

# UPDATE ANLAGEN

**Anlagewissen.** Wer die vier wichtigsten Regeln kennt, holt mehr aus seinem Investment heraus. // Seite 4

**Experteninterview.** So profitieren auch Private vom Know-how von Swiss Life Asset Managers. // Seite 6

**Immobilientrends.** Wo die Nachfrage das Angebot übersteigt, sind unkonventionelle Lösungen gefragt. // Seite 10

*Ausgabe Sommer 2017*



## «Es lohnt sich, dem eigenen Bauchgefühl zu vertrauen.»

Swiss Life-Kunde Andreas Beeli hat sich in der Vergangenheit kaum für das Thema Anlagen interessiert. Deshalb ist er froh, dass sich bei der Anlagelösung Swiss Life Premium Delegate jemand mit grosser Erfahrung darum kümmert. Denn Vertrauen ist für ihn das A und O. >>> weiter auf Seite 2

## Massgeschneiderte Anlagelösungen

Interview: Barbara.Stoeri@swisslife.ch

### **Andreas Beeli, weshalb wollten Sie Ihr Geld überhaupt anlegen?**

Ganz einfach: Ich lasse mein Geld nicht gerne «herumliegen». Das bringt ja nichts. Durch meine Tochter, die schon seit längerer Zeit eine Lebensversicherung bei Swiss Life hat, kam ich zu Swiss Life. Anfangs investierte ich in einen Einzelfonds, war damit aber nicht wirklich glücklich.

### **Und dann haben Sie sich im letzten Herbst für eine der neuen Anlagelösungen von Swiss Life entschieden. Weshalb?**

Zu diesem Zeitpunkt hatte ich bereits einen neuen Kontakt bei Swiss Life. Meine heutige Beraterin, Frau Rahiq, kam damals auf mich zu und erklärte mir, welche Möglichkeiten die neuen Anlagelösungen von Swiss Life bieten. Mich hat das überzeugt, aber ich wollte auch von Anfang an ehrlich zu ihr sein. Deshalb erklärte ich Frau Rahiq, dass ich bei meiner Hausbank bereits eine sehr ähnliche Anlagelösung abgeschlossen habe. Mich interessiert aber der Direktvergleich. Deshalb habe ich auch bei Swiss Life investiert und werde Ende 2017 eine erste Bilanz ziehen. So sehe ich, welche Lösung besser abschneidet.

### **Hatten Sie schon Erfahrungen mit Anlagen, als Sie zu Swiss Life kamen?**

Ich bin ursprünglich gelernter Banker. Aber ich hatte früher keine Gelegenheit, mein Geld anzulegen, da ich dieses immer in meiner Firma investiert hatte. Zudem habe ich mich nachher nicht mehr mit diesem Thema beschäftigt. Erst dann wieder, als meine Pensionskassengelder ausbezahlt wurden.

### **Wie haben Sie die Beratung durch Swiss Life erlebt?**

Was mir sofort aufgefallen ist: Ich hatte nie das Gefühl, dass mir meine Beraterin etwas verkaufen wollte. Für mich ist Vertrauen in mein Gegenüber das A und O.



**Andreas Beeli** ist verheiratet und Vater von zwei erwachsenen Töchtern. Der 69-jährige gelernte Bankkaufmann engagiert sich in seiner Freizeit im Vogelpark Ambigua ([www.vogelpark-ambigua.ch](http://www.vogelpark-ambigua.ch)) in Zeihen, wo er für die Bepflanzung des Parks verantwortlich ist.

Zudem war Frau Rahiq immer ehrlich zu mir und hat mir offen gesagt, wenn sie etwas nicht sofort wusste. Das hat bei mir eine hohe Glaubwürdigkeit erzeugt. Niemand ist allwissend, aber sie hat alle meine Fragen immer rasch abgeklärt und mir professionelle Antworten geliefert. Und letztlich muss einfach die Chemie stimmen. Das hat von Anfang an gepasst.

**«Letztlich muss einfach die Chemie stimmen. Bei Swiss Life hat es von Anfang an gepasst.»**

**Wie hat Ihre Beraterin Sie dabei unterstützt, die für Sie passende Anlagelösung zu finden?**

Für mich war ganz wichtig, dass sie auf meine Wünsche und Bedürfnisse eingegangen ist. Sie hat mir wirklich zugehört. So haben wir uns gemeinsam schrittweise dieser Anlagelösung angenähert. Zudem hat mich Frau Rahiq von Anfang an auf mögliche Risiken hingewiesen. Diese Transparenz habe ich sehr geschätzt.

