

A GUIDE THROUGH THE LABYRINTH OF FINANCIAL INVESTMENT

By Renato Schweizer & Louise Mawbey Translation Mark S. Kennedy



A guide through the labyrinth of financial investment.

We are now living in an age of low, zero or even negative interest rates and many pension funds are performing badly. Those with money to save and invest are thus looking for other ways to safeguard and grow their wealth. This applies not only to their own lifetime but also to the generations that follow. However, in recent years, we have become used to reading about scandals in the finance sector, from the subprime mortgage crisis, through Ponzi schemes to cum-ex transactions, leaving investors unsure about who and what they can trust. As an initial guide through this complicated maze, we have interviewed two highly reputable financial services companies for insight into the way forward for investors.

Interview with Iwan J. Ackermann

Partner and CEO of the First Advisory Group

Mr. Ackermann, please tell us a little bit about the specialist fields of the First Advisory Group.

The First Advisory Group is a leading, independent financial services company with offices in Vaduz, Zurich, Geneva, Hong Kong and Singapore. First provides its clients with financial services focussing on asset consultancy, asset protection, fiduciary services and wealth transfer across generations. Security, freedom of choice and privacy are values that have shaped us from the outset and that we put into practice every day. Our mission is to give our clients the best possible advice – tailor-made and taking the long-term view.

Modernes Asset-Management – wie Sie auf der Suche nach einem verlässlichen Vermögensverwalter fündig werden.

In Zeiten der Null-, Niedrig- oder sogar Negativzinsen und der schlechten Performance von Rentenfonds suchen immer mehr Menschen nach neuen Möglichkeiten der Geldanlage, um ihr Vermögen langfristig zu schützen oder auch zu vermehren – und zwar nicht nur für sich selbst, sondern auch für ihre Nachkommen und folgende Generationen. Leider machen in den letzten Jahren immer wieder Hiobsbotschaften und Skandale in der Finanzbranche Schlagzeilen – angefangen von der globalen Finanzkrise 2008 über Schneeballsysteme bis hin zur Cum-Ex-Affäre. Kein Wunder, dass immer mehr Anleger misstrauisch werden und nicht mehr wissen, auf wen oder was sie vertrauen können.

Um Anlegern den Einstieg zu erleichtern, haben wir mit Vertretern zweier renommierter Finanzdienstleistungsunternehmen über die Optionen gesprochen, die Sie haben, um Ihr Geld sicher und vertrauenswürdig anzulegen.

Interview mit Iwan J. Ackermann

Partner und CEO der First Advisory Group

Herr Ackermann, bitte erzählen Sie uns doch zunächst einmal, was die First Advisory Group macht und worauf sie sich spezialisiert hat.

As we are not professional investment advisors, we work together with various independent asset managers who specialise in the investment of “bankable assets”. We are able to arrange for beauty contests for asset management mandates according to the specific needs and requirements of our individual clients. GN Finance already very successfully supporting several of our clients in the management of their assets is one of the companies we frequently invite to tender in contests such as this.

Your website mentions succession planning, what does this mean exactly?

A key element of succession planning is keeping assets intact and passing them on to the next generation. This is a fundamental requirement for our clients when looking for advice. Together with our client, we create a robust yet flexible structure which enables them to protect their wealth, across generations and international borders. The individual needs of the client are the focal point of the process.

“Wealth and succession planning are not for me, my daughters will inherit everything anyway.”

What arguments refute this line of reasoning?

Inheritance issues should be put into place according to the wishes of the testator while they are still alive, in accordance with the legal regulations. This will avoid uncertainties which may lead to a protracted and expensive inheritance dispute amongst siblings during bereavement. Even if, for example, the beneficiaries of the assets may be two daughters who get along very well, third parties such as sons-in-law or grandchildren can often try to exert an influence. The last will and testament has a number of disadvantages and therefore we also offer our clients foundations and trusts as vehicles for their succession planning requirements.

