CREDIT SUISSE

Aspekte

August 2018

Selbstständigkeit

Den Sprung wagen

Säule 3a

So spart die Schweiz

Tansania

Hilfe zur Selbstständigkeit

Aspekte August 2018

Fokus Karin Weiss hat sich mit ihrer eigenen Firma selbstständig gemacht.

Private Vorsorge Die wichtigsten Inhalte aus der Studie «3a-Sparen in der Schweiz» und Tipps für die eigene Vorsorge.

Anlegen Burkhard Varnholt über den Unterschied zwischen Investieren und Spekulieren.

Engagement Credit Suisse Volunteers unterstützen Nonnen, die in Tansania ein Wasserkraftwerk betreiben.

Titelbild: Peter Hauser, Bilder: Peter Hauser, Anna Haas, Florian Kalotay, Till Muellenmeister

Fokus

4 **Aspekte der Selbstständigkeit**
Natascha Zryd freut sich auf die Unabhängigkeit nach dem Studium; Karin Weiss hat ein Unternehmen gegründet.

10 **Studium, Auszug, Firmengründung**
Zahlen und Fakten rund um das Thema Selbstständigkeit.

Wirtschaftskolumne

12 **Gute Aussichten**
Oliver Adler, Chefökonom der Credit Suisse, spricht über die Konjunktur in der Schweiz.

Vorsorge

14 **Studie zur Säule 3a**
Die Credit Suisse hat das Einzahlungsverhalten der Schweizer in die Säule 3a untersucht.

Anlegen

18 **Diversifikation ist entscheidend**
Im Gespräch mit Chief Investment Officer der Credit Suisse Schweiz Burkhard Varnholt.

Engagement

22 **Schulungen in Tansania**
Credit Suisse Volunteers unterstützen Benediktinerinnen auf dem Weg zur selbstständigen Betriebsführung.

Young Artist

28 **«Eine einmalige Chance»**
Der Cellist Kian Soltani wurde mit dem Credit Suisse Young Artist Award ausgezeichnet.

Wissenswertes

30 **Bankgeschäfte ganz einfach**
Kurz und knapp informiert über das Credit Suisse Online & Mobile Banking, die Hypothekenamortisation und mehr.

Bonviva Porträt

36 **Alles für Kaffee**
Francesco Illy, Verwaltungsratspräsident des Espresso-Spezialisten Amici Caffè, spricht über das Unternehmertum und Nachhaltigkeit.

Auf eigenen Beinen stehen

Liebe Leserinnen und Leser

Selbstständigkeit hat viele Gesichter. Für die Rechtsstudentin Natascha Zryd, die wir im «Fokus» porträtieren, war der Auszug von zu Hause ein wichtiger Schritt in ihre private Selbstständigkeit. Ebenfalls einen grossen Schritt machte Karin Weiss, als sie den Sprung in die berufliche Selbstständigkeit wagte und ihre eigene Firma gründete.

Möchten Sie sich Ihre eigene Meinung zu den verschiedenen Anlagelösungen bilden, so empfehlen wir Ihnen das Interview mit Burkhard Varnholt. Der Chief Investment Officer der Credit Suisse Schweiz erklärt, warum investieren nicht gleich spekulieren bedeutet und weshalb es sich beim Anlegen lohnt, auf Experten zu vertrauen.

Was ehrenamtliche Helfer der Credit Suisse zur Selbstständigkeit der Ordensschwestern eines Benediktinerklosters in Tansania beitragen, erfahren Sie ab Seite 22. Die Schwestern sind Selbstversorgerinnen, betreiben Schulen, ein Waisenhaus und ein Wasserkraftwerk. Volunteers der Credit Suisse vermitteln ihnen das notwendige Fachwissen in den Bereichen Buchhaltung und IT.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre dieser spannenden «Aspekte»-Ausgabe.

Freundliche Grüsse

Serge Fehr
Leiter Private & Wealth Management Clients

Rechtsstudentin **Natascha Zryd** freut sich auf die finanzielle Unabhängigkeit nach dem Studium.

Achtung, fertig, selbstständig

Schätzt die Flexibilität als Unternehmerin: **Karin Weiss**.

Natascha Zryd und Karin Weiss haben eines gemeinsam: Sie haben **den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt**. Während Natascha für das Studium aus dem Elternhaus ausgezogen ist und Schritt für Schritt auf eigenen Beinen steht, hat Karin Weiss ein Unternehmen gegründet und ist nun ihr eigener Chef. Über **Herausforderungen, Unabhängigkeit und Mut.**

Bilder — **Peter Hauser**

Natascha Zryd

Die 24-jährige Rechtsstudentin zog mit 17 von zu Hause aus. Jetzt freut sie sich auf ihre finanzielle Unabhängigkeit.

Text — **Charlotte Pauk**

Endlich selbstständig! Ein Wunsch, der viele Studierende umtreibt, denn nicht selten feiern sie den 25. Geburtstag und sind finanziell immer noch von den Eltern abhängig. Doch wann ist man wirklich selbstständig? Wenn die Eltern nicht mehr bezahlen müssen oder wenn man von zu Hause auszieht? Der Übergang sei fliessend, sagt Natascha Zryd. Die 24-jährige Romande studiert an der Universität Zürich Recht und wird in einem Jahr das Studium mit dem Master beenden. Dann wird sie auch finanziell nicht mehr von den Eltern abhängig sein, worauf sie sich sehr freut. «Es ist mir unangenehm, dass sie immer noch für mich bezahlen müssen», sagt sie. Gleichzeitig ist Natascha «megadankbar», dass die Eltern für den grössten Teil ihrer Ausgaben aufkommen. Dennoch sehne sie sich nun danach, auch finanziell selbstständig zu werden, und sie fügt die französische Redewendung an: «Les bons comptes font les bons amis» – finanzielle Unabhängigkeit vermeidet Interessenkonflikte. Das ist aber nicht falsch zu verstehen: Sie hat ein gutes Verhältnis zu ihren Eltern. Es sei jedoch an der Zeit, dass die Eltern das Geld für sich selbst brauchen können. «Ich glaube schon, dass sie sich darüber freuen werden», ist Natascha überzeugt.

Rund ein Fünftel ihrer Ausgaben finanziert sich die Studentin aber schon heute selbst; sie gibt jede Woche mehrere Stunden Nachhilfeunterricht oder absolviert Praktika. «Damit verdiene ich ein Sackgeld, mit dem ich Kleider, den Ausgang oder Ferien berappe.»

Ausgezogen, um das Deutsch zu verbessern

Nataschas erster Schritt in die Selbstständigkeit liegt schon einige Jahre zurück. Sie war 17 Jahre alt, als sie beschloss, ihre Deutschkenntnisse zu verbessern und für den Schulabschluss von Aigle nach Brig ins Internat zu ziehen. Die Eltern unterstützten sie bei diesem Schritt. Vor allem Nataschas aus dem Oberwallis stammende Mutter, die ihre Kinder zweisprachig aufzog, war begeistert. Natascha empfand den Umzug als Schritt in die Freiheit, «obwohl auch im Internat gewisse Regeln galten», wie sie sagt. Gar keine Mühe hatte sie damit, mehr Verantwortung für sich selbst zu übernehmen. «Ich war schon immer ein selbstständiger Mensch und habe Entscheidungen selbst getroffen.» Einschneidend sei beim Umzug ins Internat vor allem der soziale Wandel gewesen, weil sie mit dem Schulwechsel auch die Freundinnen zurückgelassen habe und sich ein neues soziales Umfeld habe schaffen müssen.

Als einen weiteren Schritt in die Selbstständigkeit bezeichnet Natascha ihre mehrmonatige Reise nach Argentinien und Nordamerika. Dort hat sie in einem Kinderheim und in einem Hostel gejobbt und eine Sprachschule besucht. «Vielmehr habe ich in diesen Monaten aber mich selbst kennengelernt, weil ich ganz auf mich selbst gestellt war», erzählt sie. «Reist man allein, wächst man auch als Persönlichkeit.» Das wird ihr auch im Umgang mit ihren Eltern bewusst. «Seit ich nicht mehr zu Hause wohne, habe ich das Gefühl, dass sie mich ernster nehmen.»

Freiheit pur bei Studienbeginn

Zurück in der Schweiz zog Natascha für das Bachelor-Studium nach Freiburg. Dort teilte sie sich mit einer Freundin die Wohnung. «Es war Freude pur», beschreibt Natascha diesen Schritt. «Erstmals gab es keine Regeln mehr. Das war wirkliche Selbstständigkeit

und Freiheit. Eine spannende Zeit», meint sie rückblickend, «in der die Wohnung und das eigene Leben eingerichtet wurden.» In der WG kam es Natascha zugute, dass sie schon im Elternhaus früh Aufgaben im Haushalt übernommen hatte. «Weil Maman ebenfalls gearbeitet hat, war es klar, dass alle beim Kochen, Putzen und bei der Wäsche mithelfen.»

Selbstständigkeit ist und war Natascha schon immer wichtig. Der Begriff enthält für sie aber verschiedene Aspekte. Der finanzielle ist einer davon: Durch den Nachhilfeunterricht, die Praktika und mit dem Viva Banking Paket der Credit Suisse kann Natascha die Abhängigkeit von den Eltern etwas lockern. «Das Beste am Viva Banking Paket ist die Kreditkarte», findet sie. «Ein Schritt in Richtung Selbstständigkeit, der im Umgang mit Geld hilft.» Natascha

«Es ist mir wichtig, eigene Ansichten zu haben.»

schätzt die Flexibilität, welche die Kreditkarte etwa bei Online-Einkäufen bietet. Dabei behält die Studentin aber immer den Überblick über ihre Ausgaben. Auch das praktische Online & Mobile Banking nutze sie regelmässig, um ihre Ein- und Ausgaben zu kontrollieren und Rechnungen zu bezahlen.

Für die Studentin gehört zur Selbstständigkeit auch das selbstständige Denken. «Ich bin ein freier Geist und es ist mir wichtig, meine eigenen Ideen und Ansichten zu haben. Jedoch wird man dabei auch immer von seinem Umfeld geprägt – selbst bei persönlichen, wichtigen Entscheidungen», meint Natascha. Als grösste Einflussfaktoren bezeichnet sie die Medien und sozialen Netzwerke. Manchmal frage sie sich, ob sie ihre eigene Meinung oder diejenige ihres Umfelds vertrete. «Aber auch beim Denken versuche ich, so selbstständig wie möglich zu sein.» Entscheidungen wie einen Umzug ins Internat oder die Studienwahl bespricht Natascha deshalb mit ihrem Umfeld – das letzte Wort hat aber sie selbst.

Der Experte erklärt

Antonino Gangemi
arbeitet bei der Credit Suisse im Walliser Monthey.

Mehr Selbstständigkeit mit Viva

Natascha Zryd ist Studentin und lebt in einer WG in Zürich. Den Grossteil der Ausgaben der 24-Jährigen finanzieren ihre Eltern. Mit Praktika und Nachhilfestunden verdient sich Natascha aber rund ein Fünftel ihres Budgets selbst. Eine eigene Kreditkarte gehört für sie zur Selbstständigkeit. Für Credit Suisse Experte Antonino Gangemi ist klar: «Um finanziell selbstständig zu sein, sollten junge Menschen ein eigenes Konto haben, auf das sie möglichst einfach und spontan zugreifen können.» Ein solches Konto und vieles mehr bieten die kostenlosen Viva Banking Pakete von der Credit Suisse. Das Viva Young Paket richtet sich an Jugendliche zwischen 12 und 23 Jahren, Viva Student an Studierende wie Natascha Zryd bis 30 Jahre.

Was bieten die Viva Banking Pakete?

Geld abheben mit Karte oder Smartphone
Zu den Viva Banking Paketen gehören eine Maestro- und eine Prepaid- oder Kreditkarte (ab 18 Jahren). «Unsere jungen Kunden können an jedem Bancomaten in der Schweiz – auch jenen von anderen Banken – kostenlos Geld beziehen», so Gangemi. Beliebt sei auch das Geldabheben per Smartphone. Dabei wird in der Credit Suisse Direct App ein QR-Code generiert, der dann am Bancomaten eingelesen werden kann und so die Maestro-Karte ersetzt. Dies ist an über 330 Automaten der Credit Suisse und der NEUEN AARGAUER BANK möglich.

Flexibles Banking
Zu den Viva Banking Paketen gehört auch das Online & Mobile Banking. «Junge Menschen möchten eine funktionstüchtige App mit der Möglichkeit, direkt mit dem Smartphone zu bezahlen, damit sie beispielsweise über TWINT ihre Einkäufe bezahlen können», sagt der Experte. «Wir stellen die notwendige Technologie in der geforderten Geschwindigkeit und Sicherheit zur Verfügung.»

Kultur für wenig Geld
Viva Kundinnen und Kunden profitieren von stark vergünstigten oder kostenlosen Tickets für Events aus den Bereichen Sport, Musik und Kunst. Im Rahmen der Viva Movie Days erhalten sie für CHF 13 Eintritt in alle Partnerkinos – Popcorn und Softdrink sind im Preis inbegriffen, die Konditionen gelten auch für die Begleitperson. Gangemi: «Mit den Viva Banking Paketen ermöglichen wir so auch Jugendlichen mit schmalem Geldbeutel, am kulturellen Leben teilzunehmen.»

Mehr Infos zu den Viva Banking Paketen finden Sie unter:
credit-suisse.com/viva

Karin Weiss

Der Sprung in die Selbstständigkeit erfordert Mut. Den hatte Karin Weiss – und dazu ganz viel Leidenschaft für ihre Geschäftsidee.