**Sie haben sich dann letztlich für die Anlagelösung Swiss Life Premium Delegate entschieden. Weshalb?**

Zuerst habe ich zusammen mit meiner Beraterin mein individuelles Anlage- und Risikoprofil bestimmt. Anhand dessen habe ich mich für die Anlagestrategie «Growth» entschieden. Das heisst, ich habe eine Aktienquote von rund 75%. Das ist eine eher risikoreiche Strategie, mit der ich aber eine hohe Rendite erzielen kann. Das passt zu mir und meinen Zielen. Ich nehme das Risiko von möglichen Vermögensschwankungen in Kauf, da ich als Liegenschaftsbesitzer noch einen Nebenverdienst habe.

**Was schätzen Sie an dieser Anlagelösung?**

Ich habe mich in der Vergangenheit nie wahnsinnig gerne mit dem Thema Anlagen beschäftigt. Deshalb bin ich froh, dass sich jemand mit grosser Erfahrung nun darum kümmert. Ich will damit ehrlich gesagt fast nichts zu tun haben. Da brauche ich jemanden, dem ich vertrauen

kann. Zudem bin ich auch nicht gerne gebunden. Mir ist eine hohe Flexibilität und Verfügbarkeit meiner Gelder sehr wichtig.

**Würden Sie diese Anlagelösung einem Kollegen empfehlen?**

Ja, auf alle Fälle. Zum einen ist es heutzutage nicht einfach, bei den vielen Angeboten den Überblick zu behalten. Hier macht eine professionelle Beratung einen echten Unterschied. Aber da hört es nicht auf: Ganz entscheidend ist für mich auch die darauffolgende Betreuung.

**Für wen eignet sich die Anlagelösung Swiss Life Premium Delegate?**

Meines Erachtens im Grunde genommen für jeden, der eine Reserve zum Anlegen hat und sich nicht um die Anlage des eigenen Vermögens kümmern möchte.

**Was haben Sie persönlich noch für Träume?**

Für mich ist es wichtig, gesund zu bleiben. Mir geht es gut, ich habe einen grossen Freundeskreis, den ich gerne pflege, und bin sehr zufrieden mit meiner Situation. Es gibt deshalb nichts Grosses, was ich mir selbst noch anschaffen möchte.

**Was würden Sie anderen interessierten Anlegern mit auf den Weg geben?**

Meine Erfahrung ist, dass es sich sehr lohnt, den Berater genau unter die Lupe zu nehmen und dem eigenen Bauchgefühl zu vertrauen. Heute gibt es viele schwarze Schafe. Nebst einem kompetenten Berater war es für mich auch wichtig, dass ich hinter den Werten der Firma, bei der ich mein Geld anlege, stehen kann. Und, dass ein Wort nach wie vor ein Wort ist und gilt. Das ist heute nicht mehr selbstverständlich. ▲

**Die neuen Anlagelösungen von Swiss Life**

**Swiss Life Premium Delegate:**

Fehlen Ihnen die Zeit, die Erfahrung oder das Interesse, um die Entwicklung der Finanzmärkte zu verfolgen und Ihr Vermögen entsprechend zu investieren? Mit Swiss Life Premium Delegate stellen die Anlageexperten von Swiss Life Asset Managers für Sie ein Fondsportfolio zusammen und verwalten dieses gemäss Ihrer Anlagestrategie.



[swisslife.ch/premiumdelegate](https://www.swisslife.ch/premiumdelegate)

**Swiss Life Premium Choice:**

Sie schätzen die Meinung und die Vorschläge von Anlagespezialisten, möchten Ihre Anlageentscheidungen jedoch selbst treffen? Mit Swiss Life Premium Choice entscheiden Sie. Bei dieser Anlagelösung erstellen die Spezialisten von Swiss Life Asset Managers einen optimal diversifizierten Vorschlag für ein Fondsportfolio gemäss Ihrer Anlagestrategie. Sie übernehmen den Vorschlag oder passen ihn Ihren Bedürfnissen an.



[swisslife.ch/premiumchoice](https://www.swisslife.ch/premiumchoice)

Anlagewissen einfach erklärt

# Die vier Regeln für erfolgreiches Anlegen

Die Welt der Anlagen ist vielfältig und – nicht nur für Laien – schwer durchschaubar. Wenn man jedoch die vier wichtigsten Anlageregeln beachtet, wird Anlegen zu einer lukrativen Alternative zum Sparkonto.



## Gehen Sie mit Systematik vor

Machen Sie sich einen Plan und folgen Sie diesem konsequent. Definieren Sie als Erstes, wie viel Geld Sie ansparen möchten und wie viel Sie anlegen können. Prüfen Sie zudem genau, wie lange Sie auf dieses Geld, abgestimmt auf Ihre Sparziele, verzichten können. Überlegen Sie sich auch, welchen Betrag Sie als allfälligen Verlust verschmerzen könnten und formulieren Sie schliesslich ganz klar Ihre Erwartungen an einen möglichen Ertrag.

### Tipp:

Notieren Sie sich Ihren Plan schriftlich, damit Sie diesen – auch in schwierigen Börsenphasen oder bei Ihrer nächsten Budgetkalkulation – immer zur Hand haben.