Die First Advisory Group ist ein führender, unabhängiger Finanzdienstleister mit Geschäftsstellen in Vaduz, Zürich, Genf, Hongkong und Singapur. Die Gruppe stellt ihren Kunden Finanzdienstleistungen in den Bereichen Vermögensberatung und -schutz, Treuhandleistungen und Vermögensübertragung auf die nächste Generation bereit. Sicherheit, Selbstbestimmung und Privatsphäre sind die Werte, die uns von Anfang geprägt haben und die wir seit über 60 Jahren in unserer täglichen Arbeit auch leben. Wir verstehen es als unsere Mission, unsere Kunden bestmöglich zu beraten – individuell und mit langfristiger Perspektive.

Da wir keine professionellen Vermögensberater sind, arbeiten wir mit unabhängigen Asset-Managern zusammen, die sich auf die Anlage sogenannter bankfähiger Vermögenswerte spezialisiert haben. Wir sind quasi in der Position, „Schönheitswettbewerbe“ zu veranstalten, bei denen sich mehrere Vermögensberater präsentieren. Dadurch stellen wir sicher, dass die gewählte Anlagestrategie den besonderen Bedürfnissen und Wünschen des jeweiligen Kunden auch entspricht. Die GN Finance AG, welche bereits mehrere unserer Kunden in der Verwaltung ihrer Vermögenswerte sehr erfolgreich betreut, gehört zu den Unternehmen, die wir häufig zu solchen Ausschreibungen einladen.

Auf Ihrer Website findet man auch Informationen zur Nachlass- und Nachfolgeplanung. Was muss man sich darunter vorstellen?

Ein wesentliches Element der Nachlass- und Nachfolgeplanung besteht darin, Vermögenswerte zu schützen und

Can succession planning also help to ensure that a person's life's work can be safeguarded across several generations?

The long-term preservation and safeguarding of a person's life's work is a recurring need of our clients and is a key focus of our service offering. We can offer clients various solutions using foundations, trust and corporations, according to their specific requirements. Ideally, the wishes of the client should be respected after their death in order to ensure that their life's work lives on.

How do you help clients who are worried that a large part of their wealth will be lost in inheritance taxes?

The tax experts from First Tax Trust reg., which is a part of the First Advisory Group, advise our clients throughout the world in relation to all tax-related matters and queries. Inheritance tax is very complex and country-specific. Our tax experts therefore discuss this issue on an individual basis with each client in order to implement the ideal solution.

an die nächste Generation zu übertragen. Dies gehört zu den grundsätzlichen Anforderungen von Kunden, die sich zwecks Beratung an uns wenden. Gemeinsam mit dem Mandanten bauen wir eine ebenso robuste wie flexible Struktur auf, die es ihm ermöglicht, sein Vermögen über Generationen und Ländergrenzen hinweg zu schützen. Die individuellen Bedürfnisse des Kunden stehen bei diesem Prozess selbstverständlich im Mittelpunkt.

„Erbschafts- und Nachfolgeplanung sind nichts für mich – meine Töchter erben sowieso alles“. Was erwidern Sie auf diese Aussage?

Tatsächlich sollten Erbschafts- und Nachfolgefragen noch zu Lebzeiten des Erblassers nach seinen persönlichen Wünschen und im Einklang mit geltenden Gesetzen geklärt werden. Dadurch lassen sich Ungewissheiten vermeiden, die nach einem Todesfall möglicherweise zu einem langwierigen und kostspieligen Erbstreit unter Geschwistern führen. Selbst wenn es sich bei den Erben oder Nachfolgern beispielsweise um zwei Töchter handelt, die sich sehr gut verstehen, kommt es häufig vor, dass Schwiegersöhne oder Enkel versuchen, Einfluss zu nehmen. Der letzte Wille oder das Testament haben zahlreiche Nachteile. Deshalb bieten wir unseren Kunden für eine geordnete Übertragung des Erbes auch Instrumente wie Stiftungen oder Trusts an.

Ist die Nachfolgeplanung auch geeignet, um sicherzustellen, dass das Lebenswerk eines Menschen über mehrere Generationen hinweg bewahrt wird?