Text — **Irene M. Wrabel**

Der Ausblick ist atemberaubend. Karin Weiss begrüsst ihre Gäste in einem Luxus-Penthouse im hippen Zürich-West, im achten Stock. Die Wohnung direkt neben dem Prime Tower gehört in das Portfolio an Objekten, aus denen ihre Kunden wählen können. Weiss ist Jungunternehmerin, unter dem Namen PINside übernimmt sie die Vermietung und Verwaltung von Wohnungen im Premiumsegment. Möchte jemand seine Immobilie während seiner Abwesenheit vermieten, hat aber keine Zeit, um sich darum zu kümmern, springt PINside ein. «Wir bieten ein Full-Service-Angebot: Einerseits vermarkten und verwalten wir, andererseits sind wir Ansprechpartner für die Gäste vor und während des Aufenthalts.» Im Moment ist PINside noch eine Einzelfirma, doch die Idee und Weiss' Konzept erregte schnell die Aufmerksamkeit einer jungen Investorengruppe, die sich finanziell und operativ einbringt. «Insgesamt sind wir nun zu siebt und haben so im Marketing, in der IT und vor allem auch im Housekeeping Unterstützung», sagt die Gründerin.

Kein Wunsch bleibt offen

Bei der Buchung geben die zukünftigen Bewohner auf Zeit ihre Bedürfnisse an. PINside kümmert sich um alles. «Wir schauen immer, wie wir die bestmögliche Lösung finden. Dazu gehört beispielsweise auch, dass wir den Kühlschrank füllen, wenn jemand am Sonntagabend ankommt, oder die Organisation eines Shuttles vom Flughafen.» Der Ursprung dieser Philosophie liegt in Karin Weiss' Passion: «Ich bin leidenschaftliche Gastgeberin, immer schon. Bereits als Mädchen habe ich in den Ferien bei meiner Grossmutter, die einen Campingplatz im Unterengadin hatte, mitgeholfen.» Später hat sich diese Leidenschaft bei vielen Reisen noch verstärkt. «Unterwegs habe ich gemerkt, wie schön es ist, wenn man an einem Ort eine private, individuelle Unterkunft hat.» So entstand schliesslich die Idee, den First-Class-Service eines Hotels mit der Individualität einer privaten Unterkunft zu verbinden – zu Hause bei Freunden eben. Diese Idee liess Weiss nicht mehr los: 2016 kündigte sie ihren Job, um ihr Vorhaben in die Tat umzusetzen.

Leidenschaft für die Idee

Mit grossem Engagement ging es sofort an die Arbeit. Nach eineinhalb Jahren laufe PINside erfolgreich, sie sei absolut zufrieden,

sagt Weiss. Dabei war die Selbstständigkeit für sie kein lang gehegter Wunsch. «Mein Partner und ich hatten uns die Frage nach dem Sinn gestellt und uns gefragt, wie wir unser Leben gestalten wollten. Denn wir sind beide der Überzeugung, dass Arbeit Spass machen soll und muss.» Am Anfang stand also nur die Vision, aber Weiss liess den Worten schnell Taten folgen. Sie entwickelte die Geschäftsidee, fand im Brainstorming mit Freunden den Firmennamen PINside und engagierte eine junge Grafikerin, um den Auftritt ihres Start-ups zu gestalten. Dabei lief der Start turbulenter als geplant: «Ich hatte gerade begonnen, alles aufzugleisen, da wurde ich schwanger.» Doch für die 37-Jährige gab es keinen Grund, ihr Vorhaben zu verschieben. Sie blieb dran, gibt aber zu, dass es nicht ganz

«Ich bin dankbar, dass ich Mutter und Unternehmerin sein kann.»

einfach war: «Das war schon ein wenig so, als würde ich zwei Babys bekommen. Und als meine Tochter dann auf der Welt war, war es anstrengend. Schliesslich befand ich mich gerade im ersten Jahr des Aufbaus.» Sie nahm die Herausforderung an und schätzt die Freiheit der Selbstständigkeit nun umso mehr. «Ich hatte zwar zuerst ein externes Büro, aber seit ich meine Tochter habe, erledige ich die Administration und die Kommunikation von zu Hause. Das gibt mir einfach mehr Flexibilität.»

Eine Autonomie, die sie in einer Anstellung nicht hätte. Trotz aller Möglichkeiten zur freien Zeiteinteilung muss die Arbeit aber erledigt werden. Den Umgang mit der wertvollen Ressource Zeit sieht Karin Weiss als grosse Herausforderung: «Das kennen wohl alle Mütter. Aber gut organisiert, strukturiert und mit dem richtigen Team an der Seite ist alles machbar.» Unterstützung bekommt die junge Mutter von allen Seiten, sei es von ihrem Partner, den Eltern oder auch von ihrem Geschäftspartner. Sie weiss, was sie an ihnen hat: «Ich bin sehr dankbar, dass ich die Möglichkeit habe, sowohl Mutter als auch Unternehmerin zu sein.» Das möchte sie später auch ihrer Tochter weitergeben: «Wenn ich ihr irgendwann mal einen Ratschlag geben müsste, dann wäre es der, möglichst viel Spass zu haben im Leben. Aber gleichzeitig muss man auch immer einen Schritt weiter nach vorn schauen.»

Der richtige Finanzpartner

Karin Weiss hat viel Herzblut in die Realisierung ihres Traums gesteckt. Doch ohne Unterstützung von aussen wäre es schwierig geworden, das ist ihr bewusst. Das gilt vor allem, wenn es um die Finanzen geht. Ihre Wahl fiel auf die Credit Suisse. Zunächst eine Bauchentscheidung für die Jungunternehmerin: «Ich habe früher schon mit der Credit Suisse zusammengearbeitet und war da immer sehr zufrieden. Ich bin ein gefühlsbetonter Mensch und wenn es auf dieser Ebene stimmt, ist das gut.» Als sie dann ein Geschäftskonto brauchte, nahm sie den Kontakt wieder auf und bekam eine Beraterin zugewiesen. Diese hat in einem ausführlichen Gespräch erst einmal die Bedürfnisse abgeklärt und ihr schliesslich das Startup Easy Paket empfohlen. «Ich war angenehm überrascht, denn ich hatte an anderen Stellen viel mehr zu kämpfen, damit man mich als Gründerin auch ernst nimmt.» Eine positive Erfahrung für Weiss. «Die Konditionen sind sehr attraktiv und das hilft einem natürlich schon in der Aufbauphase. Das lief von Beginn an völlig unkompliziert und setzt sich bis heute fort.»

Der Sprung in die Selbstständigkeit ist Karin Weiss erfolgreich geglückt – dank ihrer Leidenschaft für ihre Idee, aber auch dank guter Betreuung und einem funktionierenden Netzwerk. Den Weg zurück zu einer Anstellung kann sie sich heute nicht mehr vorstellen. «Als Angestellte tauschen wir Lebenszeit gegen Geld. Als Selbstständige haben wir die Möglichkeit, aus diesem Kreis auszusteigen. Man muss immer flexibel bleiben, aber ich habe ein gutes Gefühl, dass es mit PINside weiter aufwärts gehen wird.» Dafür hat Karin Weiss die besten Voraussetzungen geschaffen.

Startup Easy

Startup Easy ist das Komplettangebot der Credit Suisse für neu gegründete Unternehmen bis drei Jahre nach Firmengründung. Darin sind die wichtigsten Produkte und Dienstleistungen für die täglichen Finanzbedürfnisse enthalten – im ersten Jahr kostenlos, danach zum Fixpreis von nur fünf Franken im Monat.

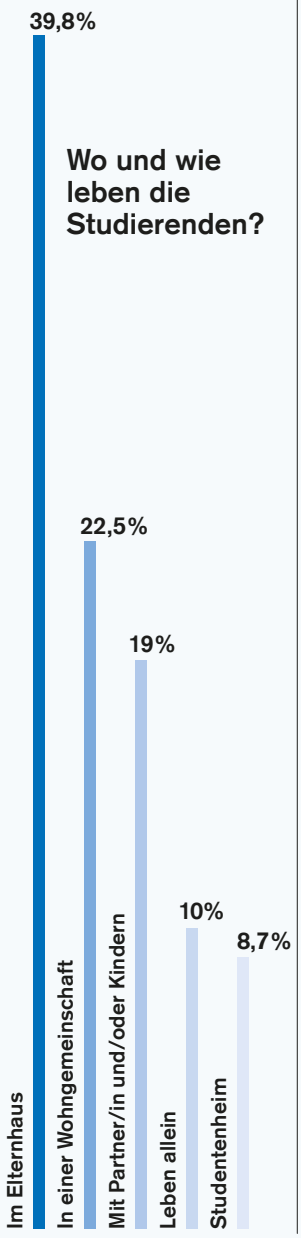
Zum Basisangebot gehören zwei Firmenkonten, zwei Sparkonten sowie eine Maestro-Karte und ein Kreditkarten-Paket. Kontoinhaber profitieren von einem modernen Online & Mobile Banking mit speziellen Funktionen im Zahlungsverkehr und können die Benutzerrechte für die Konten individuell steuern. Per E-Mail oder Telefon ist über einen persönlichen Berater die einfache und effiziente Abwicklung der Bankgeschäfte möglich.

Besuchen Sie uns:
credit-suisse.com/startupeasy

Auf eigenen Beinen stehen

Wann ziehen junge Erwachsene zu Hause aus? Was studieren sie? Zahlen und Fakten rund um den Weg in ein selbstständiges Erwachsenenleben.

Wo und wie leben die Studierenden?



Welche Ausbildungsfelder wählen die meisten Lernenden?

19% Wirtschaft und Verwaltung

12% Gross- und Einzelhandel

8% Hoch- und Tiefbau

In welchen Ausbildungsfeldern studieren die meisten Studierenden von Fachhochschulen?

36% studieren im Bereich Wirtschaft und Dienstleistungen

18% im Bereich Technik und IT

11% im Ausbildungsfeld Gesundheit

Welche Fachbereiche sind bei Uni-Studierenden am beliebtesten?

30% entscheiden sich für Geistes- und Sozialwissenschaften

19% der Studierenden wählen ein Fach aus exakten und Naturwissenschaften

15% studieren Wirtschaftswissenschaften

1970 zogen die Jungen in der Regel zwischen 20 und 21 aus dem Elternhaus aus.

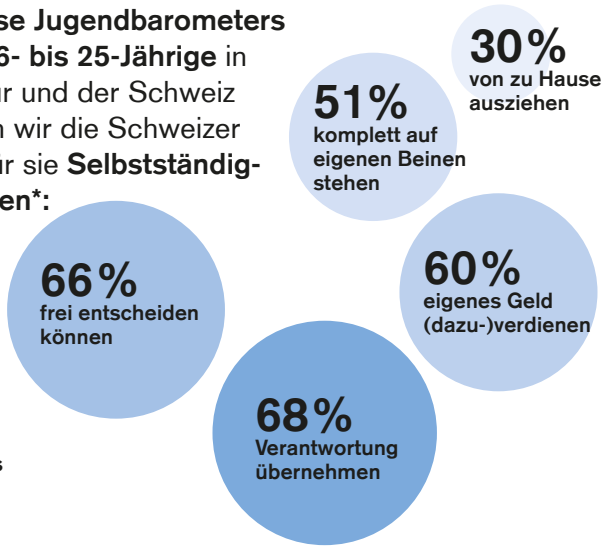
Heute sind sie beim Auszug zwischen 24 und 25 Jahre alt.

75% der Studierenden sind neben dem Studium erwerbstätig.

52% arbeiten im Schnitt mit einem jährlichen Beschäftigungsgrad von bis zu 40%.

Im Rahmen des **Credit Suisse Jugendbarometers** werden jeweils rund 1000 **16- bis 25-Jährige** in den USA, Brasilien, Singapur und der Schweiz befragt. Im April 2018 haben wir die Schweizer Jugendlichen gefragt, was für sie **Selbstständigkeit bedeutet. Ihre Antworten*:**

*In Prozent der Befragten; Mehrfachnennungen waren möglich.



Mehr Informationen?

Alle Resultate des Jugendbarometers 2018 finden Sie ab September auf credit-suisse.com/jugendbarometer.

Quellen: Bundesamt für Statistik, Institut für Jungunternehmen

Sein eigener Chef sein

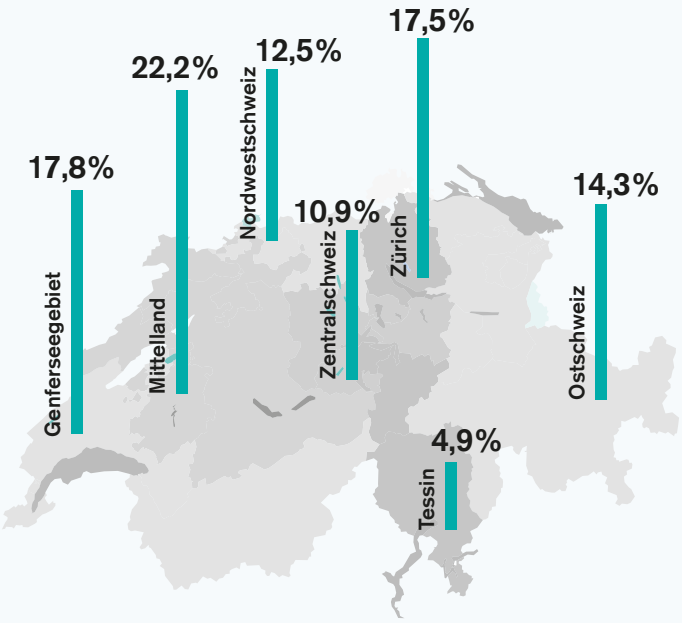
Selbstständigkeit geht auch beruflich. Wo in der Schweiz die meisten Selbstständigerwerbenden leben und wie alt sie sind, lesen Sie hier.

Wie alt sind die Erwerbstätigen im Schnitt?

Selbstständige:
50,7 Jahre

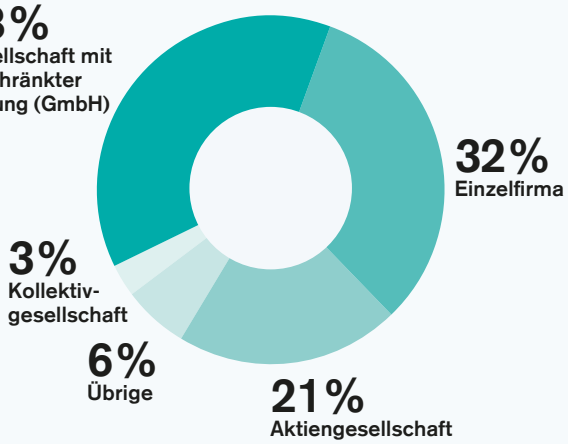
Arbeitnehmende:
41,6 Jahre

Wo leben die meisten Selbstständigerwerbenden?



