

CHECK-UP

KUNDENINFORMATION DER PRIVATBANKIERS REICHMUTH & CO, INTEGRALE VERMÖGENSVERWALTUNG

CH-6000 LUZERN 7 RÜTLIGASSE 1 TELEFON +41 41 249 49 29 WWW.REICHMUTHCO.CH JANUAR 2006

EDITORIAL

Welch erfolgreiches Anlagejahr! Auch wir sind überrascht. Unsere breite Diversifikation und die richtige Themenwahl haben dieses Jahr viel Freude bereitet. Und wir freuen uns doppelt. Denn dieser gute Performancejahrgang markiert gleichzeitig unseren 10. Geburtstag. Was gibt es Schöneres, als dies mit rundum zufriedenen Kunden und Mitarbeitern feiern zu dürfen?

So steht denn dieses Check-Up mehr im Zeichen unseres Jubiläums und ist etwas weniger marktbezogen. Karl Reichmuth hält im Leit-Artikel Einkehr und wagt eine Vorausschau. Zugegeben – wir sind schon etwas stolz auf das bisher Erreichte – haben aber noch viele Ziele. So sind die ersten 10 Jahre ermutigend, dass es trotz immer mehr bürokratischen Hindernissen und schleichend schlechter werdenden Rahmenbedingungen noch immer möglich ist, auch im Herzen des alten Europa Neues aufzubauen.

Wir wünschen Ihnen ein erfreuliches Neues Jahr.



Christof Reichmuth

10 JAHRE REICHMUTH & CO NACHHALTIGES WACHSTUM AUF STABLEM BODEN

Vor 10 Jahren liessen wir unsere Firma mit dem Zusatz «integrale Vermögensverwaltung» eintragen. Heute dürfen wir auf 10 erfolgreiche Jahre zurück- und auf eine hoffentlich ebensolche Zukunft vorausschauen. Unsere treue, ständig wachsende Kundschaft, unsere Kenntnis der Finanzmärkte und die gefestigte Unternehmensstrategie bilden eine solide Basis.

Kundinnen und Kunden

Im Unterschied zu bestehenden Vermögensverwaltungs-Banken übergab man uns vorwiegend neu erarbeitetes Geld. Diese Kunden wissen, dass das Vermögen zu erhalten ebenso viel Aufmerksamkeit verdient, wie das Vermögen zu erarbeiten. Sie stellen entsprechend hohe Ansprüche. Das war ein Glück für uns, denn deren hohe Anforderungen haben uns das Beste abverlangt und unseren Weg geprägt.

Auch in Zukunft bildet der Anspruch anforderungsreicher Kunden die Grundlage für eine weiterhin erfreuliche Entwicklung. Diese ist für das Naturprinzip «Wachsen oder Weichen» notwendig. Ein gesundes Wachstum ist auch wünschbar, um sich für die Analyse des in den letzten zehn Jahren komplexer gewordenen Anlageumfelds die notwendigen Spezialisten leisten zu können.

Umfeld

Rückblickend gesehen stand uns auch Glück zur Seite. 1995 bis 2000 waren

gute Börsenjahre. Bereits 1998 und 1999 zeigte sich der Vorteil unseres Geschäftsmodells der Identifikation mit dem Kunden. Damals empfahlen wir – im Nachhinein gesehen etwas zu früh – die Exposition in den überbewerteten Aktienmärkten abzubauen. So verpassten wir zwar den letzten Aufschwung, vermieden aber in der Folge die grossen Börsenverluste der Jahre 2000 bis 2003 – um seither zu Gunsten unserer Kunden wieder kräftig mitzuverdienen.

Auch in Zukunft wird die ausgesprochene Kundenausrichtung jene Voraussetzung sein, die man in der Finanzwelt braucht, um sich den Trends der Märkte rechtzeitig zu widersetzen. Nur eine gepflegte Nähe zum Kunden gibt den Mut, dank gegenseitigem Verständnis eine eigenständige, zukunftsorientierte Anlagepolitik zu verfolgen. Das zwingt uns zur stetigen Suche nach echten Werten, weitgehend unabhängig vom kurzfristigen Auf und Ab der Märkte.