Der langfristige Erhalt und Schutz des eigenen Lebenswerks gehört zu den Wünschen, die unsere Kunden regelmässig an uns richten, und ist folglich ein Schwerpunkt unseres Leistungsangebots. Wir stellen unseren Mandanten eine Vielzahl von Lösungen in Form von Instrumenten wie Stiftungen, Trusts und Unternehmen bereit, die auf ihre ganz speziellen Anforderungen zugeschnitten sind. Im Idealfall werden die Wünsche des Kunden auch nach seinem Tod respektiert und sein Lebenswerk somit fortgeführt.

Wie unterstützen Sie Kunden, die Sorge haben, dass ein Grossteil ihres Vermögens durch Erbschaftssteuern verloren geht?

Die Steuerexperten der First Tax Trust reg., eines Unternehmens der First Advisory Group, beraten unsere Kunden weltweit zu allen steuerlichen Fragen. Das Erbschaftssteuerrecht ist ein sehr komplexes Gebiet und fällt von Land zu Land unterschiedlich aus. Unsere Spezialisten besprechen dieses Thema deshalb individuell mit jedem Kunden, um im Einzelfall die bestmögliche Lösung zu finden.



Interview with Jean-Michel D'Urso

Partner and Chief Investment Officer at GN Finance AG

Mr. D'Urso, many people ask why they need an independent asset manager when everything is going so well for them financially without one. What would you say to them? It is vital to ensure financial independence when things are going well. You should carefully choose a private wealth manager who will manage your financial matters and make time-consuming financial decisions. However, building up trust does not happen overnight. Therefore, the earlier you start, the easier it will be when you really need this trustworthy asset manager. Like a doctor who looks after your health, the asset manager secures your healthy financial situation.

What are the benefits of commissioning a private wealth manager?

There are many benefits, provided you invest time choosing the right person. The private wealth manager challenges your financial decisions and offers alternative solutions. The employee working for a bigger financial institution sells services and investments you may not need or even understand. This is a major conflict of interest.

Interview mit Jean-Michel D'Urso

Partner und Chief Investment Officer der GN Finance AG

Herr D'Urso, viele Menschen fragen sich, wozu sie einen unabhängigen Vermögensberater benötigen, wenn es doch auch so finanziell sehr gut bei ihnen läuft. Was würden Sie diesen Menschen sagen?

Gerade wenn alles gut läuft, ist es entscheidend, die eigene finanzielle Unabhängigkeit zu sichern. Dazu sollte man mit grösster Sorgfalt einen Vermögensberater auswählen, der sich um die eigenen finanziellen Angelegenheiten kümmert und einem zeitaufwändige finanzielle Entscheidungen abnimmt. Vertrauen lässt sich jedoch nicht über Nacht aufbauen. Deshalb gilt: Je früher man beginnt, desto leichter ist es dann, wenn man wirklich auf einen solchen vertrauenswürdigen Asset-Manager angewiesen ist. So wie sich Ihr Arzt um Ihre körperliche Gesundheit kümmert, sorgt Ihr Vermögensberater für eine gesunde finanzielle Situation.

Welche Vorteile bietet die Beauftragung eines privaten Vermögensberaters?

Die Vorteile sind zahlreich, sofern man sich für die Auswahl des passenden Vermögensberaters die nötige Zeit nimmt. Ein privater Vermögensberater hinterfragt Ihre finanziellen Entscheidungen und bietet Ihnen alternative Lösungen an. Der Angestellte einer grossen Finanzinstitution hingegen möchte Ihnen Anlagen und Dienstleistungen verkaufen, die Sie vielleicht gar nicht brauchen oder noch nicht einmal verstehen. Diese Situation birgt einen erheblichen Interessenkonflikt. Da die wenigsten Menschen auf umfangreiches Finanzwissen zurückgreifen können, beantwortet ein guter Vermögensberater geduldig all Ihre Fragen. Zudem prüft er Qualität und Preise von Dienstleistungen, die Sie von anderen Geschäftspartnern beziehen – zum Beispiel von Banken, Versicherungen oder Steuerberatern. Er stellt die unangenehmen Fragen, die Sie sich als Kunde vielleicht lieber verkneifen.