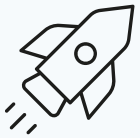
Was ist die beliebteste Rechtsform?

2017 wurden in der Schweiz 43 453 neue Firmen gegründet; das sind 5 Prozent mehr als im Vorjahr. Davon waren:



133 508 Franken

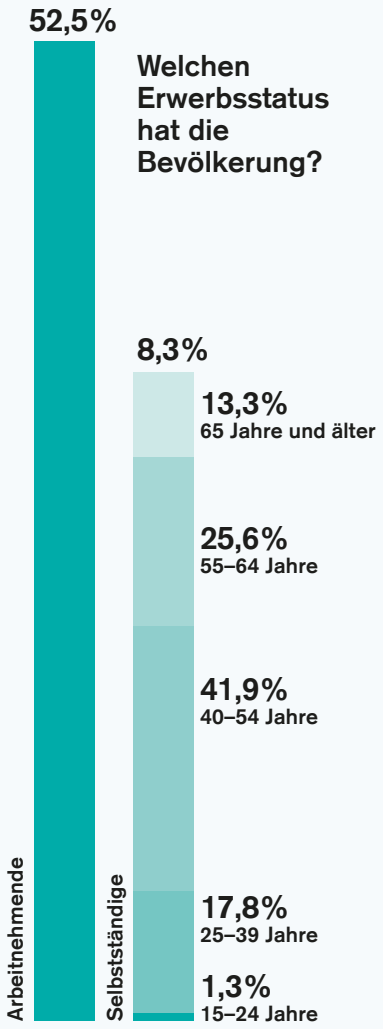
So viel wurde 2016 im Schnitt aus der 2. Säule und der Säule 3a für die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit bezogen.



In diesen Branchen werden die meisten Firmen gegründet:

1. **Unternehmens- und Steuerberatung**
2. **Handwerk**
3. **Unternehmensdienstleistungen**
4. **Einzelhandel**
5. **Gastgewerbe**

Welchen Erwerbsstatus hat die Bevölkerung?



Konjunkturzyklen

Woher sie kommen und wie wir sie messen

Das Auf und Ab der Konjunktur ist so alt wie die Wirtschaft selbst – ebenso der Versuch, die wirtschaftliche Entwicklung zu messen und zu prognostizieren. Oliver Adler, Chefökonom der Credit Suisse, wagt die Prognose einer Fortsetzung des Aufschwungs.

Text — **Oliver Adler**

Erfahren Sie mehr!

Regelmässige Informationen zur Schweizer Wirtschaft und zu den Finanzmärkten finden Sie in unserem Online-Ratgeber unter: credit-suisse.com/besseranlegen

1 **Was sind Konjunkturzyklen?**

«Siehe, es werden sieben Jahre kommen mit grosser Fülle in ganz Ägypten. Und nach ihnen werden sieben Hungerjahre kommen; da wird all die Fülle in Ägypten vergessen sein: Der Hunger wird das Land verzehren», lautet die wohl berühmteste «Konjunkturprognose» im Buch Mose des Alten Testaments. Das Konjunkturphänomen, das in Zyklen um einen langfristigen Wachstumspfad verlaufende Auf und Ab der Wirtschaftsaktivität, hat die Menschen schon seit je begleitet. So lässt sich der Konjunkturbegriff bis in die Welt der Stoiker (3. Jh. v. Chr.) zurückverfolgen. Trotz des seit der industriellen Revolution wesentlich stärkeren Wachstumstrends sind in Marktwirtschaften weiterhin unregelmässig wiederkehrende Phasen überdurchschnittlicher Konjunkturstärke beobachtbar, denen jeweils Phasen der Stagnation oder gar Schrumpfung – also Rezessionen – folgen. Ausgelöst werden diese Schwankungen heute nur noch selten durch meteorologische Störungen, sondern durch ein komplexes und ebenso schwer prognostizierbares, sich oft über Grenzen hinweg verstärkendes Zusammenspiel von Störungen im Finanz- und Bankensystem einerseits und Fluktuationen im Konsumenten- und Unternehmervertrauen andererseits. Wirtschaftspolitische Gegenimpulse vermögen diese Schwankungen nur teilweise zu dämpfen.

2 **Wie wird die Konjunktur gemessen?**

Das bekannteste Mass für die wirtschaftliche Leistung ist das Bruttoinlandprodukt (BIP). Das BIP entspricht dem aufsummierten Wert der Güter und Dienstleistungen, die in einem Land über eine bestimmte Periode hinweg produziert werden, soweit

diese nicht selbst als Vorleistungen für die Produktion von Waren und Dienstleistungen verwendet werden. Das BIP ist demnach nichts anderes als eine nationale Buchhaltung. Die Definitionen, auf denen Buchhaltung basiert, sind jedoch immer in gewisser Weise arbiträr und lassen Raum für Interpretation. So werden im BIP einige für die Lebensqualität der Bürger wichtige Faktoren nicht oder nur ungenügend erfasst, z. B. die Umweltbelastung, die Qualität der angebotenen Güter oder unbezahlte Freiwilligenarbeit. Allen Unzulänglichkeiten zum Trotz sind aber messbare und einigermassen standardisierte Grössen wie das BIP die einzige Möglichkeit, Vergleiche der wirtschaftlichen Aktivität über die Zeit oder zwischen Ländern anzustellen.

3 Eine Vielzahl von Messgrössen und Indikatoren für die Konjunktur

Neben dem BIP gibt es unzählige andere Konjunkturindikatoren. In der Schweiz misst beispielsweise das Bundesamt für Statistik unter anderem monatlich detailliert die Teuerung Hunderter von Produkten und liefert damit einen wichtigen Gradmesser für den realen Wert des BIP. Das Staatssekretariat für Wirtschaft Seco wiederum veröffentlicht regelmässig die Arbeitslosenquote und fragt die Stimmung der Konsumenten ab. Ein weiterer wichtiger Gradmesser für die Stärke der Konjunktur ist gerade in der international stark vernetzten Schweiz der Aussenhandel sowie für die Industrie die Kapazitätsauslastung, während Baugesuche und -bewilligungen die Stärke der Bauwirtschaft messen. Besondere Aufmerksamkeit an den Finanzmärkten erhalten sogenannte «Vorlaufindikatoren», die einen guten Blick in die (nahe) Zukunft erlauben. Einer der bekanntesten ist der Einkaufsmanagerindex (PMI), den die Credit Suisse zusammen mit procure.ch monatlich erhebt: Einkaufsmanager stehen am Anfang des Produktionsprozesses und bekommen deshalb den Konjunkturverlauf besonders zeitnah zu spüren.

4 Wie steht es um die Schweizer Konjunktur?

Das Auf und Ab der Konjunktur war in den vergangenen Jahren sehr ausgeprägt. Bis 2007 profitierte die Schweiz von der globalen Hochkonjunktur und verbuchte ein kräftiges BIP-Wachstum. 2008 erfolgte die Zäsur der globalen Finanzkrise. Gerade in dieser krisengeprägten Phase erwies sich die Schweizer Wirtschaft – auch dank der Gegenmassnahmen der Schweizerischen Nationalbank – indes als erfreulich widerstandsfähig: Zwar war 2009 ein scharfer Wirtschaftseinbruch unvermeidbar, dem folgte jedoch eine rasche Erholung. Während die Schweiz nach 2011 durch die Krise im Euroraum – der wichtigsten Exportregion – und den starken Franken belastet wurde, stützten die tiefen Zinsen und eine starke Zuwanderung die Binnenwirtschaft. Sofern keine neuen unverhofften Störungen eintreten, dürfte die Schweizer Wirtschaft vorerst auf einem soliden Wachstumspfad bleiben. Hauptwachstumstreiber ist derzeit die Nachfrage aus dem Ausland. Innerhalb des Exportsektors dürften die Maschinen-, Elektro- und Metallbranche sowie der Chemiesektor 2018 zu den grossen Gewinnern zählen, die zuvor am meisten durch den starken Franken und die Krisen im Ausland gefordert wurden. Die Pharmaindustrie – der Wachstumsgarant in den Krisenjahren – hat demgegenüber an Schwung eingebüsst. Ablaufende Patente fallen hierbei stärker ins Gewicht als Konjunktur und Wechselkurs. Auch die Haushalte dürften mehr konsumieren – die schwächere Zuwanderung setzt dem Konsumwachstum aber Grenzen. Überdurchschnittlich rege sein sollte dafür die Investitionstätigkeit. Schliesslich haben die Unternehmen dank höheren Gewinnen wieder mehr Handlungsspielraum. Die konjunkturell guten Jahre sind hierzulande also – soweit wir das beurteilen können – noch nicht vorbei.

Bild: Thomas Buchwalder

Oliver Adler
Geboren am 3. Januar 1955 in Zürich. Ausbildung: Master in internationalen Beziehungen, Columbia University, New York (1982); Promotion in Wirtschaftswissenschaften, Columbia University, New York (1989). Berufliche Laufbahn: Country Economist, Schweizerischer Bankverein (1978–1980); Berater, Weltbank, Washington, D.C. (1985–1986); Ökonom, Leiter Investment Information und Leiter Asset Allocation, UBS AG (New York und Zürich, 1989–2009); Leiter Economic Research, Credit Suisse Wealth Management (Zürich, seit 2009).

3a im Fokus

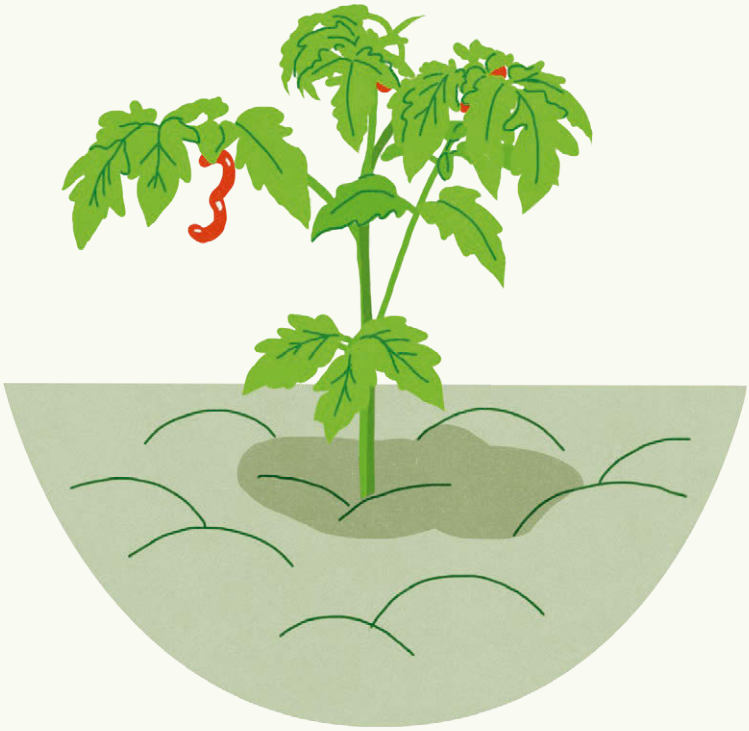
Welche Rolle spielt die Säule 3a für die Altersvorsorge der Schweizerinnen und Schweizer? Darüber gibt eine aktuelle Credit Suisse Studie Aufschluss. Wir zeigen passende Tipps zu den wichtigsten Inhalten aus der Studie.

Text — **Lara Surber**
Illustration — **Anna Haas**

Demografische und wirtschaftliche Entwicklungen setzen das Schweizer Vorsorgesystem unter Druck. Pensionskassen senken ihre Leistungen und künftige Pensionäre müssen mit tieferen Renten aus den beiden ersten Säulen rechnen. In diesem Umfeld wird die 3. Säule wichtiger. Sie ist neben der AHV und der beruflichen Vorsorge der dritte Pfeiler des schweizerischen Vorsorgesystems und trägt zur Sicherung Ihres Lebensstandards im Alter bei. Sie wird unterteilt in die gebundene Vorsorge 3a, deren Bezug gesetzlichen Vorgaben unterliegt, und die ungebundene Vorsorge 3b, zu der etwa Sparkonten oder Aktien zählen. Alle Personen ab 18 Jahren mit AHV-pflichtigem Erwerbseinkommen können ein Säule-3a-Konto eröffnen. Der dort eingezahlte Betrag – derzeit maximal 6768 Franken für Erwerbstätige mit 2. Säule beziehungsweise 20 Prozent des Nettoeinkommens bis maximal 33 840 Franken für Erwerbstätige ohne 2. Säule – kann in der Steuererklärung vom Einkommen abgezogen werden. Die Vorzüge des Sparens in der Säule 3a machen sich so schon vor der Pension bemerkbar.

Die Credit Suisse hat das Einzahlungsverhalten der Schweizerinnen und Schweizer in die Säule 3a untersucht. Die Analyse stützt sich unter anderem auf Daten der Schweizerischen Arbeitskräfte- und Haushaltsbudgeterhebung des Bundesamts für Statistik, bei denen 105 000 Personen beziehungsweise 3000 Haushalte befragt werden. Nachfolgend finden Sie die wichtigsten Inhalte aus der Studie und passende Tipps für Ihre eigene Altersvorsorge.

Die gesamte Studie «Private Altersvorsorge: 3a-Sparen in der Schweiz» finden Sie unter:
credit-suisse.com/vorsorgestudie



Über ein Drittel der Erwerbstätigen hat keine Säule 3a.