Fortsetzung nächste Seite

I N H A L T

- 3 Marktperspektiven
- 4 Anlagepolitik
- 5 Aktienempfehlungen
- 6 Anlagestrategie
- 6 Reichmuth Anlageinstrumente
- 7 Bessere Rendite bei tieferen Risiken
- 8 Diversifikation dank unserem Investment-Ansatz



Dieses Wertesuchen in einer sich rasch globalisierenden Wirtschaftswelt bringt zudem eine wesentliche Verbreiterung in die Anlagediversifikation – qualitativ und geografisch. Sie führte bei uns bereits vor Jahren zur Verschiebung der Investitionen von der abendländischen Welt in den Osten, insbesondere in die während mehr als zehn Jahre vernachlässigten japanischen Märkte. Europa erachten wir als in der Mitte stehend, vor allem dank dem neu zur kapitalistischen Welt gekommenen Zentral-Europa. Mit bereits über 20% Exposition in Märkten, wo natürliches Wachstum herrscht, erwarten wir in der Vorausschau keine euphorischen, aber doch akzeptable Resultate im Durchschnitt einiger Jahre.

Unternehmensstrategie und -struktur

Mensch und Markt zusammen zu bringen, das ist unsere Kernkompetenz. So bleibt die vor zehn Jahren gewählte Bezeichnung der Tätigkeit «integrale Vermögensverwaltung» unverändert.

Unsere integrale Dienstleistungsphilosophie rief nach einer Form, die der Identifikation mit dem Anlageziel des Kunden am ehesten gerecht wird. Das erreichten wir im Jahre 1998, indem wir den Bankenstatus beantragten. Wir wählten die Form der «Privatbankiers mit unbeschränkter Haftung». In einer Zeit zunehmender Gesichtlosigkeit im Finanzwesen schätzen es die Kunden, einem Partner gegenüber zu stehen, der wie sie Verantwortung trägt.

Diese alte helvetische Bankenkultur mit persönlich haftenden Gesellschaftern haben wir mit der Form «Kommandit-AG» kombiniert. Dies erlaubte uns, auch nicht persönlich haftende Partner aufzunehmen und sie über eine Aktienkapitalbeteiligung unternehmerisch langfristig zu involvieren.

Im Vergleich zu anders strukturierten, meist grossen Anlagebanken sind unsere Kundenverantwortlichen nicht nur so genannte «Relationship Manager». Vielmehr setzen sie die mit dem Kunden auf Augenhöhe vereinbarte Anlagestrategie auch selbstverantwortlich um. Dabei sichert die Einbindung in ein Team hohes professionelles Wissen. Ungewöhnlich hoch ist deshalb auch die Zeit, die wir täglich in die Ausbildung über die Märkte investieren. Nur so können die hohen Erwartungen des Kunden auch erfüllt werden.

Dienstleistungen

Diese breite – statt zwischen Front und Umsetzung geteilte – Organisation bringt zudem für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine höhere Arbeitsbefriedigung und somit Kontinuität in der Kundenbeziehung. Unsere sehr erfolgreichen Investmentfonds unterstützen die individuelle Portfolio-Gestaltung, so etwa die innovativen Funds-of-Funds «Matterhorn» und «Himalaja» oder die Strategie-Fonds «Alpin» und «Hochalpin».

Seit der Gründung konnten wir die Eigenkapitalbasis unseres Unternehmens versechsfachen. Sie beträgt heute,

trotz auf über CHF 5 Mia angewachsenem Vermögensverwaltungsvolumen, ein Vielfaches der von der Eidgenössischen Bankenkommission verlangten Eckwerte. Dies ermöglicht eine gezielte Vertiefung unseres integralen Dienstleistungsangebots. So haben wir im Jahr 1998 in München eine Tochtergesellschaft aufgebaut und im Jahr 2000 die inzwischen schweizweit anerkanntermassen flexibelste überobligatorische Kaderstiftung «PensFlex» sowie die steueroptimale «PensFree» für Freizügigkeitsguthaben gegründet.

Seit Februar 2005 bieten wir unseren Unternehmer- und Firmenkunden dank eines Corporate-Finance-Teams in Düsseldorf zudem Dienstleistungen im Bereich der Bilanzbewirtschaftung und der Direktanlagen bzw. Private Equity in der von uns gewohnten Qualität an.

