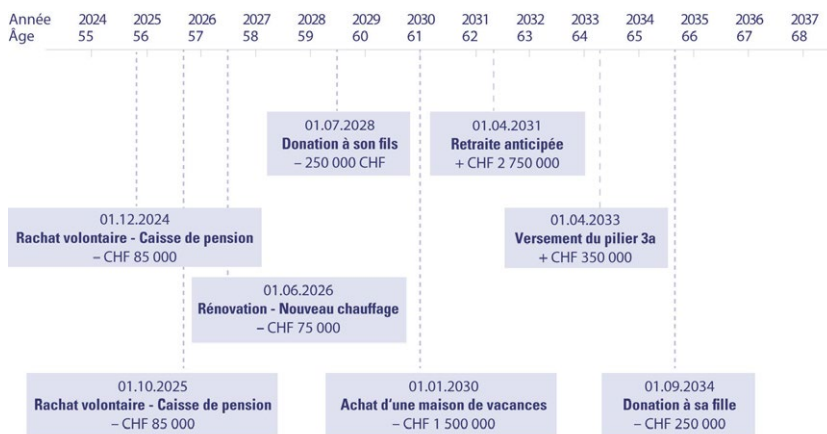
les trois piliers, un retrait anticipé entraîne une réduction des prestations.

Il est dès lors d'autant plus important d'évaluer le plus précisément possible son budget total pour les années qui vont suivre la retraite. «Des frais de logement aux voyages et aux loisirs, en passant par la prévoyance santé, toutes les dépenses possibles doivent entrer dans le calcul si l'on entend s'assurer le style de vie auquel on aspire pour sa retraite, souligne Thomas Bopp. Pour garantir une stabilité financière à long terme, il faut aussi tenir compte de l'inflation et des incidences fiscales.» Comme Michael G. a prévu des dons généreux à ses enfants, la planification de sa succession est tout aussi cruciale. Et parallèlement, il s'agit de ne pas sous-estimer les frais liés à l'âge, à commencer par ceux de la santé, qui augmentent fortement avec le temps.

Des stratégies judicieuses en matière de rendements et de prélèvements

Des rentrées d'argent régulières, qui complètent les rentes voire les remplacent, proviennent souvent d'un portefeuille de placements bien diversifié. De plus, il faut penser à des principes importants pour une planification de la retraite: plus le moment du besoin de capital est proche, plus le risque des placements doit être limité – et vice versa. Il est également recommandé de tenir compte de ce que les experts nomment le «risque de longévité», à savoir le fait que ses propres économies pourraient être épuisées à partir d'un certain âge. Pour Michael G., ce n'est pas un problème puisque la planification a montré qu'il pourra très vraisemblablement maintenir son train de vie une fois à la retraite. Le capital destiné à ses enfants a été placé dans un portefeuille distinct spécialement adapté à leurs besoins. Et pour réaliser son rêve de posséder une maison de vacances dans le sud de la France, il recourra au soutien de son conseiller à la clientèle et d'un spécialiste de l'immobilier chez Julius Bär. Ensemble, ils mettront au point une solution financière adéquate pour l'immeuble et régleront les questions juridiques et fiscales de l'opération avec des partenaires externes appartenant au réseau de la banque privée.

Feuille de route des événements prévisibles dans la vie d'un client



SOURCE: JULIUS BÄR

Avec la bonne collaboration d'experts financiers et des stratégies de planification de fortune perfectionnées, une retraite anticipée peut apporter bien plus de joie que de soucis – même si les plans devaient changer en cours de route, ce qui est tout à fait probable. «D'après mon expérience, 80% des personnes qui ont établi un plan doivent y apporter des modifications après environ trois ans», relève Thomas Bopp. Cela est dû à des aléas personnels ou à des événements externes. «Un plan doit rester souple. L'avenir se laisse rarement graver dans le marbre.» ■ **NZZ Content Creation**

Dossier thématique

Cet article fait partie d'une série de six consacrée au nouveau guide «360 Wealth Management» de Julius Bär. La banque privée y présente des interviews et des études de cas tirés d'expériences pratiques et livrant de nombreux concepts et stratégies pour la gestion de fortune. Découvrez dans chaque élément de la série comment gérer et optimiser la planification financière à long terme. ■

Scanner le code QR et lire tous les articles de la série dans le dossier thématique sur Letemps.ch



CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



Investir en toute sérénité: profiter du succès boursier en déléguant

Les revers sur les marchés financiers peuvent fortement perturber les investisseurs, voire les inciter à vendre. Un bon conseil et une bonne solution de placement aident à se concentrer sur l'essentiel afin de profiter des tendances à long terme des marchés boursiers

Hanspeter B. est un entrepreneur à succès qui a déjà traversé quelques phases délicates dans le monde des affaires et a dû prendre des décisions difficiles pour son entreprise. Il a également une longue expérience en tant qu'investisseur et se concentre sur des actions internationales solides, qu'il sélectionne selon des critères logiques d'analyse financière et économique, ainsi que sur ses connaissances en tant qu'entrepreneur. Il peut ainsi prendre ses décisions en toute indépendance et recourt délibérément peu aux conseils en placement.