Dabei gibt es deutliche Unterschiede zwischen den Befragten. So zahlen Schweizerinnen und Schweizer sowie Doppelbürger häufiger in die Säule 3a ein als ausländische Erwerbstätige und Verheiratete öfter als Ledige und Geschiedene. Und: Je höher das Ausbildungs- und Einkommensniveau, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass jemand in die Säule 3a einzahlt. Es zeigen sich auch regionale Unterschiede: In der Deutschschweiz leisten 61 Prozent der Erwerbstätigen regelmässig Beiträge in die Säule 3a. In der Romandie sind es 54 Prozent und in der italienischen Schweiz 44 Prozent. Wenig Unterschiede gibt es zwischen Angestellten und Selbstständigen: Beide Gruppen nutzen die Sparmöglichkeiten der Säule 3a ähnlich häufig.

Tipp!

Überprüfen Sie Ihre eigene Vorsorgesituation. Falls Sie noch kein Säule-3a-Konto haben, eröffnen Sie noch heute eines. So profitieren Sie jetzt von Steuerabzügen und im Alter vom angesparten Kapital. Das Eröffnen eines Säule-3a-Kontos ist schon mit wenigen Klicks möglich.

In 44 Prozent der Fälle sind finanzielle Gründe dafür verantwortlich, dass jemand keine Säule 3a hat.

Für fast die Hälfte der Befragten sind die Finanzen der Grund, nicht in die Säule 3a einzuzahlen. Auch bei Selbstständigen, Personen zwischen 45 und 54 Jahren, Personen, die lediglich die obligatorische Schule abgeschlossen haben, Befragten mit tiefem Erwerbseinkommen und bei Geschiedenen sind überdurchschnittlich oft fehlende Mittel der Grund für eine Nichteinzahlung in die Säule 3a.

Tipp!

Schon kleine Sparbeiträge in die Säule 3a lohnen sich. Dabei können Sie selbst entscheiden, wie oft und wie viel Sie einzahlen. Um eine grössere Einzahlung Ende des Jahres zu vermeiden, richten Sie am besten einen Dauerauftrag mit dem gewünschten Betrag ein. So müssen Sie sich keine Gedanken um die monatliche Überweisung machen.

Mit zunehmendem Alter zahlen Schweizerinnen und Schweizer häufiger in die Säule 3a ein.

Über 60 Prozent der Befragten zwischen 35 Jahren und dem Pensionsalter zahlen regelmässig in die Säule 3a ein. Bei den jüngeren Schweizerinnen und Schweizern sind es deutlich weniger: In der Altersgruppe der 18- bis 24-Jährigen zahlt nur knapp jede fünfte Person regelmässig ein und bei den 25- bis 34-Jährigen knapp jede zweite.

Tipp!

Es lohnt sich, so früh wie möglich mit dem 3a-Sparen anzufangen. Ein Beispiel: Beginnen Sie mit 25 Jahren, jährlich 2000 Franken in die Säule 3a einzuzahlen, dann haben Sie bei einem konstanten Zinssatz von 2 Prozent mit 65 Jahren 123 220 Franken zur Verfügung. Zahlen Sie ab 45 jedes Jahr 4000 Franken ein, haben Sie insgesamt zwar gleich viel Geld eingezahlt – aber mit 65 Jahren aufgrund der entgangenen Zinsen rund 24 087 Franken weniger angespart.

Der durchschnittliche Haushalt zahlt weit unter dem Maximum ein.

Die durchschnittliche Höhe der Einzahlung in die Säule 3a steigt mit dem Einkommen. So zahlen drei Viertel der Haushalte mit dem tiefsten Bruttoeinkommen gar nicht in die Säule 3a ein; die übrigen leisten Beiträge mit einer durchschnittlichen Höhe von 836 Franken pro Jahr und Person. Haushalte mit einem Bruttoeinkommen von über 164 244 Franken zahlen im Schnitt knapp 4000 Franken in die Säule 3a. Auch bei der Höhe der Einzahlungen gibt es regionale Unterschiede. So gehören Delémont, Genf, Freiburg und Bellinzona zu den Kantonshauptorten mit den tiefsten Beiträgen (zwischen 1218 und 1315 Franken). Am meisten zahlen die Einwohner der Gemeinde Appenzell ein – nämlich knapp 2300 Franken im Schnitt.

Tipp!

Zahlen Sie das Maximum in die Säule 3a ein, falls das finanziell machbar ist. Denn: Verpasste Einzahlungen können Sie nicht nachholen. Der zulässige Maximalbetrag wird jedes Jahr neu bestimmt.

Es wird wenig in Wertschriften investiert.

Je länger der Anlagehorizont, desto mehr eignen sich Wertschriftenlösungen wie Aktien oder Obligationen zum Anlegen. Damit ist die Säule 3a prädestiniert für die Investition in Wertschriften. Dennoch war gemäss Zahlen des Vereins Vorsorge Schweiz 2016 nur knapp ein Viertel der bei ihren Mitgliedern deponierten Vorsorgegelder in Wertschriften investiert. Obwohl die jüngsten 3a-Sparer bis zur Pensionierung den längsten Anlagehorizont haben, legen in dieser Altersgruppe am wenigsten Befragte ihr Vorsorgekapital in Wertschriften an.

Tipp!

Gerade bei einem langen Anlagehorizont, wie er beim 3a-Sparen in der Regel gegeben ist, lohnt sich die Investition in Wertschriften. So können Sie langfristig von höheren Renditen profitieren. Um unterschiedlichen Risikoprofilen gerecht zu werden, stehen verschiedene Anlagegruppen zur Verfügung.

Kapitalvorbezüge aus der Säule 3a werden meist für Wohneigentum verwendet.

Grundsätzlich darf das Kapital aus der Säule 3a frühestens fünf Jahre vor Erreichen des ordentlichen Pensionsalters bezogen werden. In einigen Fällen ist jedoch ein Vorbezug möglich: etwa für einen Einkauf in die Pensionskasse, bei einer Auswanderung, für den Kauf eines Eigenheims oder den Schritt in die Selbstständigkeit. Wie die Studie zeigt, sind vorzeitige Auszahlungen aus der Säule 3a relativ wenig verbreitet. Sie werden am häufigsten im mittleren Lebensalter und für die Wohneigentumsförderung getätigt. Über alle Altersklassen hinweg belief sich der mittlere Bezug für diesen Zweck 2015 auf 30 000 Franken.

Tipp!

Beim Bezug von Kapital aus der Säule 3a werden Steuern fällig. Die Höhe der beim Vorbezug fälligen Steuern können Sie online berechnen unter:
credit-suisse.com/vorsorgerechner

Je höher der Grenzsteuersatz, desto höher die Steuerersparnis.

Der Grenzsteuersatz gibt Aufschluss über die Besteuerung jedes zusätzlichen Frankens Einkommen. Ein Beispiel: Bei einem Grenzsteuersatz von 20 Prozent bezahlen Sie für jeden zusätzlichen Franken Einkommen 20 Rappen Steuern. Umgekehrt sparen Sie 20 Rappen für jeden Franken, den Sie vom Einkommen abziehen können. Das bedeutet: Je höher der Grenzsteuersatz ist, desto mehr Steuern können Sie mit Einzahlungen in die Säule 3a sparen. Wiederum unterscheidet sich der Grenzsteuersatz in der Schweiz je nach Region. Haben Sie ein steuerbares Einkommen von 100 000 Franken und zahlen den Maximalbetrag von 6768 Franken in die Säule 3a ein, sparen Sie in Neuenburg mit hohem Grenzsteuersatz dank der Säule 3a 2473 Franken Steuern und in Zug, wo der Grenzsteuersatz tief ist, 1583 Franken. Bei einem doppelt so hohen Einkommen beträgt die Ersparnis in diesen beiden Gemeinden 2877 respektive 1670 Franken.

Tipp!

Berechnen Sie Ihre Steuerersparnis online unter:
credit-suisse.com/vorsorgerechner

Die Staffelung der Kapitalbezüge ist noch nicht verbreitet.

Das Guthaben eines 3a-Sparkontos kann nur vollständig ausbezahlt werden. Auf dieses Kapital werden Steuern fällig, die in den meisten Kantonen proportional höher sind, je grösser das Kapital ist. Pro Person können aber mehrere 3a-Konten geführt werden, was eine Staffelung der Kapitalbezüge möglich macht. Trotzdem beziehen knapp drei Viertel der Schweizerinnen und Schweizer das Kapital aus der Säule 3a auf einmal.

Tipp!

Führen Sie verschiedene Säule-3a-Konten. So können Sie den Bezug über mehrere Jahre verteilen und sparen dadurch unter Umständen Steuern.

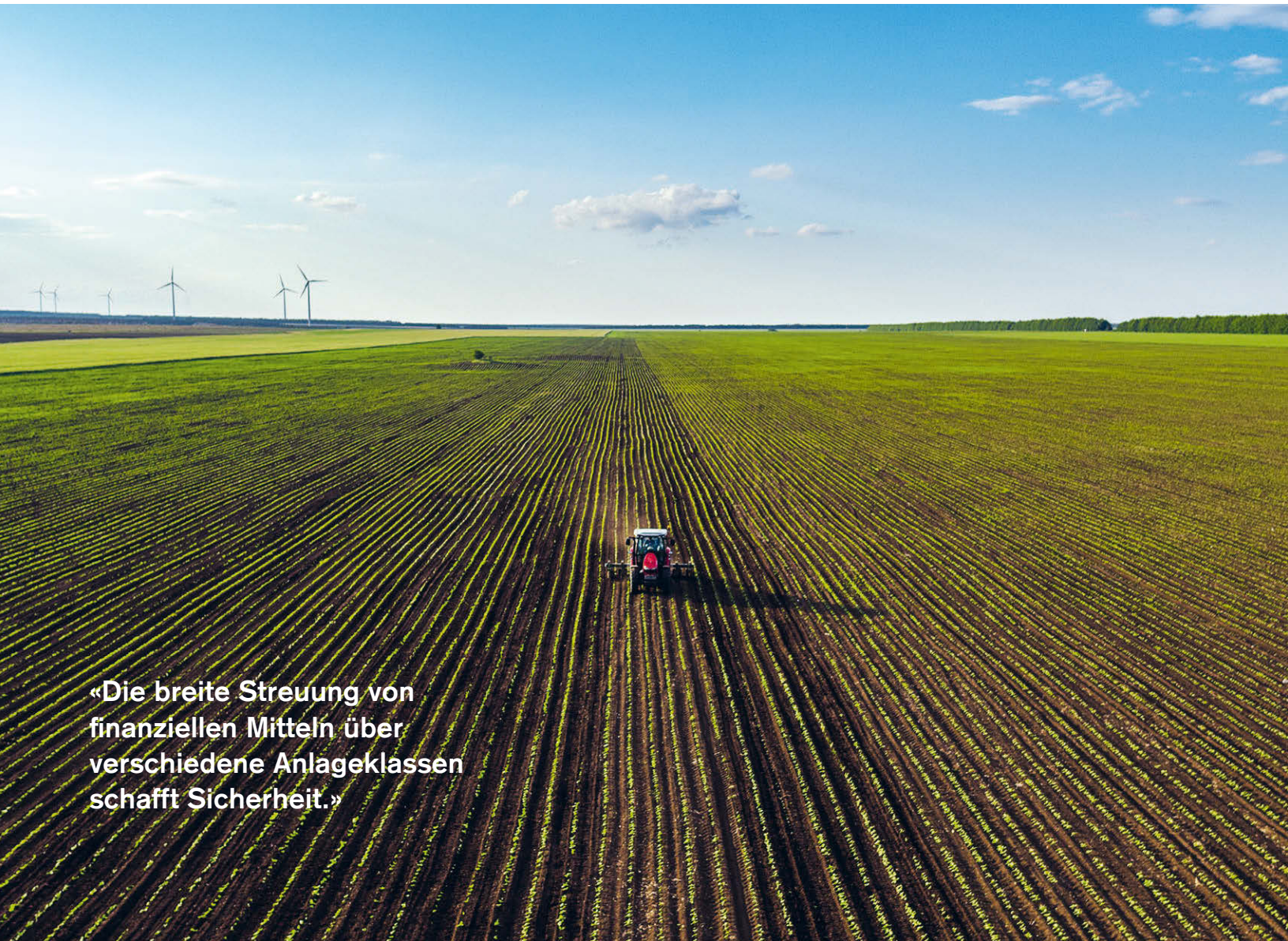
Rendite verbessern!

Mit den CSA Mixta-BVG Anlagegruppen mit 75 Prozent Aktienanteil wurde das Vorsorgeangebot der Credit Suisse ideal ergänzt, sodass für jeden Anlagetyp ein passendes Angebot zur Verfügung steht. Mehr dazu finden Sie unter: credit-suisse.com/vorsorge

Diversifikation schafft Sicherheit

Das Risiko von Vermögensverwaltungsfonds ist überschaubar – wenn die Mittel beim Anlegen breit gestreut werden und Prozesse vor Emotionen schützen. Im Gespräch mit Burkhard Varnholt, Chief Investment Officer der Credit Suisse Schweiz.

Text — **Jeffrey Vögeli**



«Die breite Streuung von finanziellen Mitteln über verschiedene Anlageklassen schafft Sicherheit.»

Menschen wollen eine Familie gründen, sich selbstständig machen, ein Haus kaufen, früh in Rente gehen oder einfach ein Gefühl der Sicherheit geniessen. Alles Dinge, welche die meisten nicht aus der Portokasse finanzieren können. Entsprechend wichtig ist es, rechtzeitig zu planen und zu sparen. Statt die Ersparnisse auf dem Konto oder unter der Matratze brachliegen zu lassen, tut man gut daran, sie zu investieren und so von höheren Renditen zu profitieren. Eine sinnvolle Möglichkeit sind Anlagefonds, bei denen die gesammelten Mittel breit über verschiedene Anlageklassen gestreut werden. Diese Diversifikation schafft Sicherheit.

Doch wo anfangen? Es gibt zu viele Unternehmen, Fonds und Anbieter, die astronomische Gewinne versprechen, um als durchschnittlicher Konsument den Überblick zu behalten. So wird aus Investition schnell Spekulation. Experten wie Burkhard Varnholt, Chief Investment Officer der Credit Suisse Schweiz, helfen Bankkunden, sich zurechtzufinden. Mit ausgeklügelten Prozessen und Erfahrung sorgen sie für Konsistenz und verhindern, dass die Emotionen den Anlegern im falschen Moment ein Bein stellen.