Können Sie vielleicht zwei Situationen beschreiben, in denen ein Vermögensberater besonders anzuraten ist?

Eine Frau erbt mit 58 Jahren Geld von ihrem Vater, der an einer Erbkrankheit verstorben war. Die Mandantin entschied sich, GN Finance mit der Verwaltung des Familienvermögens zu betrauen und sich von uns unterstützen zu lassen, falls sie eines Tages selbst an dieser Krankheit leiden würde. Heute, 15 Jahre später, ist das bedauerlicherweise der Fall. Der private Vermögensberater kümmert sich um all ihre finanziellen Angelegenheiten. Bereits in den „guten“ Jahren riet er ihr, darü-



Iwan J. Ackermann Partner and CEO of the First Advisory Group



Because most people have not had any financial education, a good asset manager is used to patiently answering all your questions. He also examines the quality of services and the price that other business partners, like banks, insurance companies or tax advisors, charge for their services. He asks the unpleasant questions that you as a client may not be willing to ask.

Can you describe two scenarios where an asset manager would be particularly advisable?

At the age of 58, a woman inherited money from her father who died from a hereditary illness. She decided to trust GN Finance to manage the family wealth and assist her in the event that she contracted the illness. Today, 15 years later, this is sadly the case. The private wealth manager takes care of all financial matters. In the "good years", he advised her to think about what should happen with her money. He thus teamed up with a wealth planner at the First Advisory Group to develop a concept to ensure that she gets all the medical and financial help needed without a conflict of interest.

With another client, the sizable family wealth is spread over various banks. The private asset manager organises an investment committee where the children meet on a quarterly basis. Under his guidance, investment decisions are taken and implemented across all banks. The client's aim was to gradually give his two daughters and his wife responsibility for keeping the family wealth together while he was still alive. This relationship has lasted for 20 years now.

ber nachzudenken, was später einmal mit ihrem Geld passieren soll. Gemeinsam mit einem Finanzplaner der First Advisory Group arbeitete er ein Konzept aus, um sicherzustellen, dass sie – frei von jedem Interessenkonflikt – die medizinische und finanzielle Hilfe bekommen würde, die sie benötigt.

Im Fall eines anderen Mandanten verteilt sich das erhebliche Familienvermögen auf mehrere Banken. Der private Vermögensberater organisierte ein Anlagekomitee, bei dem die Kinder des Mandanten vierteljährlich zusammenkommen, um mit Unterstützung des Beraters Anlageentscheidungen zu treffen und bei allen Banken umzusetzen. Ziel des Mandanten war es, seiner Frau und seinen beiden Töchtern noch zu seinen Lebzeiten schrittweise die Verantwortung für den Schutz des Familienvermögens zu übertragen. Diese Beziehung besteht nunmehr seit 20 Jahren.

Welche Möglichkeiten bietet GN Finance traditionellen Sparern, deren Vermögen in Zeiten extremer Niedrigzinsen faktisch schrumpft?

Bevor wir den Kunden finanziell beraten, ermitteln wir zunächst einmal seine finanziellen Bedürfnisse und Ziele. Anschließend wird sichergestellt, dass ein angemessener Kapitalfluss besteht. Die Ersparnisse, die danach übrigbleiben, müssen angelegt werden. Wir vermeiden risikoreiche Sektoren und konzentrieren uns stattdessen auf die Bereiche, die aus unserer Sicht das beste Risiko-Ertrags-Verhältnis bieten.

In the age of extremely low interest rates, what options does GN Finance offer for traditional savers who are seeing their wealth shrink in real terms?

Before giving financial advice, we determine the clients' financial needs and goals. The savings that remain after suitable cash flow has been ensured need to be invested. We avoid risky sectors and concentrate on the ones we believe offer the best risk/reward ratio. Traditional savers should not put all their eggs in one basket. Therefore, we recommend investing in diversified mutual funds and/or actively managed certificates.