## Stimmen Sie die Anlagestrategie auf Ihre Bedürfnisse ab

Stimmen Sie Ihre Anlagestrategie (eine prozentuale Aufteilung mit unterschiedlichen Anlagerisiken) auf Ihre Bedürfnisse ab. Aus Ihrer finanziellen Situation, der individuellen Renditeerwartung, Ihrer Risikotoleranz und Ihrem Anlagehorizont ergibt sich Ihr Anlegerprofil.

### Hinweis:

Swiss Life bietet die vier Anlagestrategien Income, Balanced, Growth und Equity an. Um Ihre persönlichen Bedürfnisse besser abzubilden, können Sie durchaus auch Teile Ihres Vermögens auf unterschiedliche Anlagestrategien aufteilen.



## Setzen Sie nie alles auf eine Karte

Legen Sie Ihr Geld einerseits in verschiedenen kurz-, mittel- und langfristigen Anlage- und Sparlösungen an, die unterschiedliche Renditechancen und somit auch unterschiedliche Schwankungen aufweisen.

Die eiserne Reserve gehört auf ein Sparkonto. Achten Sie bei der Wahl des Sparkontos auf einen ausreichend hohen verfügbaren Betrag, den Sie ohne Kündigungsfrist beziehen können. Ansonsten werden allfällige Strafzinsen erhoben.

Geld, das Sie sehr sicherheitsorientiert anlegen müssen, investieren Sie am besten in kurzfristige Anlagen wie Tagesgeld- oder Festgeldanlagen. Wenn Sie das Geld langfristig ansparen wollen und eine gewisse Zeit lang darauf verzichten können, empfiehlt sich die Investition in einen Anlagefonds. In einem Fonds wird das Geld von vielen Anlegern gebündelt angelegt. Wenn Sie in Anlagefonds investieren, erwerben Sie entsprechende Anteile am Gesamtvermögen eines Fonds. Dabei können Sie Ihre Fondsanteile jederzeit zum aktuellen Marktwert verkaufen oder weitere Anteile hinzukaufen. Achten Sie auch darauf, dass Sie in ein breites Spektrum an Anlagen investieren, sprich breit über verschiedene Anlageklassen, Märkte, Branchen und Unternehmen. Auch dafür eignen sich Anlagefonds sehr gut.

Direktinvestitionen in Einzelaktien erscheinen zwar spannend, können aber sehr hohen Schwankungen unterworfen sein.

### Tipp:

Investieren Sie Ihr Geld in ein breit diversifiziertes Fondsportfolio oder in ein Vermögensverwaltungsmandat. Achten Sie darauf, dass die Angebote einen möglichst hohen Anteil an kostengünstigen passiven Anlageinstrumenten beinhalten, damit Ihr Ertrag nicht von hohen Gebühren verschlungen wird.

Der Vorteil solcher Angebote: Ein Fondsmanager oder ein Vermögensverwalter übernimmt für Sie die Marktanalyse, die Investitionen und das Management der Anlage und stellt sicher, dass die Risikoklasse und Anlagestrategie eingehalten werden. So müssen Sie sich um nichts kümmern.



## Bleiben Sie Ihrem Plan treu

Sie haben sich ein Sparziel gesetzt und Ihre Anlagestrategie definiert. Wichtig ist nun: Behalten Sie diesen Weg bei – egal wie sich das Marktumfeld ändert. Für Anleger ist es oftmals empfehlenswert, die einmal gewählte Strategie mit viel Disziplin durchzuführen. Lassen Sie sich nicht kurzfristig von allfälligen Emotionen oder Tipps irritieren. Sprich: Vermeiden Sie die typische Falle des «Herdentriebs»: Viele Anleger, die ihre Entscheidungen nicht rational, sondern nach Bauchgefühl fällen, neigen dazu, in einer Phase der Euphorie zu kaufen. Brechen die Märkte ein, werden die Anlagen panikartig verkauft. Dabei ist ein langfristiger Ansatz bei der Geldanlage in der Regel erfolgsversprechender, sofern die Diversifizierung stimmt.

### Tipp:

Nehmen Sie den schriftlich fixierten Plan mit der definierten Renditeerwartung, der Risikotoleranz, dem Anlagehorizont und der Anlagestrategie zur Hand und machen Sie sich nochmals bewusst, was Sie erreichen wollen. Wenn diese Ziele weiterhin stimmen, bleiben Sie dabei und lassen Sie Disziplin walten – auch wenn Sie kurzfristig Verluste in Kauf nehmen müssen.

### Gezielter Vermögensaufbau

# Machen Sie mehr aus Ihrem Geld

Es braucht keine grossen Beträge, um mehr aus Ihrem Vermögen zu machen. Aber es braucht eine auf Ihre Ziele abgestimmte Lösung.