Herr Varnholt, welche fundamentale, allgemeingültige Wahrheit darf man beim Anlegen seines Ersparten nie vergessen?

«Prozesse schlagen in der Regel Personen.» Vermögen verwalten ist ein bisschen wie Tennis. Roger Federer ist athletisch nicht besser als die anderen 99 in den Top 100. Aber er macht systematisch weniger Fehler als seine Gegner. Darum geht es auch bei der Vermögensverwaltung: Das Ziel ist nicht, jeden Tag eine neue Idee zu haben. Stattdessen geht es darum, mit System und Disziplin weniger Fehler zu machen. Dafür ist Diversifikation entscheidend und dass man sich an einen strukturierten Prozess hält, statt intuitiv jeder Idee zu folgen. Das ist der Unterschied zwischen Investieren und Spekulieren.

Das klingt beinahe einfach. Wo liegt die Krux?

Auf der einen Seite braucht es gewisse harte Faktoren für den Erfolg. Damit meine ich den Wertschöpfungsbereich eines Unternehmens. Auf der anderen Seite sind die wirklich wichtigen Faktoren die weichen, also die Menschen. Erfolgreiche Vermögensverwalter sind typischerweise Teamplayer, weil viele Augen mehr sehen als zwei. Teamplayer sind in der Lage, die Perspektiven anderer zu berücksichtigen. Gute Vermögensverwalter sind geistig flexibel. Sie sind bereit, jede Annahme jeden Tag zu hinterfragen und Überzeugungen zu ändern, wenn sie erkennen, dass ein besserer Gedanke den eigenen schlägt.

Wie kann ich als Kunde sichergehen, dass mein Berater diese Eigenschaften verkörpert?

Entscheidend ist, wie das Vermögen bei der Bank verwaltet wird. Ist es der eine Berater oder ist es die Gesamtheit der Ressourcen der Bank, die mein Vermögen verwaltet? Das ist der entscheidende Unterschied zwischen einer Bank wie der Credit Suisse und einem Ein-Mann-Betrieb. Natürlich ist es nicht so, dass das Ergebnis immer besser wird, je mehr Ressourcen involviert sind. Es gibt auch einen abnehmenden Grenznutzen. Aber ganz zentral ist, dass man einen disziplinierten, langfristig konsistenten Anlageprozess verfolgt. Ein guter Prozess ist einer, der die Talente aller ihm zudienenden Personen optimal berücksichtigt.

Kann man diesen Prozess auch einem Laien problemlos erklären?

Ja, und das soll man auch. Man muss dem Kunden insbesondere den Begriff der Diver-

Jetzt anlegen!

Die Credit Suisse kann ihren Kunden die ganze Palette an Anlageprodukten bieten. Das reicht vom einfachen Aktienkauf bis zu komplexen strukturierten Produkten und einer breiten Auswahl an Fonds von verschiedenen Anbietern. Kunden steht es frei, selbstständig Investitionen zu tätigen. Die Credit Suisse stellt ihren Kunden regelmässig Analysen und Recherchen zur Verfügung, damit diese ihr Vermögen bestmöglich anlegen können. Trotzdem ist für diese Variante des Anlegens breites Wissen über die Risiken der Produkte und die Wirtschaft im Allgemeinen nötig. Wer diesen Aufwand nicht selbst betreiben möchte, dem hilft die Bank bei der Finanzplanung. Der Schlüssel zum langfristigen Erfolg ist in jedem Fall Diversifikation.
Die Experten der Credit Suisse investieren für die Kunden in Aktien, Obligationen und alternative Anlagen wie Immobilien, Rohstoffe oder Hedge-Fonds. Je grösser der Risikoappetit, je länger der Zeithorizont, desto grösser fällt der Aktienanteil in der Regel aus. Die für Sie passende Lösung finden Sie im Gespräch mit Ihrem Kundenberater oder mit der Online-Sparberatung Sparen+.

Mehr rund um das Thema Anlegen finden Sie unter:

credit-suisse.com/anlegen

Bild: iStock/valio84sl

sifikation transparent machen und ihm zeigen, wie man diversifiziert. Das Diversifizieren fällt vielen Anlegern schwer, weil sie häufig emotionalen Impulsen unterworfen sind, die dem Diversifikationsgrundsatz entgegenstehen. Hier kommt der Prozess als wertvolles Korrektiv ins Spiel. Aber intellektuell ist das eigentlich so einfach zu erklären wie der Grundsatz, dass man nicht alle Eier in einen Korb legen soll.

«Mit Delegation schützt man sich vor seinen Emotionen.»

Das klingt tatsächlich sehr einfach. Kann jeder so investieren?
Das ist für absolut jedermann geeignet, das sage ich aus tiefster Überzeugung. Ich setze das Prinzip für meinen zwölfjährigen Sohn genauso durch wie beim Beraten meiner Eltern. Der Grundsatz ist immer derselbe, nur das Risikoprofil ist ein anderes. Meine Eltern sind älter und haben damit einen geringeren Anlagehorizont, während mein Sohn noch ein langes Leben vor sich hat und entsprechend voll auf Aktien setzen kann – aber eben über einen diversifizierten Prozess, über einen Anlageprozess, der die titelspezifischen Risiken verteilt.

Diversifiziert oder nicht: Ein Restrisiko bleibt immer und bei kleinen Investments mache ich keine grossen Sprünge. Macht es da nicht mehr Sinn, auf Nummer sicher zu gehen und das Geld auf dem Konto zu lassen?
Die Bäume wachsen nirgendwo in den Himmel, auch beim Investieren nicht. Als Faustregel kann man vielleicht sagen, dass die Risikoprämien von Aktien über zehn Jahre hinweg irgendwo zwischen dem Doppelten und dem Vierfachen der Risikoprämien von Staatsanleihen liegen. Hat man als Schweizer Anleger risikolose Zinsen von null, dann ist eine Performance von 5 Prozent ein gutes Ergebnis.

Sie sagen zehn Jahre – ist das mein idealer Anlagehorizont?
Nein, das wäre zu lang. Ich sage den Kunden normalerweise, dass man über das investierte Geld mindestens drei Jahre verfügen können sollte. Drei Jahre, weil das häufig einem gewissen Markt- und Konjunkturzyklus entspricht.

Wie entscheide ich, wie ich mein Geld investiere?
Einerseits ist der Anlagehorizont entscheidend: Wie lange will ich mein Geld anlegen? Je mehr Zeit ich habe, desto mehr kann ich mir erlauben und desto mehr Aktien kann ich halten. Das Anfangsvermögen ist auch ein wichtiger Faktor. Will oder muss ich meine Ersparnisse in den nächsten Jahren konsumieren, dann ist auch meine Risikobereitschaft geringer. Drittens kommt als Dimension der Charakter oder das Temperament dazu. Halte ich Wertschwankungen meines Portfolios aus? Oder bin ich jemand, der dann schlecht schläft?

Wie kann ich mein eigenes Temperament richtig einschätzen, bevor ich bei einer Börsenkorrektur in Panik gerate?
Das ist ein ganz wichtiges Element eines Beratungsgesprächs. Ein guter Berater ist darin geschult, sein Gegenüber ganzheitlich als Menschen zu sehen. Er kann Fragen aus verschiedenen Perspektiven aufbringen, die letztlich auch manchmal für den Kunden überraschende Antworten offenlegen. So versteht er, was wirklich seine Ziele und die Restriktionen der Bank sind, was für ein Temperament er an guten und vor allem auch schlechten Börsentagen hat. Man kann das auch mit Fragebögen methodisch unterstützen, um so das richtige Risikoprofil und die eigene Finanzplanung vor Augen zu führen.

Viele Menschen fühlen sich wohler, wenn sie selbst die Kontrolle über Geldangelegenheiten haben. Macht es Sinn, selbst Hand anzulegen und Investitionsentscheide zu treffen?
Ich glaube stark an das Prinzip der Delegation. Delegation hat den grossen Vorteil, dass man sich selbst vor den eigenen Emotionen schützt. Das ist meines Erachtens der Grund, weshalb eine Vermögensverwaltungslösung Vorteile hat. Aber wenn ich mich als Kunde stark für die Finanzmärkte und für die Vermögensverwaltung interessiere, weshalb soll ich das nicht selbst machen? Auch deshalb hat die Bank Angebote, bei denen sie den Kunden berät, anstatt sein Vermögen treuhänderisch zu verwalten.

Fondsarten

Aktiv verwaltete Fonds werden durch einen Fondsmanager verwaltet. Die Credit Suisse analysiert laufend, in welchen Märkten sich Investitionen in welcher Form lohnen, und prüft, welche für Sie geeignet sind. Daneben gibt es auch **passiv verwaltete Fonds.** Ihre Gebühren sind oftmals tiefer, da der Fonds einen Börsenindex oder einen Basiswert wie Gold lediglich abbildet. **Vermögensverwaltungsfonds** wiederum vereinen verschiedene Anlageklassen wie Aktien, Obligationen und alternative Anlagen in einer Anlagelösung. Der Fondsmanager verwaltet den Fonds aktiv und variiert die Gewichtungen der Anlageklassen, um das Optimum für Sie herauszuholen.

Haben diese Kunden dieselbe breite Palette an Produkten zur Verfügung wie diejenigen, die ihr Geld der Credit Suisse zur Verwaltung anvertrauen?
Der Vorteil unserer Vermögensverwaltung ist, dass bei uns im Anlageprozess sehr viele Experten mitarbeiten. Nur die wenigsten Privatanleger haben Zugriff auf solche Ressourcen. Was aber die Instrumente angeht, da steht einem Privatanleger eigentlich fast dasselbe Universum zur Verfügung wie uns auch.

Schneiden diejenigen, die selbst ihr Geld anlegen, besser oder schlechter ab als die Mandatskunden?
Wir müssen alle Kunden nach ihrem Risikoprofil klassifizieren, auch wenn sie ihr Geld selbst verwalten. Das ist regulatorisch vorgeschrieben. So kennen wir den Unterschied zwischen ihrer effektiven Performance und dem Vergleichswert unserer Vermögensverwaltungslösungen. Was wir dabei regelmässig sehen, ist, dass wir mit unserer Vermögensverwaltung etwa 70 Prozent der Kunden zu übertreffen in der Lage sind – in guten ebenso wie in schlechten Jahren.

«Gute Vermögensverwalter sind geistig flexibel.»

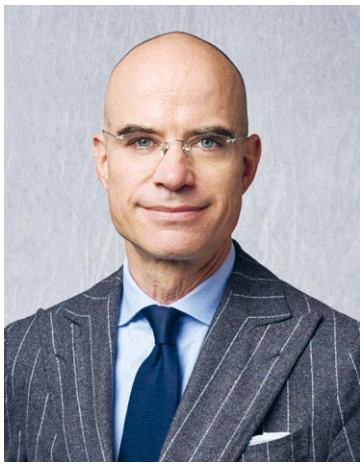
Viele Leute haben Angst davor, ausgerechnet zum falschen Zeitpunkt einzusteigen. Wie erkenne ich den richtigen Moment zum Investieren?
Das ist weniger eine Frage der Marktverfassung als eine Frage, wann ich bereit bin, mein Vermögen verwalten zu lassen. Wir sollten dann in jedem Jahr in der Lage sein, das Vermögen so aufzuteilen, dass es richtig auf das Marktumfeld abgestimmt ist. Aus meiner Sicht gibt es viele Gründe, anzunehmen, dass es auch in Zukunft für Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten geben wird, Geld zu verdienen: Wirtschaftswachstum, technologische Innovation, demografisches Wachstum, die Entstehung einer neuen Weltordnung, die nicht nur geografisch, gesellschaftlich und technisch, sondern auch wirtschaftlich stattfindet. Und solange Unternehmen Geld verdienen, ist es lukrativ, sich bei diesen Unternehmen als Anleger, als Kapitalgeber zu beteiligen, weil man dafür eine Risikoprämie erhält.

Es macht also keinen Sinn, auf die nächste Baisse zu warten?
Mit dieser Haltung sind viele Kunden jahrelang auf der Seitenlinie gestanden und haben die Gelegenheit verpasst, ihr Vermögen systematisch zu schützen und zu vermehren. Also nein.

Wenn ich nun investieren will, ist die logische nächste Frage «Wie viel?» Wie viel Geld sollte ich als Schweizer Durchschnittsanleger zur Verfügung haben, um nicht im falschen Moment aussteigen zu müssen?
Genau für diese Frage arbeitet eine Bank wie die Credit Suisse mit einem langjährig entwickelten Modell der Finanzplanung. Damit können wir die Finanzplanung mit dem Kunden methodenbasiert regelmässig aktualisieren und genau diese Frage beantworten. Was sind meine künftigen Ausgaben und Verpflichtungen? Was sind auf der anderen Seite meine erwarteten Einkommensströme? Auch bei diesen Fragen lohnt es sich, von dieser Methodik zu profitieren, die an vielen Vergleichsbeispielen erarbeitet wurde. So gewinnt man ein gutes Gefühl, dass man nicht zu viel und nicht zu wenig investiert.

Mehr erfahren!

Lesen Sie regelmässige Markteinschätzungen und Tipps von Burkhard Varnholt unter: credit-suisse.com/besseranlegen



Burkhard P. Varnholt
Geboren am 3. Dezember 1968 in Köln. Ausbildung: Studium der Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen und der London School of Economics (1986–1992), Promotion zum Dr. oec. HSG (1994). Berufliche Laufbahn: Global Head Financial Products & Investment Advisory, Credit Suisse Group (1996–2006), Chief Investment Officer (CIO) der Swiss Universal Bank und stellvertretender Global CIO der Credit Suisse (seit 2016). Engagement: Gründer des Kinderhilfswerks «Kids of Africa» (2004), Ernennung zum Ehrendoktor in Internationalen Beziehungen der Geneva School of Diplomacy (2012).