Le manque de performance est souvent lié à des émotions ou à sa propre appréciation du marché boursier

Markus Lang, conseiller à la clientèle chez Julius Baer

Pourtant, son portefeuille d'actions n'a pratiquement pas bougé depuis un certain temps, malgré des indices boursiers record aux Etats-Unis et en partie aussi en Europe, en Inde ou au Japon. Certes, il détient environ 30% de liquidités aux taux du marché monétaire, afin de pouvoir acheter en cas de correction sur les marchés boursiers. Mais la composition du portefeuille, axée sur des actions plutôt conservatrices et bon marché, a peu évolué. Il se demande donc s'il doit maintenant se tourner vers des valeurs de croissance plus chères, qui ont le vent en poupe, ou même se tourner vers l'Asie. Finalement, il décide de discuter et de repenser l'ensemble de sa stratégie de placement avec son conseiller à la clientèle.

Les émotions tuent le rendement

«Le manque de performance est souvent lié à des émotions ou à sa propre appréciation du marché boursier», explique Markus Lang, conseiller à la clientèle chez Julius Baer. Au cours de ses vingt ans d'activité de conseil, Lang a toujours rencontré des investisseurs freinés par leurs propres sentiments. «De nombreux investisseurs seraient nettement plus fortunés s'ils suivaient la stratégie de placement de la banque ou même s'ils déléguaient la gestion de leur portefeuille à des experts en placement. Nous constatons régulièrement que des investisseurs ratent des tendances d'investissement à long terme ou négligent, par excès de prudence, de réinvestir à temps dans des actions lors de corrections du marché.

Dans la pratique, faire abstraction des émotions et s'appuyer uniquement sur des faits concrets et des chiffres compréhensibles est plus facile à dire qu'à faire. «Les corrections arrivent toujours avec de mauvaises nouvelles et généralement dans un contexte de peur», explique Lang. Les hausses de taux d'intérêt, les craintes inflationnistes, la guerre en Ukraine et d'autres facteurs ont également entraîné une hausse rapide de l'incertitude au cours de l'année 2022, faible année boursière. Il n'est donc pas étonnant que même les investisseurs expérimentés aient hésité à augmenter à nouveau le risque de leur portefeuille dans une telle phase de marché. Cela a souvent



C'est en s'entourant d'experts que l'on peut faire face avec plus de sécurité aux aléas du marché. (ISTOCKSY)

conduit à des erreurs typiques, comme on en a vu lors de précédentes corrections boursières: au lieu d'entrer en bourse lorsque les cours étaient bas et de sortir en période de boom, on a souvent observé l'inverse: «Le passé nous apprend à acheter justement pendant les corrections, mais peu de gens y parviennent, même s'ils attendent cela depuis longtemps. Car cela demande du courage. C'est là que l'accompagnement d'un conseiller clientèle expérimenté peut être utile», estime Lang.

Une stratégie de placement claire plutôt que des émotions

Pour le conseiller à la clientèle, les choses sont claires: «Il y aura toujours des turbulences, cela fait partie du jeu. Mais

cela ne doit pas vous rendre nerveux, car vous poursuivez finalement une stratégie à long terme. Les investisseurs expérimentés le savent: sur le long terme, les cours des marchés financiers ont jusqu'à présent toujours augmenté. L'économie capitaliste, qui crée de la richesse grâce à l'activité entrepreneuriale, fait en sorte que les marchés boursiers prennent de la valeur à long terme. Un coup d'œil sur les indices boursiers le confirme. Ainsi, l'indice S&P 500 a réalisé un rendement annuel moyen de 7 à 10% au cours des 90 dernières années. Le Swiss Market Index a réalisé un rendement moyen de 6 à 8% par an.

Malgré cette connaissance, beaucoup ont du mal à rester fidèles à leur stratégie en période de turbulences. La recherche

permanente du moment idéal pour acheter ou vendre est généralement vouée à l'échec. C'est pourquoi il est important de laisser les actifs investis sur le marché boursier et de ne pas les déplacer constamment. Cela demande toutefois de la discipline: une qualité souvent sous-estimée lorsque l'on prend soi-même les décisions d'investissement. Markus Lang recommande donc de structurer les actifs et d'en déléguer une grande partie à long terme dans un mandat d'actions discrétionnaire (pour la partie actions). Chez Julius Baer, une équipe d'experts en placement a pour mission d'investir l'argent dans des actions, pays et secteurs appropriés, de manière analytique, disciplinée et sans émotion.