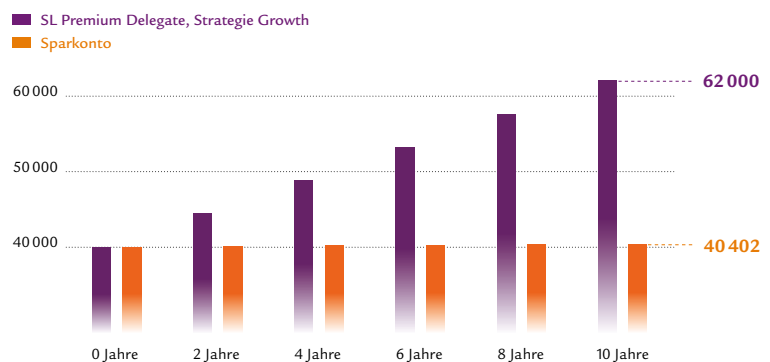
Aufgrund der aktuellen tiefen Zinsen vermehrt sich das Geld auf einem Sparkonto praktisch nicht.

Man verliert damit tendenziell sogar Geld, weil die Bankspesen und -gebühren laufend steigen und die Inflation infolge höherer Lebenskosten längerfristig steigt und so die Kaufkraft senkt. Aktuell lohnt sich das Sparkonto deshalb lediglich für eiserne Reserven. Wem eine hohe Flexibilität wichtig ist und wer auch mit

kleineren Beträgen in erstklassige Anlagelösungen investieren möchte, für den sind Fondsanlagelösungen wie Swiss Life Premium Choice und Swiss Life Premium Delegate die richtige Wahl.

Sehen Sie selbst, wie die entsprechende Endsumme ausfällt, wenn Sie beispielsweise über zehn Jahre anstatt in ein Sparkonto mit 0,1% Zins p. a. in die Fondsanlagelösung Premium Delegate, Strategie Growth, investieren.

### Entwicklung der Anlagesumme bei Swiss Life Premium Delegate im Vergleich zum Sparkonto (in CHF)



Berechnungsbeispiel: Sie investieren CHF 40 000 in die Fondsanlagelösung Swiss Life Premium Delegate, Strategie Growth. Die Grafik zeigt, wie sich die Anlagesumme über die Jahre im Vergleich zur Anlage auf einem Sparkonto entwickelt.

#### Berechnungsannahmen:

4,48% Wertgewinn pro Jahr\*  
0,1% Sparzins von pro Jahr\*\*

\* Erfahrungswert, vor Kosten. Der Wert basiert auf der langfristigen Entwicklung eines breit diversifizierten Portfolios, das ausgewogen in Aktien und Anleihen investiert. Nur zu Illustrationszwecken (ohne Berücksichtigung der Kosten)

\*\* Aktuell liegen die Sparzinsen sogar bei vielen Banken bei 0,0%. Nur zu Illustrationszwecken (ohne Berücksichtigung der Kosten)

## Experteninterview

# Anlegen, aber richtig

Negativzinsen, politische Unsicherheit sowie Druck auf die Renten machen Anlageentscheide heute so schwierig wie noch nie. Welches sind die besten Strategien? Und welche konkreten Lösungen bietet Swiss Life? Die Experten Michael Klose und Paul Weibel geben Antworten.

Interview: Barbara.Stoeri@swisslife.ch

## **Was hat sich für Anleger im aktuellen Zinsumfeld geändert?**

Paul Weibel: Für die Anleger hat sich der Anlageentscheid aufgrund des Tiefzinsumfelds, der politischen Unsicherheiten – insbesondere im EU-Raum – und der damit einhergehenden Eingriffe durch Zentralbanken deutlich erschwert. Und dies in einem Umfeld von zunehmendem Druck auf die Renten in der ersten und der zweiten Säule. Viele Anleger sind versichert, haben hohe Barbestände und sind konfrontiert mit einer faktischen Negativverzinsung auf ihrem Konto.

## **Welche Antwort hat Swiss Life in Bezug auf diese Entwicklungen?**

Paul Weibel: Der Bedarf an professioneller Beratung zum Thema Vorsorgen und Anlegen ist gross. Swiss Life ist mit ihrem strukturierten Beratungsprozess und den gut ausgebildeten Vorsorgeberatern in der Lage, zusammen mit dem Kunden detailliert zu analysieren, wie sich seine Situation präsentiert, welche Rahmenbedingungen bei der Vermögensanlage zu definieren sind und, gestützt darauf, welche Massnahmen abzuleiten sind.

## **Was haben Anlagen mit Vorsorge zu tun?**

Paul Weibel: Vorsorgen bedeutet, das Geld nicht heute zu konsumieren, sondern es für einen späteren Zeitpunkt aufzubewahren. Ob dies nun in Form von Lebensversicherungslösungen oder Anlagelösungen erfolgt, hängt von den Vorgaben und Wünschen des Kunden ab. Unsere Aufgabe ist es, die verschiedenen



**Michael Klose** ist CEO Third Party Asset Management bei Swiss Life Asset Managers

Lösungen bereitzustellen und dem Kunden die Vor- und Nachteile aufzuzeigen. Dabei beanspruchen wir für uns, dass unsere Lösungen – ob Lebensversicherung oder Anlageprodukt – spezifisch und flexibel auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet sind.