Energie dank Frauenpower

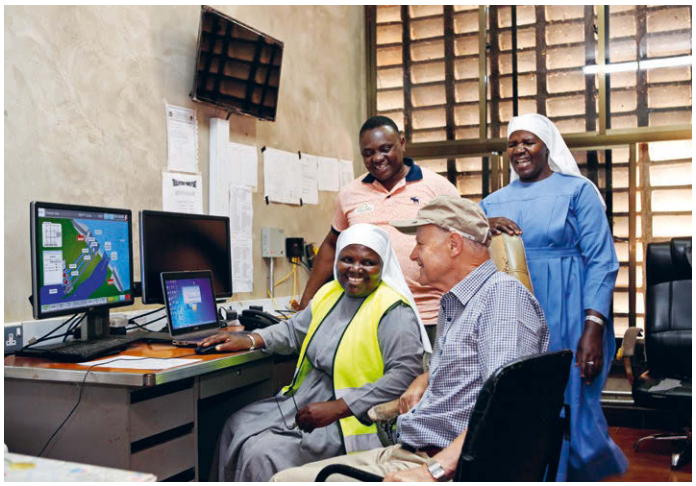
Im Südwesten von Tansania produziert ein modernes Wasserkraftwerk seit 2016 sauberen Strom für eine Region, die halb so gross ist wie die Schweiz. Das von der Albert Koch-Stiftung finanzierte Kraftwerk wird hauptsächlich von Benediktiner-Schwestern aus dem 45 km entfernten Chipole-Konvent betrieben. Mit Schulungen fördern freiwillige Credit Suisse Mitarbeitende die Selbstständigkeit der Klosterschwestern.

Text — **Robert Wildi**
Bild — **Till Muellenmeister**

Tansania
Das ostafrikanische Land hat 53 Millionen Einwohner; Landessprache ist Swahili.

Schwester Yoela packt an, ist geschäftstüchtig und wissbegierig. So hat sich die 58-jährige Nonne aus Tansania in der Vergangenheit als Architektin anlernen lassen und eine Sekundarschule mit Unterkunft und Verpflegungseinrichtung für 400 Schülerinnen geplant und gebaut. Auch ein kleines Hotel am Malawi-See hat die «African Benedictine Sister» vom Chipole-Konvent in der südwestlichen Ecke des 53-Millionen-Einwohner-Staates aufgebaut. Und: Schwester Yoela weiss, wie man ein hydraulisches System bedient. Sie leitet ein fünfköpfiges Nonnenteam, das mit Unterstützung von vier externen Spezialisten ein neues Wasserkraftwerk heute selbstständig betreibt und damit sauberen Strom für die ganze Region – die etwa halb so gross ist wie die Schweiz – erzeugt.

Das tönt spektakulär, und das ist es auch. Begeisterung dringt aus der Stimme von Schwester Yoela, mit der wir telefonisch gesprochen haben.



Albert Koch mit Nonnen und einem Mitarbeiter im Kommandoraum des Wasserkraftwerks.

«Wir können dafür sorgen, dass es der Bevölkerung in Zukunft besser geht als heute.»

Schwester Yoela

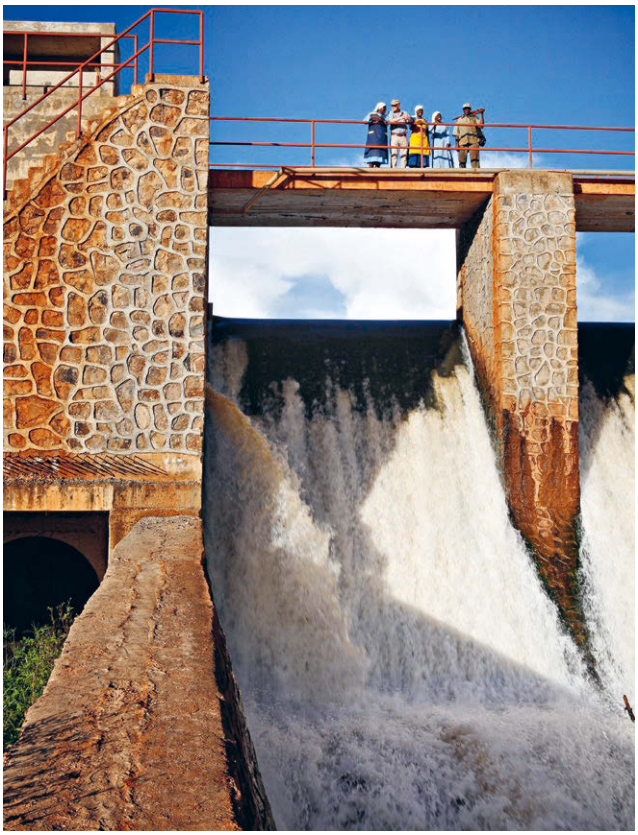
Überrascht und gleichermassen verblüfft sei sie gewesen, nach Jahrzehnten der Agrikultur und Pädagogik in den Genuss einer technischen Aus- und Weiterbildung zu kommen. «Es ist ein tolles Gefühl, dass ich dieses neu erworbene Know-how heute sogar zum Wohle unseres Landes und seiner Bevölkerung einsetzen darf.» Neben ihr im Sitzungsraum des Gästehauses in der Nähe des Kraftwerks sitzt gerade Albert Koch. Seine zustimmenden Bemerkungen sind über die Funkleitung unüberhörbar. In Tansania verbringt er seit einigen Jahren deutlich mehr Zeit als in Einsiedeln. Mit seiner vor einigen Jahren ins Leben gerufenen Albert Koch-Stiftung hat er den Bau des Wasserkraftwerks erst möglich gemacht.

Doch der Reihe nach: Der heute 78-Jährige, der im Appenzeller Stein aufgewachsen ist, gründete mit 20 Jahren seinen ersten Betrieb, die Albert Koch Carrosserie in Einsiedeln. Der Aufbau weiterer Firmen in verschiedenen Branchen entwickelte sich rasant. Er unterhielt damals gute Kontakte zum ebenfalls aus dem Kanton Schwyz stammenden Unternehmer Robert Fuchs. Dieser hatte mit seiner Elektrotechnikfirma vor Ort bereits im Jahr 2005 ein kleineres Wasserkraftwerk mit 400-Kilowatt-Leistung gebaut. Die Robert Fuchs-Stiftung übergab das Kraftwerk den African Benedictine Sisters zur kostenlosen Nutzung für den ganzen Klosterbezirk. «Ich bekam vor Ort die Gelegenheit, das Kloster und dieses Wasserkraftwerk zu besichtigen», so Koch.

Fahrt zum «perfekten Wasserfall»

Koch war mit der Materie vertraut und selbst Inhaber von zwei Wasserkraftwerken am Oberlauf vom Ägerisee. Beeindruckt vom grossen Engagement der Klosterschwestern für Land und Leute, kam ihm die zündende Idee: Mit dem Bau eines zweiten, deutlich grösseren Kraftwerks müssten hohe Einnahmen möglich sein, die man vollumfänglich dem Kloster und damit mittels Multiplikationseffekt karitativ der armen Bevölkerung in der Region zugänglich machen könnte.

Beseelt von seiner Vision, kam es für Koch noch während dieser Tansania-Reise zur ersten Begegnung mit Schwester Yoela, die bereits für das von Fuchs erbaute Kleinkraftwerk zuständig war. «Ich fragte sie, ob der Chipole-Konvent auch für den Bau eines zweiten Kraftwerks gute Aussichten auf eine Wasserrechtsbewilligung vonseiten des Staates Tansania hätte.» Die Schwester bejahte, worauf sie von Koch unverzüglich für eine Such- und Erkundigungsfahrt eingeladen wurde. Am zweiten Tag stiessen die beiden in der Region Tulila, eineinhalb Autostunden von Chipole entfernt, auf einen Wasserfall mit rund 15 Metern Fallhöhe – mit Staumauer



Beeindruckend: 22 Meter fällt das Wasser beim Kraftwerk in die Tiefe.

> **«Ich hoffe, dass ich andere inspirieren kann, etwas zu bewegen.»**
> **Albert Koch**

22 Meter. Der Standort am Fluss Ruvuma war perfekt für ein Wasserkraftwerk.

Nach ersten Abklärungen erteilten die lokalen und staatlichen Behörden grünes Licht für entsprechende Projektarbeiten. Mithilfe eines Ingenieurunternehmens aus der Schweiz trieb Koch die Planungsarbeiten voran. Knapp drei Jahre nach der Idee lag ein fixfertiges Realisierungs-, Betriebs- und Finanzierungskonzept für das Wasserkraftwerk Tulila auf dem Tisch. Kostenpunkt: 30 Millionen US-Dollar. Neben einem Drittel Eigenkapital sowie Stiftungskapital war der Investor für die Realisierung des Projekts auf ein externes Darlehen angewiesen. Dieses gewährte die Credit Suisse, die auch gleich die juristische Abwicklung anhand eines spezialisierten Finanzierungsprogramms sicherstellte. Es war geschafft, im Frühling 2013 fuhren in Tulila die Bagger auf.

Schulungen für die Selbstständigkeit

Koch begleitete und kontrollierte die gesamten Bauarbeiten live vor Ort. Nach ersten Trockentests im Sommer 2015 wurde das Wasserkraftwerk Tulila im Januar 2016 vollständig ans Netz gebracht. Rasch wurde klar, dass dessen selbstständiger Betrieb für die Klosterschwestern eine andere Schuhnummer darstellt als im bestehenden Kleinkraftwerk. Genau das ist jedoch Kochs Ziel, um so die Betriebskosten minimal zu halten und die Einnahmen aus der Stromproduktion nachhaltig zugunsten des Klosters und der bedürftigen Bevölkerung einzusetzen. Bis heute werden Schwester Yoela und ihr Team von zwei erfahrenen Wasserkraftoperatoren des staatlichen Stromversorgers Tanesco unterstützt. Ihre Pensen sollen dank Schulungen mittelfristig von den Schwestern übernommen werden können. Verstärkt wird das Schwesternteam durch zwei fest angestellte lokale Techniker, die bereits bei den Installationsarbeiten eingebunden waren.

Eine noch grössere Selbstständigkeit des Chipole-Konvents ist Albert Koch indes auch über den Betrieb des Wasserkraftwerks hinaus ein zentrales Anliegen. An den vielfältigen Aktivitäten des Klosters in den Bereichen Schule, Waisenhaus, Landwirtschaft oder Gesundheitsversorgung mit dem Betrieb eigener Apotheken hängt volkswirtschaftlich ein Grossteil der Region. Bekräftigt vom in der Finanzierungsphase gut funktionierenden Teamwork trat deshalb der Projektinitiant erneut an die Credit Suisse heran. Seine Idee: Die Klosterschwestern vor Ort mithilfe von freiwilligen Mitarbeitenden in den Bereichen Betriebsführung, Accounting und Finanzbuchhaltung zu schulen und damit ihre Selbstständigkeit zu fördern.

Für den Wohlstand von morgen

Bei der Credit Suisse stiess Koch damit auf offene Ohren. Noch 2016 reisten die Mitarbeitenden Simon Svedhage (siehe Interview) und Marc Zuleger nach Tansania, um sich das Kloster und seine gesamte Infrastruktur genauer anzuschauen. Ihre Aufgabe war es zudem, mit der Führung über wirtschaftliche Zusammenhänge zu diskutieren und konkrete Bedürfnisse zu evaluieren. Im Herbst 2017 waren es dann zwei Volunteer-Teams, die im Rahmen des Freiwilligen-Angebots aus dem Bereich Corporate Citizenship der Credit Suisse vor Ort ein vierzehntägiges

Nachfolgeprojekt

Albert Koch möchte sich noch nicht zurücklehnen. Zurzeit sind die Planungsvorarbeiten für ein Nachfolgeprojekt im Gange, das dem in Tulila ähnlich ist: 80 Kilometer von der Stadt Songea entfernt soll für ein grosses Frauenkloster ein Kraftwerk mit 3 MW Leistung entstehen. Planung und Bewilligungsarbeiten sind weit fortgeschritten, erste Finanzierungsgespräche wurden bereits geführt. «Wenn alles klappt, fahren die Bagger in einem Jahr auf», so Koch.

Die Benediktinerinnen engagieren sich auch in den Bereichen Schule, Waisenhaus, Landwirtschaft oder Gesundheitsversorgung.

Das Kloster in Chipole.

Schulungsprogramm durchführten. Das eine Team unterrichtete einen Klassenverbund von Klosterschwestern im Bereich Accounting und Finanzbuchhaltung, das andere übte mit den Schwestern die Anwendung von MS-Office-Applikationen. Zudem wurde die Website des Klosters grundlegend überarbeitet und neu aufgestellt.

Erste Erfolge aus diesen Aktivitäten können heute bereits verbucht werden. «Wir haben dank einer gründlichen Auslegeordnung und Analyse gemeinsam mit der Klosterführung ziemlich konkret extrahieren können, bei welchen Aktivitäten und Geschäftsfeldern die höchsten Kosten anfallen, wo gutes Geld verdient wird und wo sich Aufwand und Ertrag in einem eher ungünstigen Verhältnis bewegen», erklärt Svedhage. Dies habe eine zielorientierte Durchführung der Schulungsprogramme ermöglicht. «Wir sind überzeugt, dass wir die Schwestern auf eine konstruktive Art für gewisse Themen sensibilisieren und damit eine Eigendynamik auslösen konnten.»

Dieser Tatendrang ist Schwester Yoela auch aus fast 7000 Kilometern Entfernung durch die Hörmuschel deutlich anzumerken. Sie freue sich sehr, dass in diesem Jahr ein zweiter Schulungsblock durch freiwillige Credit Suisse Mitarbeitende angedacht sei. Eine verbesserte Wirtschaftlichkeit klösterlicher Aktivitäten passe hervorragend zur «grossartigen Chance», die das Wasserkraftwerk Tulila den Menschen dieser Region biete. «Jetzt und heute können wir durch unsere eigene Energieleistung und dank dieser grossartigen Unterstützung dafür sorgen, dass es der tansanischen Bevölkerung in zehn, zwanzig und dreissig Jahren besser geht als heute», sagt Schwester Yoela. Koch seinerseits hofft, dass er mit dem Bau des Wasserkraftwerks in Tulila andere dazu inspirieren kann, mit ähnlichen Projekten in Entwicklungsländern etwas bewegen zu wollen.