Pour de nombreux investisseurs, un tel mandat d'actions constitue le cœur de leur portefeuille, ce que l'on appelle la *core investment*. «Ce mandat de gestion d'actifs permet aux clients et clients de se concentrer sur l'ensemble et de confier les décisions de placement quotidiennes à des experts en placement expérimentés», explique Lang.

Mandats principaux et satellites pour un bon élan

En raison de son profil de risque, Hanspeter B. a opté pour un mandat en actions avec un objectif de placement défini. Néanmoins, cet entrepreneur et investisseur privé passionné souhaitait continuer à gérer une partie de son patrimoine de manière autonome. «Il n'est pas rare que des investisseurs privés veuillent investir une partie de leur patrimoine de manière indépendante dans des sujets et des actions qui leur tiennent à cœur», explique Markus Lang. C'est pourquoi le portefeuille se divise en ce que l'on appelle un «mandat principal», géré par les experts et professionnels de l'investissement de Julius Baer, et un «satellite» plus petit, autogéré. Même avec le satellite, Hanspeter



Markus Lang, conseiller à la clientèle chez Julius Baer. (JULIUS BAER)

B. n'est pas totalement livré à lui-même. Un suivi détaillé du portefeuille et des revues régulières avec le conseiller à la clientèle permettent de s'assurer que la répartition des actifs correspond à la stratégie initialement choisie et que les éventuels ajustements sont mis en évidence et discutés.

Markus Lang ajoute: «Le placement de base en actions peut être plus dynamique ou plus défensif, selon la propension au risque du client. Ma combinaison préférée est un tiers d'actions suisses, un tiers d'actions de croissance mondiales et un tiers d'actions value ou sous-évaluées», explique Lang. «Cela donne au placement de base un profil qui, comme l'expérience le montre, profite bien de la hausse des marchés boursiers, mais réagit moins fortement aux corrections du marché».

Pour Hanspeter B., c'est la solution idéale. Il peut profiter des décisions de marché prises sans émotion par les experts financiers tout en se concentrant sur des actions et des thèmes choisis qui lui tiennent à cœur, sans manquer une tendance qu'il ne voit pas venir. ■ **NZZ Content Creation**

Dossier thématique

Cet article fait partie d'une série de six consacrée au nouveau guide «360 Wealth Management» de Julius Baer. La banque privée y présente des interviews et des études de cas tirés d'expériences pratiques et livrant de nombreux concepts et stratégies pour la gestion de fortune. Découvrez dans chaque élément de la série comment gérer et optimiser la planification financière à long terme. ■

Scanner le code QR et lire tous les articles de la série dans le dossier thématique sur Letemps.ch



CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



Sur une période de dix à vingt ans, l'indice SPI a réalisé par le passé un rendement annuel moyen d'environ 6 à 8%

les dividendes étant pris en compte dans le calcul.



SOURCE: SIX GROUP

Planification successorale: la prudence pour réussir

Une planification successorale précoce et minutieuse constitue le meilleur moyen de limiter les conflits de succession futurs. Néanmoins, cette planification est souvent négligée, que ce soit en raison de relations familiales compliquées, d'un manque de connaissances spécialisées ou des compétences psychologiques requises

«**N**ous ne voulons plus nous occuper de nos biens immobiliers», se disent Rolf et Anita, un couple de personnes âgées vivant en Suisse. Leur situation patrimoniale est complexe: en plus de plusieurs biens immobiliers dont une villa, deux immeubles d'habitation et un appartement de vacances, le couple dispose d'un patrimoine financier considérable. Rolf et Anita souhaitent transférer de leur vivant les immeubles de rendement à leurs deux enfants. Mais lequel recevra quel bien immobilier et comment s'assurer que les deux descendants seront mis sur pied d'égalité, surtout si les biens immobiliers ont des valeurs différentes? Voilà des questions que beaucoup d'entre nous se posent et qui ne préoccupent pas seulement Rolf et Anita. Les donations du vivant sont en effet courantes. Un quart du volume des successions et des donations est transmis déjà du vivant des personnes concernées. Les estimations font état d'environ 95 milliards de francs suisses par an. Aujourd'hui, de nombreuses personnes ont l'âge de la retraite lorsqu'elles reçoivent un héritage. Mais les descendants ont généralement plus intérêt à bénéficier plus tôt de la fortune de leurs parents. Il n'est donc pas rare que des parents transmettent une partie plus ou moins importante de leur patrimoine à leurs enfants de leur vivant.

Connaissance humaine requise

La question de la planification de la succession est souvent laissée de côté, alors qu'elle est d'une importance capitale pour de nombreuses personnes. Planifier est essentiel! Même lorsque la situation familiale et patrimoniale semble simple, une planification reposant sur de bonnes bases peut prendre beaucoup de temps.