## **Welche Lösungen bietet Swiss Life den Anlegern denn konkret an?**

Paul Weibel: Wir bieten zwei Anlageprodukte an, die sich vor allem dadurch unterscheiden, wie stark der Kunde selbst an den Anlageentscheiden partizipiert. Nicht jeder kann oder will sich mit der Finanzmarktentwicklung beschäftigen. Gemein-

sam an beiden Lösungen ist, dass im Hintergrund Swiss Life die Anlagen überwacht und reagiert, falls Änderungen in der Vermögensallokation erforderlich sind.

## **Welche Rolle spielt dabei Swiss Life Asset Managers?**

Paul Weibel: Mit Swiss Life Asset Managers verfügt unser Unternehmen über die erforderliche Kompetenz und die Erfahrung in der professionellen Vermögensverwaltung und dies bereits seit mehr als 150 Jahren. Mit Anlageprodukten wie Swiss Life Premium Delegate oder Premium Choice stellen wir dieses Fachwissen nun auch Privatpersonen zur Verfügung.

### **Wer steht hinter Swiss Life Asset Managers?**

Michael Klose: Wir sind der Vermögensverwalter der gesamten Swiss Life-Gruppe. Einerseits sind wir für die Bewirtschaftung der Anlagen unserer eigenen Versicherungsgesellschaften verantwortlich. Wir stellen unsere Anlagelösungen und Dienstleistungen jedoch auch Drittkunden zur Verfügung. Hierzu zählen

hohen Risikobewusstsein geprägt. Bei Swiss Life Asset Managers arbeiten gruppenweit über 1500 Mitarbeitende, die dies mit ihrem Fachwissen sicherstellen. Wir machen dabei keinen Unterschied zwischen Privatkunden und institutionellen Anlegern. Die Anlageprodukte Swiss Life Premium Delegate und Premium Choice werden zum Beispiel von denselben Anlageexperten verwaltet wie die

unter Kontrolle hat, kann langfristig erfolgreich sein. Dies prägt unsere Anlagephilosophie und stellt sicher, dass unsere Kunden ihre Ziele auch erreichen.

### **Wie bringt Swiss Life Asset Managers ihre langjährige Anlagekompetenz konkret ein?**

Michael Klose: Swiss Life Asset Managers besitzt eine ausgewiesene Kompetenz in der Konstruktion von stabilen und ausgewogenen Anlageportfolios, verbunden mit einer dynamischen und konsequenten Bewirtschaftung der Anlagerisiken. Bei unseren Anlageprodukten Swiss Life Premium Delegate und Premium Choice greifen wir auf die Gesamtheit dieses Wissens zurück. Wir setzen hier unter anderem hauseigene Anlagelösungen ein, die konsequent auf unsere risikobewusste Anlagephilosophie ausgerichtet sind. Beim Einsatz von Drittlösungen übernehmen wir die Auswahl, Überprüfung und Überwachung und stellen so die Qualität sicher.

### **Wie legt Swiss Life Asset Managers die verwalteten Gelder bei Swiss Life Premium Delegate an?**

Michael Klose: Das Ziel ist es, eine stabile attraktive Rendite für den Kunden zu erwirtschaften, welche im Einklang mit dem gewählten Risikoprofil steht. Die Anlagen erfolgen hier in verschiedene Vermögensklassen wie etwa Staats- und Unternehmensobligationen, Aktien, Immobilien oder alternative Anlagen. Jede einzelne Vermögensklasse hat unterschiedliche Renditeaussichten und Risiken. Auch ist es wichtig zu wissen, wie sich die einzelnen Vermögensklassen in verschiedenen Marktphasen zueinander verhalten. Basierend darauf stellen wir hieraus ein optimales Portfolio zusammen. Dieses wird kontinuierlich überwacht und bei Bedarf angepasst.

### **Wie können Privatkunden von der Kompetenz von Swiss Life Asset Managers profitieren?**

Michael Klose: Unsere Privatkunden profitieren davon, dass sie Zugang zum



**Paul Weibel** ist Leiter Privatkunden und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Schweiz

zum Beispiel Pensionskassen, Anlagestiftungen, andere Versicherungen oder Privatkunden. Wir verwalten insgesamt über CHF 200 Mrd. und zählen damit zu den drei grössten institutionellen Vermögensverwaltern in der Schweiz. CHF 50 Mrd. hiervon verwalten wir für Drittkunden.

### **Welche Aufgaben bzw. welche Rolle hat Swiss Life Asset Managers bei der Verwaltung der Kundengelder?**

Michael Klose: Unsere Aufgabe ist es, für unsere Kunden langfristig stabile und attraktive Anlageerträge zu erzielen. Unsere Anlagephilosophie ist hierbei von einem

grossen institutionellen Mandate. Unsere Privatkunden profitieren hier also von einer Vermögensverwaltung auf höchstem Niveau.