Dies sind Kernbereiche integraler Dienstleistungsphilosophie. Im Bereich der Steuer- und Testamentberatung sowie rechtlichen und treuhänderischen Begleitung hingegen setzen wir weiterhin auf eine Zusammenarbeit mit dem meist vorhandenen Netzwerk des Kunden.

Danke

Im Namen des inzwischen auf 50 Mitarbeitende angewachsenen Teams bedanken wir uns bei all unseren Kundinnen und Kunden, unseren Geschäftspartnern und den Freunden unseres Hauses für die Treue und das Vertrauen. Wir freuen uns auf eine weitere gute Zusammenarbeit mit Ihnen.



*Ihr Karl Reichmuth
unbeschränkt haftender Gesellschafter*

MARKTPERSPEKTIVEN

1. TRIMESTER 2006

ZINSEN

US-Geldmarktsätze steigen nochmals leicht. In Europa und Japan hat der Trend nach oben erst begonnen.

Das US Federal Reserve wird seine Geldpolitik auch nach 13 Zinserhöhungen um jeweils einen Viertelprozentpunkt noch etwas weiter straffen, um möglichen Inflationsgefahren zu begegnen. In Kontinentaleuropa und insbesondere in der Schweiz hat sich die Konjunktur leicht verbessert, wobei vor allem die Exportwirtschaft gut läuft. Aber auch die Konsumenten sind etwas ausgabefreudiger geworden. Die EZB und die Schweizerische Nationalbank haben daher mit ersten Leitzinserhöhungen begonnen, denen in 2006 wahrscheinlich weitere folgen werden. England befindet sich in einer Phase des Wachstumsrückgangs; die Bank of England wird die Geldmarktzinsen wohl etwa unverändert halten. In Japan gewinnt der Aufschwung an Breite, aber weil die Inflation weiter im negativen Bereich bleibt, übt die Regierung einen starken Druck auf die Bank of Japan aus, die bisherige Nullzinspolitik noch einige Zeit fortzuführen.

Die langfristigen Renditen sind im Zuge der Leitzinserhöhungen ebenfalls etwas gestiegen, aber in kleinerem Ausmass. Die Zinskurven haben sich daher in USA und Europa verflacht, während in Japan der Anstieg der Renditen bei unverändert nahe bei Null liegenden Geldmarktzinsen zu einer steileren Zinskurve geführt hat. Der leichte Aufwärtstrend der langfristigen Zinsen wird sich fortsetzen. Im langfristigen historischen Vergleich wird das Zinsniveau aber weltweit tief bleiben, da trotz der hohen Energiepreise keine Inflationsimpulse von den Lohnkosten erkennbar sind.

Die von der Schuldnerqualität abhängi-

gen Renditezuschläge («Credit Spreads») haben sich auf tiefem Niveau stabilisiert. Sie dürften weiter tief bleiben, da sich keine krisenhafte Entwicklung in den Kreditmärkten abzeichnet.

WÄHRUNGEN

Der USD wird längerfristig schwächer werden – vor allem gegenüber den asiatischen Währungen.

Trotz anhaltend ungünstiger Fundamentaldaten ist der USD gegenüber den anderen Hauptwährungen dank steigender Zinsdifferenz unverändert teuer. Die Bereitschaft vieler Marktteilnehmer, neuerdings vor allem auch der Erdölproduzenten, ihre USD-Anlagen weiter zu erhöhen und damit das riesige Ertragsbilanzdefizit zu finanzieren, scheint ungebrochen. Auf lange Sicht wird aber die steigende Verschuldung der USA an Grenzen stossen. Sobald das heute zu hohe Vertrauen in USD-Anlagen nachlässt, wird der USD fallen. Wir erwarten daher längerfristig einen wesentlich tieferen USD, vor allem gegenüber den asiatischen Währungen.

In Europa ist aufgrund der Inflationsdifferenz mit einem allmählichen Rückgang EUR/CHF auf 1.50 oder darunter zu rechnen. Bei den skandinavischen Währungen erwarten wir bei einem Erdölpreyrückgang einen tieferen NOK zum EUR, während SEK eher höher tendieren dürfte.