Corporate Citizenship

Corporate Citizenship bezeichnet die Rolle und das Engagement eines Unternehmens in der Gesellschaft. Bei der Credit Suisse hat dies einen hohen Stellenwert. So hat die Bank beispielsweise in der Schweiz eines der am besten ausgebauten Volunteering-Programme. Allen Mitarbeitenden der Credit Suisse stehen bis zu vier Arbeitstage pro Jahr für Freiwilligenarbeit zur Verfügung. Für besondere Einsätze – vor allem im «Global Citizens Program» – können es sogar mehrere Wochen sein. Dieses Angebot wird rege genutzt: 2017 investierten rund 4000 in der Schweiz tätige Mitarbeitende 50 000 Stunden im Rahmen des Corporate Volunteering, weltweit waren es über 18 000 Freiwillige. Ein wichtiger Fokus liegt dabei auf Projekten, bei denen die Mitarbeitenden ihr fachspezifisches Wissen weitergeben können.

«Wir waren total überwältigt»

Simon Svedhage war von Anfang an vom Volunteering-Projekt in Tansania überzeugt. Im Interview spricht er über seine Erfahrungen in Chipole.

Der 30-jährige Simon Svedhage ist seit Juni 2015 bei der Credit Suisse und in der Abteilung Exportfinanzierung tätig. Der schwedisch-schweizerische Staatsbürger ist in der Schweiz aufgewachsen und in der Stadt Zürich wohnhaft.

Herr Svedhage, Sie haben von Anfang an Ihr persönliches Interesse am Volunteering-Projekt in Tansania bekundet. Weshalb?
Weil ich die Idee toll finde, dass Klosterschwestern in einem afrikanischen Staat ein modernes Wasserkraftwerk betreiben, damit Dieselgeneratoren ersetzt werden können und etwas für die Ökologie vor Ort getan werden kann. Dass damit für das Kloster auch Mehreinnahmen generiert werden können, die im Rahmen der Tätigkeiten der Schwestern den Bedürftigsten im Land zugutekommen, ist fantastisch. Wenn wir einen Teil unserer Zeit investieren können, um einen derart sinnvollen gemeinnützigen Dienst zu leisten, dann sollten wir eigentlich nicht zweimal überlegen müssen.

Wie haben Sie die Atmosphäre vor Ort erlebt?
Sehr speziell und faszinierend. Die Menschen haben uns und mich mit einer unglaublichen Offenheit und Herzlichkeit empfangen. Am Flughafen von Daressalaam wurden wir von zwei Klosterschwestern abgeholt, die uns in eine nahe gelegene Schule brachten, wo 500 Kinder als Begrüssungskomitee nur für uns Folkloreslieder gesungen und getanzt haben. So viele fröhliche Gesichter. Wir waren total überwältigt und bekamen Gänsehaut.

Und in Chipole selbst?
Dort warteten bereits die nächsten Ständchen zur feierlichen Begrüssung. Einen kurzen Moment dachte ich, das sei fast zu viel der Ehre. Im persönlichen Kontakt mit den Menschen spürte ich aber sofort, dass es so stimmte und genau ihrem Naturell entsprach. Denn die Tansanier zeigen gerne ihre Dankbarkeit, sind aber gleichwohl sehr stolze Menschen, die ihr Land lieben.

Was ist Ihnen von der zweiwöchigen Schulungsarbeit mit den Klosterschwestern am meisten haften geblieben?
Deren Wissbegierde und offensichtlicher Wille, die für sie komplett neue Materie zu verstehen und zu verinnerlichen. Es passt zum Eindruck, den ich vor Ort sofort gewonnen hatte. Die 370 Schwestern des Konvents haben hier mit einfachen Mitteln Verblüffendes erreicht und dank beharrlicher Arbeit eine eindrückliche Infrastruktur aufgebaut. Diesen Geist des «Learning by Doing» spürten wir bei den Schulungen ganz stark.

> **«Die Schwestern haben Verblüffendes erreicht.»**
> **Simon Svedhage**

Welche Kenntnisse konnten sich die Schwestern in den Schulungen konkret aneignen?
Die Basics haben sie gelernt, etwa wie man einfache Programme wie MS Office bedient oder eine Tabelle erstellt. Natürlich ist aber auch klar, dass zwei Wochen für grosse Schritte nicht reichen. Um die Schwestern nachhaltig in Themen wie Accounting und Finanzbuchhaltung zu schulen, braucht es Kooperationen mit lokalen Organisationen. Das können Finanzprofis eines Hilfswerks sein oder eine lokale Universität, die auf Accounting und IT spezialisierte Studierende entsendet. Entsprechende Kontakte versuchen wir gemeinsam mit Albert Koch dieses Jahr herzustellen.

Was haben Sie als Mensch aus diesem Projekt gezogen?
Ich habe Einblicke in eine faszinierende Kultur gewonnen, wofür ich sehr dankbar bin. Aus Tansania mitgenommen habe ich zum Beispiel das «Hakuna Matata». Das ist ein Sprichwort in der Landessprache Swahili und bedeutet «Es gibt keine Probleme/Schwierigkeiten» oder umgangssprachlich «alles in bester Ordnung». Die Art und Weise, wie viele Menschen vor Ort leben und mit Herausforderungen und Hindernissen umgehen, ist bewundernswert. Es wurde uns eindrücklich vor Augen geführt, dass wo ein Wille ist, sich immer auch ein Weg finden lässt. Selbst dann, wenn die Voraussetzungen vielleicht nicht ideal sind.

«Das ist eine einmalige Chance»

Der **österreichisch-iranische Cellist Kian Soltani** wurde mit dem prestigeträchtigen **Credit Suisse Young Artist Award** ausgezeichnet. Der Preis ermöglicht jungen Musikern, sich einem grösseren Publikum zu präsentieren. Die Credit Suisse setzt damit ihre langjährige Nachwuchsförderung und Unterstützung junger Musikerinnen und Musiker fort.

Text — **David Egg**

«Der Credit Suisse Young Artist Award ist einzigartig.»

Kian Soltani, Cellist

Seit 2000 vergibt die Credit Suisse Foundation gemeinsam mit Lucerne Festival, den Wiener Philharmonikern und der Gesellschaft der Musikfreunde Wien alle zwei Jahre den Credit Suisse Young Artist Award. Der international renommierte Preis fördert junge Solistinnen und Solisten, die das Potenzial für eine internationale Karriere haben. Er ist mit 75 000 Franken dotiert und ermöglicht dem Gewinner, im Rahmen von Lucerne Festival als Solist mit den Wiener Philharmonikern aufzutreten. Das Festival ist ein Grossereignis in der internationalen Klassikwelt. Und die Credit Suisse ist seit 1993 Hauptsponsor.

Der diesjährige Gewinner des Credit Suisse Young Artist Award ist der österreichisch-iranische Cellist Kian Soltani. Er wurde mit zwölf Jahren in die Musik-Akademie Basel aufgenommen. 2017 schloss er als Stipendiat der Anne-Sophie Mutter Stiftung sein Studium im Programm Junge Solisten an der Kronberg Academy ab. Soltanis Debütalbum «Home» erschien im Januar. Im Interview mit «Aspekte» spricht der Cellist über musikalischen Dialog, Nervosität und die Bedeutung des Credit Suisse Young Artist Award.

Herr Soltani, Sie haben dieses Jahr den Credit Suisse Young Artist Award erhalten. Wie fühlt sich die Auszeichnung an?
Es ist ein unglaubliches Gefühl. Der schönste Aspekt am Credit Suisse Young Artist Award ist für mich, dass ich die Möglichkeit erhalte, mit den Wiener Philharmonikern zu spielen. Das ist eine einmalige Chance.

Sie haben schon viel Bühnenerfahrung. Waren Sie beim Vorspielen für den Young Artist Award trotzdem nervös?
Ja. Wenn man als Musiker an Wettbewerben teilnimmt, will man sich beweisen und sein Bestes geben. Ich hatte jedoch seit fünf Jahren an keinem mehr teilgenommen und hatte daher Angst, dass ich diese Art des Musizierens vielleicht verlernt habe. Daher habe ich mich dann besonders intensiv darauf vorbereitet. Zum Glück mit Erfolg (lacht). Die Spannung war während der zwei Tage in Wien extrem hoch: am Tag der Audition, aber auch tags darauf, als ich auf den Bescheid der Jury warten musste. Als mich Michael Haefliger anrief, der Jury-Vorsitzende und Intendant von Lucerne Festival, habe ich mich riesig gefreut.

Warum glauben Sie, haben Sie den Preis erhalten?
Da müsste man die Jury fragen. Alle Teilnehmenden spielten auf unheimlich hohem Niveau, es waren bei niemandem Defizite feststellbar. Ich denke, die Juroren haben verstanden, was ich mit meinem musikalischen Stil und meiner Interpretation ausdrücken wollte, und haben diesen Aspekten am meisten zugestimmt.

Welche Bedeutung haben Preise wie der Credit Suisse Young Artist Award für junge Musikerinnen und Musiker?
Preise und Wettbewerbe haben eine enorm grosse Bedeutung für junge Musiker. Und der Credit Suisse Young Artist Award ist einzigartig, sowohl in seiner Form als auch bezüglich des Preises. Man wird hier stärker als Künstler wahrgenommen als an anderen Wettbewerben – als jemand, der der Musik seine individuelle Interpretation und seine persönliche Note mitgibt. Das ist speziell und für mich auch sehr wichtig.

Sie spielen Cello, seit Sie vier Jahre alt sind. Wie ist es dazu gekommen?
Ausschlaggebend waren zwei Faktoren: Zum einen stamme ich aus einer Musikerfamilie. Da war es naheliegend, dass auch ich Musik machen würde. Das Cello war das Lieblingsinstrument meiner Mutter. Zum anderen habe ich einen älteren Cousin, dem ich schon seit meiner Kindheit nacheiferte. Ich wollte immer so sein wie er. Da er Cello spielte, war auch für mich die Wahl des Instruments klar. Ich habe mich dann sofort in das Cellospiel verliebt und bin bis heute dabeigeblieben.

«Man wird stärker als Künstler wahrgenommen als an anderen Wettbewerben.»

Bereits mit zwölf Jahren besuchten Sie die Musik-Akademie in Basel. Mussten Sie schon früh selbstständig werden?
Eigentlich nicht so sehr. Ich bin gependelt, mein Vater hat mich einmal pro Woche von Bregenz nach Basel gefahren. Er war auch sonst immer für mich da. Ich bin erst mit 19 Jahren von zu Hause ausgezogen. Die drei Jahre, die ich dann in Basel lebte, waren rückblickend die wichtigsten meines Lebens. Ich habe mich in dieser Zeit persönlich und musikalisch nochmals stark weiterentwickelt.

Was lieben Sie an Ihrem Beruf?
Die Menschen und das Reisen. Ich bin ein Menschenfreund und spreche gerne mit allen Personen, denen ich auf Tourneen begegne. So sammle ich neue Erfahrungen und lerne fremde Länder und Städte kennen. Ich bin in der glücklichen Lage, zu sagen, dass ich den besten Beruf der Welt habe. Es ist ein Traum, dass ich mein Hobby zu meinem Lebensinhalt machen durfte und damit Menschen berühren kann. Ich kann mir nicht vorstellen, etwas anderes zu machen.

Sie spielen mit grossen Symphonieorchestern, machen aber auch Kammermusik in kleinen Formationen. Was mögen Sie lieber?
Kammermusik mag ich sehr gerne, weil man zusammen spielt. Jedes Instrument ist gleichberechtigt und es gibt einen Dialog auf der Bühne. Dieser Dialog ist für mich als Musiker extrem wichtig, denn auch als Solist mit Orchester steht man in einem solchen Dialog. Man kann also von der Kammermusik viel für das Solistenspiel in grösseren Formationen lernen. Mittlerweile trete ich häufiger als Solist auf, ich spiele aber noch immer leidenschaftlich gerne Kammermusik.

Der Gewinn des Credit Suisse Young Artist Awards ist sicher eine wichtige Station in Ihrer Karriere. Was ist Ihr nächstes musikalisches Ziel?
Es gibt noch unzählige Stücke, die ich beherrschen will. So würde ich irgendwann gerne alle Bach-Suiten in einem Konzert spielen – dafür brauche ich aber noch Jahre. Vielleicht werde ich irgendwann auch verstärkt eigene Stücke komponieren und mich kreativ ausleben. Zunächst muss ich aber noch viel lernen.