### **Warum ist diese Kompetenz so wichtig, damit der Kunde ruhig schlafen kann?**

Michael Klose: Um ruhig schlafen zu können, braucht es Anlagelösungen, die so konzipiert sind, dass sie nachhaltige attraktive Erträge liefern und auch etwaige Krisenzeiten gut überstehen. Dies ist mit unserem Versicherungshintergrund genau die Kernkompetenz von Swiss Life Asset Managers. Nur wer das Risiko stets



Die Experten sind sich einig: Das Ziel sind langfristig stabile Anlageerträge.

gesamten Anlagewissen von Swiss Life Asset Managers erhalten. Wir verwenden hier die gleichen Modelle und Anlagetechniken wie auf der eigenen Versicherungsseite oder bei grossen institutionellen Kunden. Des Weiteren haben wir es ermöglicht, dass bei der Anlage in Swiss Life Premium Delegate zum Beispiel in sehr kostengünstige sogenannte institutionelle Anteilsklassen investiert werden kann. Dies erlaubt darüber hinaus auch Investitionen in Strategien, die sonst für Privatkunden nicht so leicht zugänglich sind. Ein Beispiel hierfür sind geschützte Aktienstrategien, welche das Verlustrisiko in schlechten Marktphasen deutlich begrenzen, von guten Marktphasen aber weiterhin profitieren. Diese Strategien setzen wir seit Jahren sehr erfolgreich im eigenen Versicherungsportfolio um.

#### **Worin liegt der Unterschied gegenüber einer Anlagelösung bei einer Bank?**

Michael Klose: Unsere Anlagelösung Swiss Life Premium Delegate beruht auf Prinzipien einer Vermögensverwaltung, die auf einen nachhaltigen und langfristigen Vermögenszuwachs ausgerichtet ist. Hier zeigt sich klar unser Versicherungshintergrund mit einer Anlagephilosophie, die gewährleisten muss, dass wir die lang-

fristigen Zahlungsverprechen an unsere Versicherungsnehmer stets erfüllen können. Dies erfordert ein hohes Mass an Risikobewusstsein und drückt sich beispielsweise in dem bereits erwähnten systematischen Einsatz von geschützten Aktienstrategien aus, welche sonst selten bis gar nicht im Privatkundengeschäft zu finden sind.

#### **Macht es einen Unterschied, ob Swiss Life Asset Managers Vermögen von institutionellen Kunden oder von Privatkunden verwaltet?**

Michael Klose: Nein, mit einem kleinen «Ja». Unsere Anlageprodukte für Privatkunden werden wie erwähnt von genau denselben Anlageexperten verwaltet wie grosse Vermögen von institutionellen Kunden. Jedoch entsprechen die Bedürfnisse eines Privatkunden natürlich nicht exakt jenen eines institutionellen Kunden. Beispielsweise gibt es gewisse regulatorische Vorgaben zu beachten, die nur für institutionelle Anleger gelten und Einfluss auf die Anlagepolitik haben. Beim Privatkunden gilt es, die Zusammenstellung der Anlagen exakt auf seine persönlichen Bedürfnisse auszurichten. In der Regel unterscheiden sich diese von einem institutionellen Anleger.

#### **Was ist Ihr Fazit nach einem guten halben Jahr im Markt?**

Paul Weibel: Wir haben zwei Erkenntnisse: Zum einen dürfen wir erfreut feststellen, dass unser Angebot bei den Kunden sehr gut ankommt und wir entsprechend bereits sehr ansehnliche Zuflüsse verzeichnen. Zum anderen stellen wir immer wieder fest, dass unsere Anlagekompetenz für Privatkunden noch zu wenig bekannt ist im Markt und viele Kunden erst über den Kontakt mit einem Berater davon erfahren. Hier besteht noch ein grosses Potenzial für Swiss Life.

#### **Haben Sie selbst eine Anlagelösung von Swiss Life?**

Paul Weibel: Ich darf stolz vermerken, dass ich der erste Kunde bei Swiss Life Premium Delegate war. Die Entwicklung und Performance kann ich jederzeit im Kundenportal Swiss Life myWorld nachverfolgen. ▲

---

#### **Mehr über die neuen Anlagelösungen von Swiss Life.**



[swisslife.ch/premiumdelegate](https://www.swisslife.ch/premiumdelegate)



[swisslife.ch/premiumchoice](https://www.swisslife.ch/premiumchoice)

---



## Anlage- und Vorsorgelösungen

# Geld anlegen als Teil der Vorsorge

Anlagen bieten zusätzliche Renditechancen – in der privaten wie in der beruflichen Vorsorge. Für beides hat Swiss Life passende Lösungen im Angebot. Denn wer sich heute um seine finanzielle Zukunft kümmert, kann auch morgen länger selbstbestimmt leben.