Die asiatischen Währungen haben Aufwärtspotential, vor allem relativ zum USD. Die heute immer noch bestehende mehr oder weniger starke Bindung einiger Währungen, vor allem CNY, TWD und HKD an den USD wird sich nicht aufrechterhalten lassen.

Als sehr attraktiv erachten wir den JPY, auch gegenüber den europäischen Währungen.

AKTIENMÄRKTE

Es wird immer schwieriger, fundamental günstig bewertete Branchen und Titel zu finden.

Die Aktienmärkte haben in den letzten Monaten weiter zugelegt, vor allem in Europa, Japan und verschiedenen Entwicklungsländern. Dabei haben nach länger andauernder unterdurchschnittlicher Entwicklung zuletzt auch die grosskapitalisierten Blue Chips nachgezogen. Die meisten Märkte sind zwar nicht überbewertet, da die Gewinne der Unternehmen trotz bereits sehr hohen Gewinnmargen eine günstige Entwicklung zeigen und die Zinssätze immer noch tief sind. Wir erwarten Druck auf die Margen, wodurch die Aktienmärkte verletzlich geworden sind.

In Asien sind verglichen mit Japan kleinere Märkte wie Taiwan, Hongkong oder Thailand viel weniger gestiegen und relativ günstig bewertet. Anlagen in diesen Märkten, vorzugsweise via entsprechende Fonds oder ETF's, haben daher gute Gewinnchancen.

Bezüglich Branchen sehen wir für den Investitionsgüter-Sektor, welcher von den voraussichtlich stark steigenden Investitionsausgaben der Energiewirtschaft profitieren wird, trotz teilweise schon stark gestiegener Kurse noch weiteres Aufwärtspotential.

Im Übrigen bleiben Titel mit guten und sicheren Dividendenrenditen trotz des leicht gestiegenen Zinsniveaus attraktiv.



Dr. Max Rössler

ANLAGEPOLITIK

1. TRIMESTER 2006

BASIS	CH	EU	UK	USA	J
Kaufkraftparitäten USD					
Ned Davis Research	1.47	1.00	0.64	1.00	107
Konjunktur (BIP)					
heute	2.3%	1.6%	1.7%	3.7%	2.9%
6 Monate	→	→	↘	↘	→
3 Jahre	→	→	↘	↘	↗
Inflation					
heute	1.0%	2.5%	2.1%	4.3%	-0.7%
6 Monate	→	→	→	↘	↗
3 Jahre	2.0%	2.5%	3.0%	3.5%	1.0%
Aktienmarkt	SPI	DAX	FTSE	S&P 500	TOPIX
Kurs/Umsatz	1.42	0.66	1.47	1.48	0.91
Dividendenrendite	1.5	2.1	3.5	1.8	0.9
Kurs/Buchwert	2.8	1.7	2.2	2.9	2.0
Kurs/Gewinnverhältnis aktuell	19	16	19	18	26
Kurs/Gewinnverhältnis geschätzt	17	14	13	17	22

PROGNOSEN	CH	EU	UK	USA	J
Geldmarkt (3 Monate)					
heute	1.0%	2.5%	4.7%	4.5%	0.1%
6 Monate	↗	↗	→	↗	→
Swapsätze (10 Jahre)					
heute	2.5%	3.5%	4.6%	5.0%	1.6%
6 Monate	↗	↗	→	→	↗
3 Jahre	↗	↗	→	→	↗
Währungen					
heute		1.55	2.29	1.31	1.11
6 Monate		→	→	↘	↗
3 Jahre		→	↘	↘	↗
Aktienmarkt	SPI	DAX	FTSE	S&P 500	TOPIX
heute	5'700	5'400	5'600	1'260	1'640
6 Monate	→	→	→	→	↗
3 Jahre	→	↗	→	↘	↗
Immobilienmarkt	→	↗	↘	↘	↗