«La planification successorale est une planification personnalisée, car la situation de départ, qui est déterminante, se répète



Nathalie Eser Wolfer, Senior Wealth Planner chez Julius Baer. (JULIUS BAER)



Une stratégie et une anticipation intelligente sont des conditions préalables à une planification successorale réussie. (IGOR ZACHAROV/STILLS)

rarement exactement à l'identique», explique Nathalie Eser Wolfer, Senior Wealth Planner chez Julius Baer. Une planification successorale sur mesure est donc essentielle. Nathalie Eser Wolfer attache une grande importance à la compréhension de la situation globale de ses clients. «Il ne s'agit pas seulement de la fortune et de la situation familiale, mais généralement aussi des aspects émotionnels», explique-t-elle. Elle mise non seulement sur son expertise juridique mais aussi sur ses compétences psychologiques. C'est précisément lorsque quelqu'un se sent désavantagé ou que des tensions refoulées éclatent que l'empathie est nécessaire. «Dans la plupart des familles, il y a un ou deux points de désaccord et il n'est pas rare qu'ils ne se manifestent que lorsque l'on aborde la question de la succession.»

Dans ce contexte, il convient de prendre soigneusement en compte tant les besoins individuels que les aspects juridiques et fis-

caux. C'est une tâche complexe et chronophage qui doit être abordée «avec prudence», souvent en s'aidant de spécialistes internes à la banque privée ou de partenaires externes.

Un investissement rentable

Même pour la planification successorale de Rolf et Anita, dont la structure patrimoniale était relativement simple et qui entretenaient des relations familiales harmonieuses, six

mois se sont écoulés entre la première discussion et l'acte notarié, en passant par l'élaboration des contrats de succession et de donation. Plus la fortune est importante et diversifiée, plus le processus est complexe. Dans les cas complexes (concernant la situation familiale et/ou la composition et l'évaluation de la succession), un règlement minutieux de la succession peut tout à fait prendre un an ou plus. Les relations internationales compliquent également la

planification. «Rien n'est éternel, il est donc recommandé de vérifier la situation de la planification à intervalles réguliers, en particulier lorsque les circonstances changent», explique Nathalie Eser Wolfer. ■ **NZZ Content Creation**

Dossier thématique

Cet article fait partie d'une série de six consacrée au nouveau guide «360 Wealth Management» de Julius Baer. La banque privée y présente des interviews et des études de cas tirés d'expériences pratiques et livrant de nombreux concepts et stratégies pour la gestion de fortune. Découvrez dans chaque élément de la série comment gérer et optimiser la planification financière à long terme. ■

Scanner le code QR et lire tous les articles de la série dans le dossier thématique sur Letemps.ch



Les bases juridiques les plus importantes du régime matrimonial et du droit successoral en Suisse

Régime matrimonial: Code civil suisse (CC) art. 181 et suivants

En cas de décès d'une personne mariée, la liquidation du régime matrimonial a lieu avant le partage successoral. Le droit suisse connaît trois régimes matrimoniaux: la participation aux acquêts, la communauté de biens et la séparation de biens. La participation aux acquêts est le régime matrimonial ordinaire. Les époux peuvent toutefois choisir un autre régime matrimonial ou convenir de modifications de leur régime matrimonial par contrat de mariage. Ces changements peuvent avoir des conséquences sur le montant de la succession.

Droit successoral: Code civil suisse (CC) art. 457 et suivants

En l'absence d'un testament ou

d'un pacte successoral valable, la succession est transmise conformément à la loi. La loi définit un ordre de priorité selon lequel les parents entrent en ligne de compte (voir graphique).

Règlement successoral (parts réservées, testament): Code civil suisse (CC) art. 470 et suivants

Le testateur ou la testatrice peut modifier l'ordre de succession par testament ou pacte successoral. Les dispositions testamentaires qui portent atteinte à la réserve héréditaire peuvent être contestées par les héritiers réservataires (descendants, conjoints et partenaires enregistrés). La part réservataire s'élève à la moitié de la part successorale légale. Celui qui n'a pas d'héritiers réservataires peut disposer librement de l'ensemble de sa succession. ■

Succession légale.

Cette présentation se rapporte exclusivement à des situations suisses et ne fait pas référence à des situations transfrontalières ou à un droit étranger.

Conjoint déclaré	Grands-parents		Grands-parents	
	Oncles Tantes	Père	Mère	Oncles Tantes
	Cousins Cousines	Frères Sœurs	Défunt	Frères Sœurs
	etc.	Neveux Nièces	Enfants	Neveux Nièces
	etc.	etc.	Petits-enfants	etc.
	3. Parentèle	2. Parentèle	1. Parentèle	2. Parentèle
				3. Parentèle

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.