Text: Barbara.Stoeri@swisslife.ch

Im Grundsatz wissen wir es alle: Die Vorsorge in die Hand zu nehmen, wird im aktuellen Tiefzinsumfeld und mit den Aussichten auf ein immer längeres Leben immer wichtiger. Doch gerade mit dieser Vorsorgeplanung tun sich viele von uns schwer, da oft nicht klar ist, welches denn nun für die konkrete Situation und die individuellen Bedürfnisse die passende Vorsorgelösung ist. Hier kann eine professionelle Beratung Abhilfe schaffen, um das abstrakte Thema anhand der konkreten eigenen Situation verständlich und anschaulich zu machen.

## Anlegen heisst auch vorsorgen

Anlagen eignen sich als Baustein sehr gut in der privaten Vorsorge. Ausgangspunkt ist hier eine auf die eigenen Ziele abgestimmte Anlagelösung, welche die konkrete Lebenssituation, die persönlichen Bedürfnisse und die finanzielle Ausgangslage berücksichtigt. Anhand des persönlichen, individuell ermittelten Anlage- und Risikoprofils wird gemeinsam mit einem Berater die Anlagestrategie und darauf basierend die passende Anlagelösung gewählt. Bei den neuen reinen Fondsanlagelösungen Swiss Life Premium Delegate und Swiss Life Premium Choice entscheidet der Kunde, ob er die Anlageentscheidung selbst fällen oder an die Spezialisten von Swiss Life Asset Managers delegieren möchte.

## Verschiedene Optionen für die berufliche Vorsorge

Auch in der beruflichen Vorsorge stellt sich am Anfang die Frage, welches Bedürfnis und welche Ziele im Vordergrund stehen. Je nach Risikofähigkeit und -bereitschaft ist eine andere Vorsorgelösung mit mehr oder weniger Entscheidungs- und Wahlmöglichkeit geeignet.

Mit der teilautonomen Vorsorgelösung Swiss Life Business Invest beispielsweise bietet Swiss Life ihren Unternehmenskunden sicherheitsorientierte Anlagen, ohne dass sie auf attraktive Renditechancen verzichten müssen. Nach dem bewährten «Best Select Invest Plus»-Ansatz der Anlagestiftung Swiss Life profitiert der Kunde von der Erfahrung und den zeitgemässen Anlageprinzipien grosser Pensionskassen.

Unternehmen, die mehr Einfluss auf die Anlagestrategie nehmen und von der Chance auf langfristig höhere Renditen profitieren möchten, für die bietet sich die Vorsorgelösung Swiss Life Business Select an. Hier nimmt der Kunde selber aktiv Einfluss auf den Anlageentscheid. Und die Anlagestrategie wird auf die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens ausgerichtet.

Für Kadermitglieder gibt es eine zusätzliche Variante: Ab einem versicherten Lohn über CHF 126'900 (Stand 2016) kann mit der Vorsorgelösung Swiss Life Business Premium die berufliche Vorsorge den persönlichen Bedürfnissen des Mitarbeitenden angepasst werden. Dieser trifft

den Anlageentscheid selbst und wählt aus attraktiven Anlagestrategien aus. Der grösste Vorteil: Die Anlagestrategie kann auf den persönlichen Anlagehorizont und die persönliche Risikofähigkeit abgestimmt werden. Damit lässt sich die Rendite der Vorsorgegelder nachhaltig optimieren.

Unabhängig davon, wie für die eigene finanzielle Sicherheit vorgesorgt wird, ist letztlich entscheidend, dass die Strategie hinter diesem Entscheid zu der aktuellen Lebenssituation und den eigenen Bedürfnissen und Zielen passt. Hier hilft eine professionelle Beratung, die richtige Wahl für die Vorsorgelösung zu treffen. ▲

## Mehr über die neuen Anlage-lösungen von Swiss Life für Privatkunden:

 [swisslife.ch/premiumdelegate](https://swisslife.ch/premiumdelegate)

 [swisslife.ch/premiumchoice](https://swisslife.ch/premiumchoice)

## Mehr über die teilautonomen Vorsorgelösungen von Swiss Life für Unternehmenskunden:

 [swisslife.ch/businessinvest](https://swisslife.ch/businessinvest)

 [swisslife.ch/businessselect](https://swisslife.ch/businessselect)

 [swisslife.ch/businesspremium](https://swisslife.ch/businesspremium)

Anlagentrend: Immobilien

# Immobilienanlagen – von Megatrends profitieren

Anleger sehen sich zurzeit einer hohen Nachfrage und daraus folgend einem Mangel an attraktiven Liegenschaften gegenüber. Es lohnt sich deshalb, vermehrt auch Objekte ausserhalb der etablierten Segmente in Betracht zu ziehen.