Legende: ↗ = steigend → = gleichbleibend ↘ = fallend Stichtag: 22. Dezember 2005

AKTIENEMPFEHLUNGEN

JANUAR 2006

	BRANCHE	WELT-TITEL	ERGÄNZUNGS-WERTE	SPEKULATIV	VERKAUFEN
BASISINDUSTRIE	Chemie	DSM Akzo Nobel	Yara Ciba Clariant		
	Basisressourcen	Anglo American		Vedanta Norilsk Nickel	
ZYKLISCHER KONSUM	Auto	Daimler Chrysler	Peugeot Renault		
	Detailhandel			Vögele	
	Medien		Publigroupe		
NICHTZYKL. KONSUM	Nahrungsmittel	Nestlé	Südzucker Emmi		
	Diverse				
ENERGIE	Energie	Total / ENI Royal Dutch Shell A ÖI ETF (XLE)	OMV / Neste Oil Statoil / Repsol Ölservice ETF (OIH)	Gazprom MOL Magyar Lukoil	
	Versorgung	E.ON RWE VZ Iberdrola	Fortum	Endesa	
FINANZEN	Banken	Credit Suisse ABN Amro	SGKB / VP Bank Almancora Raiffeisen International	Commerzbank State Bank of India	
	Versicherungen	Swiss Re Zurich Fin. / Allianz Münchener Rück	Baloise Helvetia Patria Hannover Rück	Converium	
	Finanz-Dienstl.	ING			
GESUNDHEIT	Pharma	Novartis Roche GS Pharma ETF (USA / Europa)	Bayer	Schering-Plough Pfizer	
	Biotech			RIM CC Bioscience Myriad	
INDUSTRIE	Bau	Lafarge	Italcementi pref		Hunter Douglas
	Maschinen	Siemens ABB	Rieter	IWKA Gildemeister	
TECHNOLOGIE	Hardware	Philips Samsung VZ	Oracle Hewlett-Packard		
	Software		Check Point Software	Avaya	
TELEKOM	Telekom	Swisscom NTT	Belgacom		TDC
	Ausrüster	Motorola		Nokia	
ZERTIFIKATE/FONDS	Index			Taiwan Ishares Korea Ishares	
	Stil		Pilatus	Bottom Fishing	

ANLAGESTRATEGIE

1. TRIMESTER 2006

VORSORGE

Währungen

- CHF übergewichten
- EUR normal gewichten
- USD auf Minimum
- 0-10% Diverse

Kategorien

- Laufzeit Obligationen 3-5 Jahre
- Bis 10% Alternativanlagen
- Bis 5% Immobilienaktien
- Bis 5% Dividendentitel

Die Empfehlungen sind unverbindlich und hängen vom Marktgeschehen ab. Sie können jederzeit Änderungen erfahren. Weitere Informationen sowie die Aktienempfehlungs-, Nebenwerte- und die aktuelle Obligationenliste können bei Othmar Som oder Yves Bachmann (+41 41 249 49 29) angefordert werden.

ERNTE / BVG ABSOLUT / ALPIN

Währungen

- CHF übergewichten
- EUR normal gewichten
- USD auf Minimum
- Bis 15% JPY kaufen
- Bis 10% Gold

Kategorien

- Obligationen
 - EUR und CHF Bonds
 - Gute Qualität
 - Kurze Duration mit kurzen und langen Laufzeiten abbilden (Barbell)
- Aktien-Portfolio
 - Wertaktien und Dividendentitel
 - Energie, Infrastrukturaktien
 - Nebenwerte normal gewichten
- Opportunitäten
 - Japanische Nebenwerte
 - S&P à la Baisse
 - J-REITs
- 15-25% Alternativanlagen
- 5-10% Immobilienaktien Schweiz
- Bis 5% Private Equity

SPORT / HOCHALPIN

Währungen

- Long JPY/CHF
- Short USD/RUB
- Long Gold und Silber

Kategorien

- Obligationen
 - Opportunistisch JGB und US Treasury Short-Positionen
- Aktien-Portfolio
 - Long Energie-Aktien
 - Long Infrastruktur-Aktien
- Opportunitäten
 - Japanische Nebenwerte
 - S&P à la Baisse
 - J-REITs
- 20-30% Alternative Anlagen
- Bis 10% Private Equity