The Hornet Infrastructure Water fund, for example, has proved very successful. It invests in companies that are active in the infrastructure sector. Its objective is to achieve a positive return with an acceptable risk. With an annualised return of 8% after costs and a volatility of 9%, it has generated more value for our investors than the bond market.

Our last question, answered by Jean-Michel D'Urso and endorsed by Iwan J. Ackermann, is an issue of great importance to all those looking for someone they can trust to manage their assets and investments.

How can a client be sure that the advice they receive is independent?

You can check the independence of your private wealth manager by asking these five questions.

- Does he think for himself or does he repeat someone else's opinion?
- Does he challenge your statements or does he mostly agree with you?
- Does he take time to explain the performance or does he just want to sell you the story?
- Does he have a flat fee or a commission-based model?
- Does he clearly explain the cost of asset management?

In other words, when you interview a wealth manager, have them explain complex concepts and products. If all they can offer are run-of-the-mill answers, take your business elsewhere. Asset management has become increasingly complex, but a good asset manager should be able to explain how your money will be invested in a clear and concise way.

This is extremely sound advice for all those looking for a reliable and trustworthy financial services partner. In our opinion, First Advisory Group and GN Finance are two companies that fit the bill exactly. ■

Traditionelle Sparer sollten nicht alles auf eine Karte setzen. Deshalb raten wir ihnen, in breit gestreute Investmentfonds und/oder aktiv verwaltete Zertifikate zu investieren.

Der Hornet Infrastructure Water Fund etwa hat sich als sehr erfolgreich erwiesen. Der Fonds investiert in Unternehmen, die im Infrastruktursektor aktiv sind. Ziel ist ein langfristiger Wertzuwachs bei akzeptablem Risiko. Bei einer annualisierten Rendite von 8 % nach Kosten und Gebühren und einer Volatilität von 9 % konnten unsere Anleger einen höheren Wertzuwachs erzielen als der Rentenmarkt.

Unsere letzte Frage dürfte jeden beschäftigen, der auf der Suche nach einem vertrauenswürdigen Vermögens- und Anlageberater ist. Der Antwort von Jean-Michel D'Urso hat auch Iwan J. Ackermann ausdrücklich zugestimmt.

Wie kann ein Kunde sichergehen, dass er tatsächlich unabhängig beraten wird?

Um die Unabhängigkeit Ihres privaten Vermögensberaters zu prüfen, sollten Sie sich die folgenden fünf Fragen stellen:

- Denkt mein Berater unabhängig oder gibt er lediglich die Meinung anderer wieder?
- Hinterfragt er meine Aussagen oder stimmt er mir grösstenteils zu?
- Nimmt er sich die Zeit, mir die Performance in Ruhe zu erklären, oder will er mir nur die „Geschichte“ verkaufen?
- Berechnet er ein pauschales Honorar oder basiert seine Vergütung auf einem Provisionsmodell?
- Kann er mir die Kosten für die Vermögensverwaltung ausführlich erklären?

Bitte Sie einen Vermögensberater im Erstgespräch also, Ihnen komplizierte Konzepte und Produkte zu erklären. Liefert er Ihnen daraufhin nur Standardfloskeln, sollten Sie von der Beauftragung absehen. Vermögensverwaltung ist ein hochkomplexes Gebiet – dennoch sollte ein guter Anlageberater in der Lage sein, Ihnen klar und verständlich zu erklären, wie Ihr Geld angelegt wird.

Dies sind sicherlich sehr wertvolle Tipps für Menschen auf der Suche nach einem verlässlichen und vertrauenswürdigen Finanzdienstleister. Wir sind der Meinung, dass First Advisory Group und GN Finance diesem Profil perfekt entsprechen. ■

GN FINANCE

GN Finance AG
9490 Vaduz | Liechtenstein
info@gnfinance.com | www.gnfinance.com

First

First Advisory Group
9490 Vaduz | Liechtenstein
vaduz@first.li | www.first.li

Instagram: first.li_1954