Text: Renato.Piffaretti@swisslife.ch

**D**ie aktuelle Marktsituation widerspiegelt sich in sinkenden Renditen und steigenden Preisen bei gleichzeitig stagnierender Nachfrage auf den Mietermärkten. Es lohnt sich daher, auch vermehrt Objekte ausserhalb der etablierten Segmente Wohnen, Büro und Verkauf in Betracht zu ziehen. Besonders interessant sind hierbei Nutzungen, welche von technologischen und soziodemografischen Megatrends profitieren.

## Das Bildungsland Schweiz braucht mehr Studentenwohnheime

Das Wohnen in Studentenwohnheimen fristet schweizweit gesehen (noch) ein Nischendasein. Allerdings erfreut sich diese Wohnform zunehmender Beliebtheit, sowohl bei Studierenden als auch bei Investoren. Aufgrund der hervorragenden internationalen Reputation der Hochschulen und der hohen Lebensqualität bildet die Schweiz für Studierende einen attraktiven Standort. Bis 2024 sollen gemäss Bundesamt für Statistik rund 250 000 Studierende an Schweizer Hochschulen eingeschrieben sein, und sie benötigen alle ein Dach über dem Kopf.



Eine Nische mit Potenzial: Studentenheime wie das Studentvillage der ETH Zürich/Hönggerberg

### Nachhaltige Stadtentwicklung

Nachhaltigkeit, Urbanisierung und Mobilität gehören sowohl global als auch in der Schweiz zu den wichtigsten Megatrends. Die Arealüberbauung «Greencity» setzt in Sachen Energie, Umwelt und Mobilität neue Massstäbe und nimmt auch hinsichtlich Nachhaltigkeit eine Vorreiterrolle ein. Swiss Life investiert in 204 Wohnungen und in rund 1000 m<sup>2</sup> kommerzielle Fläche mit einem Investitionsvolumen von zirka CHF 130 Mio. «Greencity» ist das erste Areal der Schweiz, das sich konsequent nach den Zielen der 2000-Watt-Gesellschaft richtet. Dank der optimalen Anbindung an den öffentlichen Verkehr mit eigener S-Bahn-Station ist das Stadtzentrum von Zürich innert weniger Minuten zu erreichen.

### Gesundheitsimmobilien als neue Anlageklasse?

Die Lebenserwartung nimmt in der Schweiz weiter zu: Bereits heute beträgt die Zahl der über 80-Jährigen gut 400 000, 2050 dürften es rund 1 200 000 sein. Ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung wird von fünf auf elf Prozent steigen, was die Alterspflege vor grosse Herausforderungen stellt, gleichzeitig aber auch Investitionsmöglichkeiten bietet. Durch die Marktöffnung im Gesundheitswesen und die guten Wachstumsperspektiven ergeben sich auch Chancen für Immobilienanlagen im Bereich Alterswohnungen, Pflegeheime, Residenzen und Spitäler. ▀



**Renato Piffaretti, Head Real Estate Schweiz, Swiss Life Asset Managers, über die Chancen von alternativen Immobilienanlagen.**


Angesichts der hohen Nachfrage nach Immobilienanlagen sehen sich Anleger zurzeit mit einem Mangel an guten Liegenschaften in den gängigen Segmenten konfrontiert. Die drei genannten Beispiele links illustrieren aber, dass der Schweizer Markt für Anlageimmobilien trotz des fortgeschrittenen Marktzyklus attraktive Möglichkeiten mit langfristigen Wachstumsaussichten bietet.

Um diese Chancen zu nutzen, sind ein hohes Mass an Immobilienkompetenz, eine langfristige Vision und eine Prise Kreativität gefordert. Fähigkeiten, welche Swiss Life Asset Managers bereits in der Vergangenheit unter Beweis gestellt hat und gerne mit ihren Kunden teilt.

Seit fast 125 Jahren investiert Swiss Life Asset Managers in Immobilien und bewirtschaftet das Immobilienportfolio von Swiss Life in der Schweiz. Per Ende 2016 betrug das Volumen dieser Immobilienanlagen rund CHF 25 Mrd. Damit ist Swiss Life der grösste private Immobilieninvestor in der Schweiz. Seit 2009 stellt Swiss Life Asset Managers ihre Kompetenz in dieser Anlageklasse auch Drittinvestoren zur Verfügung.



**Orientiert sich konsequent an den Zielen der 2000-Watt-Gesellschaft: das Projekt «Greencity» in Zürich-Süd**



*«Fürs Rumsitzen bin  
ich zu alt.»  
Sorg für dich.*

Welches Leben man nach dem Berufsleben führen will, entscheidet jeder für sich. Swiss Life unterstützt Sie bei dieser Frage und bietet individuelle Lösungen für angehende Pensionäre. Erfahren Sie mehr auf [www.swisslife.ch/pensionierung](http://www.swisslife.ch/pensionierung)



**SwissLife**  
So fängt Zukunft an.