REICHMUTH ANLAGEINSTRUMENTE

«BUY-SIDE» LÖSUNGEN FÜR UNSERE KUNDEN

Alle unsere Instrumente sind auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet. Mit Reichmuth Matterhorn verfügen wir über den in der Schweiz aus Performancesicht führenden «Fund of Hedge Funds»; unsere zukunftsgerichtete An-

gestrategie setzen wir mit Reichmuth Alpin – nicht nur für unsere PensFlex Kunden – erfolgreich um. Nachfolgend unsere Instrumente im Überblick. Trotz der erfreulichen Performance verfolgen unsere Kundenverantwortlichen

– ganz im Gegensatz zu anderen Banken keine Verkaufsziele. Dies zeigt z.B. Reichmuth Pilatus. Hier wurde die gute Performance 2005 durch entsprechende Gewinnmitnahmen unserer Kundenverantwortlichen kompensiert. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage (www.reichmuthco.ch) oder via den monatlichen E-Mail-Service «Auf einen Blick». Gerne erwarte ich Ihren Anruf (+41 41 249 49 99).

REICHMUTH INSTRUMENTE IM ÜBERBLICK				
NAME	STRATEGIE	PERFORMANCE	PERFORMANCE	VOLATILITÄT
		1.1 - 30.11.2005	seit Beginn	seit Beginn
Alpin	Reichmuth Strategie konservativ	+11.2%	+8.0% p.a.	3.0%
Hochalpin	Reichmuth Strategie dynamisch	+15.7%	15.2% p.a.	5.5%
Matterhorn	Fund of Hedge Fund weltweit	+8.4%	+8.6% p.a.	3.4%
Himalaja	Fund of Hedge Fund Fokus Asien	+13.8%	+10.6% p.a.	5.9%
Pilatus	Nebenwerte Schweiz	+33.8%	+8.2% p.a.	17.5%
Bottom Fishing	Aktien Global	+31.8%	+10.2% p.a.	14.8%



Irene Heer

BESSERE RENDITE BEI TIEFEREN RISIKEN

ERFOLGSKONTROLLE UNSERES INVESTMENTANSATZES

Unser zukunftsorientierter Investmentansatz lässt sich als konservativ mit innovativer Ausrichtung charakterisieren. Konservativ, weil wir nicht gerne verlieren, und innovativ, weil wir stets weltweit nach Anlagemöglichkeiten suchen. Eine Erfolgskontrolle über die letzten 5 Jahre – notabene eine eher schwierige Zeit – zeigt, dass diese Kombination ausgezeichnete Resultate lieferte.

Geschichte ist wichtig – die Zukunft aber noch wichtiger

In die Vergangenheit schauen ist wichtig. Dabei geht es weniger um die Performancewerte selber als vielmehr um das Verstehen der Treiber, die dazu geführt haben. Noch wichtiger ist es, die künftigen Treiber frühzeitig zu erkennen, damit eine zukunftsorientierte Vermögensaufteilung gemacht werden kann. Wie man sich bettet so liegt man.

als 20% über fünf Jahre! Wir führen das zurück auf unsere eigenständige und unabhängige Analyse der Finanzmärkte mit konsequentem Nutzen von Chancen und Meiden von Risiken. Dabei gehen wir wenig dogmatisch vor, vielmehr gilt es, sich rechtzeitig für kommende Entwicklungen zu positionieren. Zugegeben, nach der Jahrtausendwende gab es mehr Fehlbewertungen als heute, welche geschickte Investoren gewinnbringend ausnutzen konnten.

UNSER ZUKUNFTSORIENTIERTER INVESTMENT-ANSATZ		
FUNDAMENTALBEURTEILUNG Langfristig sind nur die fundamentalen Zusammenhänge entscheidend. Strategische Asset Allocation Zeithorizont: 3-5 Jahre	GELDFLÜSSE Mittelfristig haben Geldflüsse einen grossen Einfluss auf die Finanzmärkte. Taktische Asset Allocation Zeithorizont: 1-2 Jahre	SENTIMENT Kurzfristig ist neben ausserordentlichen Ereignissen vor allem die Marktpsychologie entscheidend. Taktische Asset Allocation Zeithorizont: 0-1 Jahr

Solide Fundamentalbeurteilung als langfristige Grundlage

Ausgangslage ist immer die Fundamentalbeurteilung der aktuellen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Situation. Dabei stützen wir uns auf eigene Analysen, Gespräche mit unseren Kunden sowie die Informationen aus erster Hand durch unser globales «Money Manager»-Netzwerk. Es geht darum, die «Grosswetterlage» zu erkennen, damit man weiss wo man steht und in welche Richtung die Welt sich bewegt.

Geldfluss und Sentiment dominieren kurz- und mittelfristig

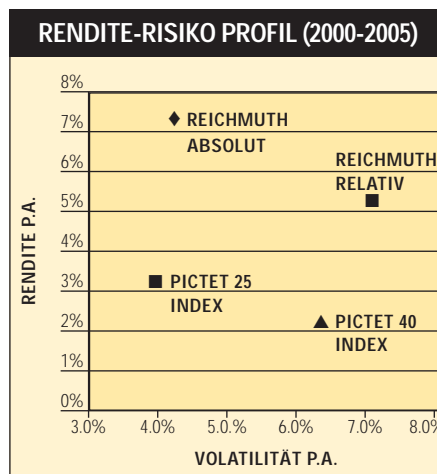
Mittelfristig sind es vor allem die Geldflüsse, welche die Märkte bewegen. Dazu zählen wir die Petrodollars ebenso, wie die Gelder, welche auf der Suche nach günstigen Arbeitskräften nach Osten fliessen. Kurzfristig ist es aber immer nur die Marktpsychologie, welche die Finanzmärkte zu bewegen weiss.

Überlegene Absolut Strategie

In der Grafik sehen Sie ein Rendite/Risiko Profil, wobei wir hier der Einfachheit halber den theoretischen Risikobegriff (Volatilität) verwenden. Die Grafik zeigt eindrücklich, dass in den letzten fünf Jahren unsere «Absolut» Strategie die besten Ergebnisse lieferte. Die jährliche Rendite liegt um mehr als 4% pro Jahr höher als ähnlich schwankende passive Strategien. Das sind mehr

Tiefere Schwankung dank Diversifikation

Ganz wichtig ist aber auch die Kernaussage, dass die Risiken mit weniger Auflagen nicht steigen sondern eher sinken. Denn die Ausrichtung auf die Zukunft mit einer verstärkten Diversifikation mindert Schwankungen. So sind die mit Restriktionen verbundenen Relativ-Strategien um einiges volatiler. Der Grund liegt im beschränkten Handlungsspielraum. Doch auch hier konnten wir Vergleichsindizes in der Rendite pro Jahr stark übertreffen. Somit vertreten wir die These, je weniger Restriktionen, desto tiefer die Schwankung des Portfolios. Gerade das Beispiel der vergangenen fünf Jahre zeigt, dass eine Privatbank wie unsere, welche sich mit den Kunden identifiziert und auf der Finanzmarktseite hohe Ansprüche an sich stellt, dies nachhaltig erreichen kann! Dafür braucht es Kundennähe und Ihr Vertrauen. Wir danken Ihnen dafür.



Jürg Staub

«DIVERSIFIKATION DANK UNSEREM INVESTMENT-ANSATZ»

SERGIO HARTWEGER ZUR STRATEGIE «INSTITUTIONELLE KUNDEN»

Herr Hartweger, wie passen «Institutionelle Kunden» zu Reichmuth & Co Privatbankiers?

Sehr gut, weil unser zukunftsorientierter Anlageansatz auch Institutionellen Kunden einen echten Mehrwert bietet. Die Kombination unserer Stärken «Kundenbedürfnisse erkennen» und «Finanzmärkte verstehen», führt zu ganz individuellen Anlagelösungen.

Was heisst das konkret?

Ich mache Ihnen ein Beispiel. Eine Pensionskasse hat eine Verpflichtung gegenüber ihren Destinatären. Sie hat ein absolutes Renditeziel. Die meisten Banken orientieren sich jedoch an einem relativen Renditeziel. Für die Bank hat das den Vorteil, dass sie sich nahe beim Benchmark positionieren kann und dadurch ihr Risiko minimiert, das

kann die Zielsetzung an den Mindestzins, die Inflation oder an einen internen Zielsatz gekoppelt sein. Bei Reichmuth Alpin ist die Zielrendite eine reine absolute Zahl von gegenwärtig 5% p.a. Wichtig ist, dass die Zielsetzung dem eigentlichen Kundenziel entspricht, die Vorgaben des Kunden berücksichtigt und auf das Marktumfeld abgestimmt ist.

DIENSTLEISTUNGEN FÜR INSTITUTIONELLE KUNDEN	
VERMÖGENSVERWALTUNGSMANDATE	ANLAGEINSTRUMENTE
BVG Absolut Absolute Zielsetzung von 5% p.a. BVV-2 als Anlagerahmen	Reichmuth Alpin und Hochalpin Absolut orientierte Strategien Zielsetzung 5% p.a.; resp. 10% p.a.
BVG Relativ Relative Zielsetzung (Benchmark) Kundenvorgabe als Anlagerahmen	Reichmuth Matterhorn und Himalaja Fund of Hedge Funds
Kategorienmandate Obligationen- und Aktienmandate	Reichmuth Pilatus und Bottom Fishing Aktienfonds

Hat Ihr aktiver Ansatz ein häufiges Umschichten der Positionen zur Folge?

Nein. Aktiv bedeutet einerseits, die Asset Allokation zukunftsorientiert zu gestalten. Wir halten z.B. die Obligationenquote auf dem Minimum und dafür die Quote für Opportunitäten im Aktienbereich auf dem Maximum. Andererseits bedeutet aktiv, eine Selektion und Gewichtung der Positionen aufgrund deren Attraktivität und nicht aufgrund des Benchmarkgewichtes.

Welche Dienstleistungen bieten Ihren Kunden Mehrwert?

Wir unterscheiden: 1. Vermögensverwaltungsmandate und 2. Anlageinstrumente. Bei Vermögensverwaltungsmandaten können wir individuell auf die Situation des Kunden eingehen. Anlageinstrumente sind kollektive Anlageformen, die nicht individuell, sondern auf eine allgemeingültige Zielsetzung ausgerichtet sind.

Wo liegen Ihre Stärken?

Je mehr Freiheiten wir bei der Gestaltung und Umsetzung einer Anlagestrategie haben, umso besser. Wir möchten uns mit den Zielen unserer Kunden identifizieren und die sind meist mit einer absoluten Zielvorgabe zu beschreiben. Je weniger marktfremde Restriktionen wir zusätzlich zu den BVV2 Richtlinien erhalten, desto besser können wir uns auf das effektive Kundenziel und auf das Marktumfeld ausrichten.

Mandat zu verlieren. Doch Hand aufs Herz, bedeutet Risiko für Sie als Kunde nicht, Geld zu verlieren oder das absolute Ziel zu verfehlen?

Idealerweise gibt man also eine absolute Zielsetzung vor?

Ja. Dadurch entsteht eine Zielkongruenz zwischen Kundenziel und Vermögensbewirtschaftung. Bei größeren Vermögen ist es zudem empfehlenswert, verschiedene Anlagestile zu kombinieren. Diversifiziert wird typischerweise nur in Bezug auf die Anlagekategorien und Einzeltitel. Zentrale Steuerungsgröße für das Anlageresultat ist jedoch die richtige Strategie und Umsetzung. Deshalb sollte bei größeren Vermögen auch eine Diversifikation der Anlagestile angestrebt werden.

Wie kann so eine Zielsetzung lauten?

Bei unseren BVG Absolut Mandaten

Wie sehen Sie die Zukunft?

Das Ende der sinkenden Zinsen an den Finanzmärkten hat zu einem Trendbruch geführt. Passive Anlageansätze und Buy-and-Hold dürften vor grossen Herausforderungen stehen. Wir empfehlen unseren Kunden eine zukunftsorientierte Ausrichtung. Aus Kundenreaktionen sehen wir, dass unser Investmentansatz vermehrt verstanden und geschätzt wird. Der bisherige Erfolg bestätigt unseren Weg. Wir denken, dass wir uns mit der in den letzten 10 Jahren aufgebauten Expertise in «absolut» orientierten Mandaten auf die Zukunft freuen dürfen.



Sergio Hartweger CFA