Engagement

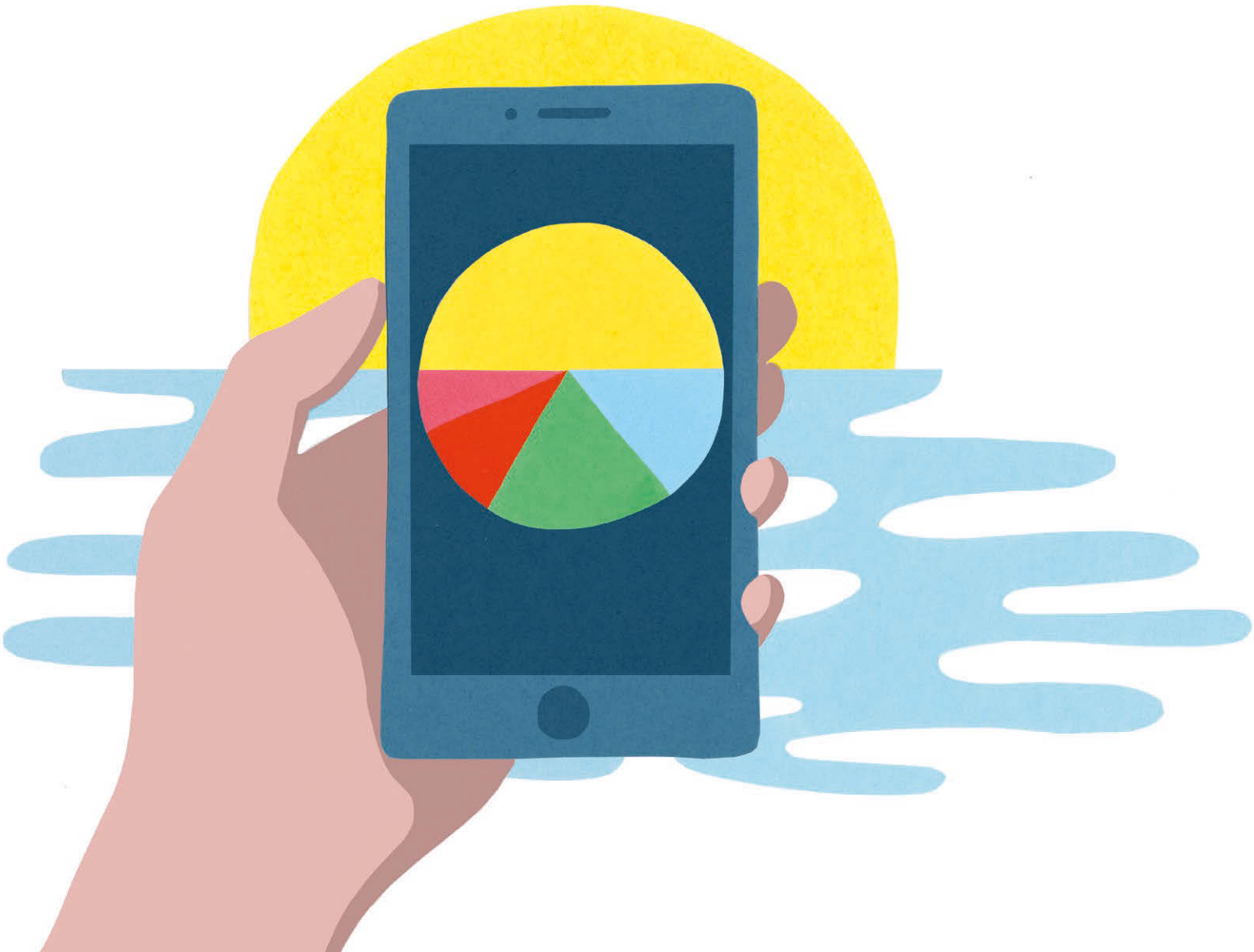
Das Engagement der Credit Suisse
Im Bereich der klassischen Musik unterhält die Credit Suisse zahlreiche Partnerschaften mit renommierten Institutionen, Festivals und Orchestern, von Lucerne Festival über das Tonhalle-Orchester Zürich und das Opernhaus Zürich bis hin zum Davos Festival oder zum Orchestre de la Suisse Romande. Alternierend zum Credit Suisse Young Artist Award vergibt die Credit Suisse Foundation seit 2001 den Prix Credit Suisse Jeunes Solistes zur Förderung Schweizer Nachwuchstalente. Auch dieser Preis ermöglicht einen Auftritt beim Luzerner Sommer-Festival. Zu den bisherigen Preisträgern dieser Auszeichnungen gehören etwa die Geigerin Vilde Frang, die Violoncellistinnen Mi Zhou und Sol Gabetta oder der Schlagzeuger Simone Rubino.

Bild: Juventino Mateo

Online Banking mit neuen Funktionen

Die Credit Suisse hat ihr Online Banking und die zugehörige Banking-App unter dem Namen Credit Suisse Direct erneuert. Beide Anwendungen sind jetzt noch benutzerfreundlicher und beinhalten neue praktische Funktionen. Zudem wurde das Erscheinungsbild optimiert.

Illustrationen — **Anna Haas**



Zu Hause entspannt die Kontoauszüge prüfen, unterwegs schnell eine Rechnung bezahlen und im Zug einen Blick ins Wertschriftendepot werfen – das war noch nie so einfach und sicher wie mit Credit Suisse Direct. Die Credit Suisse hat das neue Online Banking und die zugehörige App letztes Jahr lanciert, um Ihre Bedürfnisse noch besser abzudecken. Ob am Computer, Smartphone oder Tablet – mit den neuen Anwendungen erledigen Sie Ihre Bankgeschäfte wo und wann immer Sie wollen.

Praktisch und übersichtlich

Mit Credit Suisse Direct haben Sie Kontobewegungen und Vermögenswerte stets im Blick. Bankbelege können elektronisch als PDF empfangen, heruntergeladen und verwaltet werden. So können Sie etwa Ihre Dokumente für die Steuererklärung direkt im Bereich E-Dokumente beziehen und ausdrucken. Das mühsame Heraussuchen der benötigten Unterlagen aus Ordnern ist nicht mehr nötig. Die Credit Suisse Direct App informiert Sie per Push-Nachricht über Kontobewegungen und den Eingang neuer E-Dokumente. Haben Sie eine Hypothek bei der Credit Suisse, können Sie diese in Credit Suisse Direct einsehen und zu Vorzugskonditionen verlängern.

Rechnungen einfach bezahlen

Für die Abwicklung von Zahlungen profitieren Sie im neuen Online Banking Credit Suisse Direct von einem Zahlungsassistenten. Mit seiner Hilfe erledigen Sie Zahlungen und Kontoüberträge zeitsparend, sicher und papierlos. Bei Zahlungen können Sie in Credit Suisse Direct elektronische Rechnungen direkt empfangen, prüfen und bezahlen. eBill (ehemals E-Rechnungen) bietet Ihnen ein zentrales Kundenportal zur Rechnungsüberprüfung und -freigabe sowie weitere neue Funktionen wie Dauerfreigaben und die Möglichkeit von Ratenzahlungen an. Dazu müssen Sie keine weiteren Kontoinformationen eingeben – eBill beinhaltet schon alle nötigen Daten.

Die Credit Suisse Direct App können Sie zum einfachen Scannen und Bezahlen von Einzahlungsscheinen nutzen und sich das Eintippen langer Referenznummern sparen. Ausserdem sehen Sie stets die aktuellen Buchungen Ihrer Kreditkarten.

Bankprodukte online anfordern

Sie möchten Bankprodukte beantragen, haben aber keine Zeit, in einer Credit Suisse Geschäftsstelle vorbeizuschauen? Mit Credit Suisse Direct können Sie Bonviva Banking Pakete, Sparkonten, Einzahlungsscheine oder den Steuerauszug Schweiz bequem online anfordern. Ausserdem haben Sie die Möglichkeit, online eine 3.-Säule-Wertschriftenvorsorge zu eröffnen. Damit schöpfen Sie das Renditepotenzial der Aktienmärkte optimal aus.

Individuelle Einstellungen

Die Startseite von Credit Suisse Direct können Sie Ihren eigenen Vorlieben entsprechend anpassen. Auch können Sie ganz einfach Ihre Kontaktdaten ändern und die Einstellungen Ihrer Maestro-Karte verwalten. So sind zum Beispiel Anpassungen der Tages- und Monatslimiten möglich und Sie können die Ländereinstellungen verwalten. Letztere schützen vor Missbrauch, indem die Karte nur in bestimmten Ländern freigeschaltet wird. Richten Sie sich deshalb eine Erinnerung ein, um rechtzeitig vor der nächsten Auslandsreise Ihre Maestro-Karte für Ihre Feriendestination freizuschalten.

Zugriff auf Research-Daten

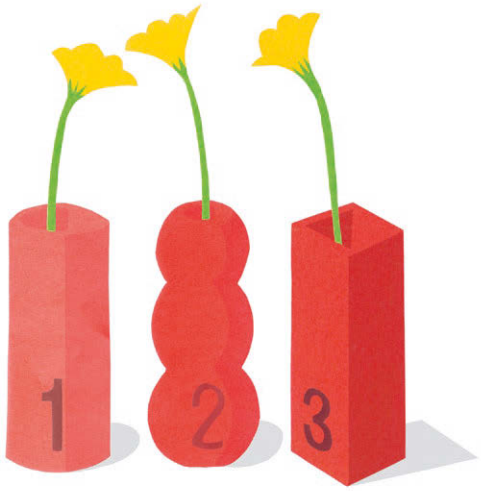
Sie können in Credit Suisse Direct auf wichtige Marktdaten und Research-Berichte in benutzerfreundlichem Format zugreifen. Dazu gehören etwa Informationen zu Märkten, Währungen, Rohstoffen und Kursen von Finanzinstrumenten wie Aktien, Fonds und Obligationen.

Haben Sie Fragen?

Die Mitarbeitenden des Credit Suisse Direct Support stehen Ihnen unter 0844 800 888 gerne zur Verfügung.

SecureSign

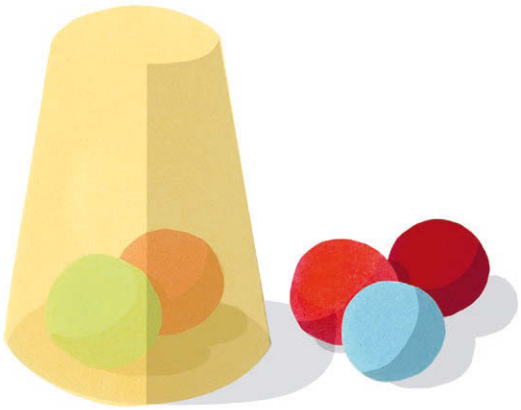
Für die Credit Suisse hat Ihre Sicherheit oberste Priorität. Mit SecureSign steht Ihnen ein Sicherheitsverfahren der neusten Generation zur Verfügung. SecureSign ist ein Sicherheitsverfahren, bei dem Ihnen beim Login oder bei sicherheitsrelevanten Aktivitäten eine Grafik angezeigt wird, die nur Sie entschlüsseln und bestätigen können. Für die Entschlüsselung wird die SecureSign App verwendet. SecureSign können Sie in Credit Suisse Direct im «Kundencenter» unter «Mein Profil» beantragen.



Vorsorge für Selbstständige

Selbstständig Erwerbstätige sind grundsätzlich nicht der obligatorischen beruflichen Vorsorge unterstellt. Sie können sich freiwillig im Rahmen der beruflichen Vorsorge versichern lassen – zum Beispiel bei der Vorsorgeeinrichtung ihres Berufs- oder Branchenverbands. Alternativ dürfen sie sich auch der Stiftung Auffangeinrichtung BVG anschliessen.

Weiter können sie jederzeit mit der 3. Säule vorsorgen: Angestellte und Selbstständige, die einer beruflichen Vorsorgeeinrichtung angeschlossen sind, können 2018 maximal 6768 Franken in die Säule 3a einzahlen. Selbstständige mit AHV-pflichtigem Lohn, die nicht im Rahmen der 2. Säule sparen, dürfen 20 Prozent ihres Nettoerwerbseinkommens oder bis maximal 33 840 Franken einzahlen und steuerlich geltend machen.



Steuerprivileg bei Erwerbsaufgabe

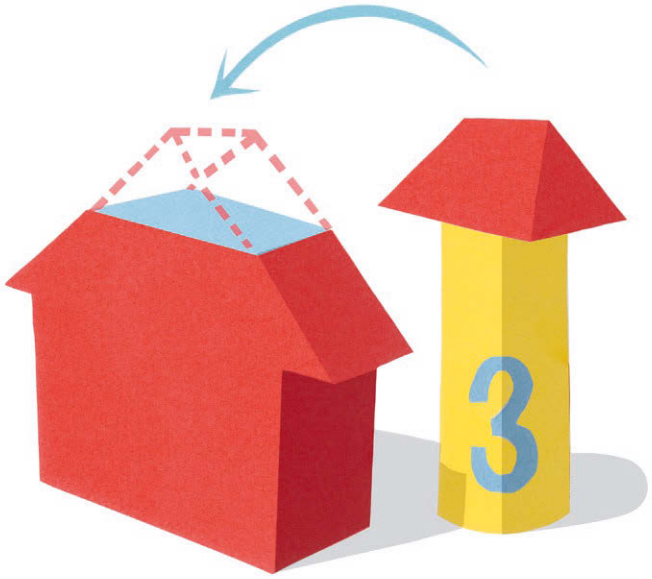
Wer seine Selbstständigkeit nach dem vollendeten 55. Altersjahr definitiv aufgibt, kann von einigen attraktiven steuerlichen Begünstigungen profitieren: Die realisierten stillen Reserven der letzten zwei Geschäftsjahre können getrennt vom übrigen Einkommen zu einem speziellen Satz versteuert werden. Das ist auch möglich, wenn die Selbstständigkeit infolge Invalidität nicht weitergeführt werden kann. Zudem können selbstständig erwerbstätige Personen Einzahlungen in die berufliche Vorsorge selbst dann steuerlich geltend machen, wenn diese faktisch nie getätigt wurden: Ein Teil des Liquidationsgewinns, welcher der Höhe der möglich gewesenen Einzahlungen entspräche, wird zum vorteilhaften Vorsorgetarif besteuert. Allfällige frühere Einkäufe in eine berufliche Vorsorgeeinrichtung müssen dabei aber berücksichtigt werden.

Fallstricke beim Immobilienverkauf

Wer Liegenschaften seines Anlagevermögens aus dem Geschäfts- in das Privatvermögen überführt, kann die Besteuerung eines Teils der stillen Reserven per Antrag aufschieben. Dieser Teil des Wertzuwachsgewinns wird dann erst bei einem späteren Verkauf der Liegenschaft als Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit besteuert. Damit spart man kurzfristig liquide Mittel. Der aufgeschobene Betrag ist aber bei späterem Verkauf steuer- und AHV-pflichtig – auch dann, wenn die steuerpflichtige Person gar nicht mehr selbstständig erwerbstätig ist oder wenn die Liegenschaft erst sehr viel später von den Erben verkauft wird. Da der Wert einer Liegenschaft üblicherweise langfristig steigt, werden später wahrscheinlich noch höhere Abgaben fällig. Man muss also entscheiden: lieber sofort (vermutlich) weniger Steuern und AHV bezahlen oder später – möglicherweise mehr – berappen.

Amortisation einer Hypothek

«Aspekte» erklärt die Grundlagen und gibt einen Überblick über die Vor- und Nachteile der direkten und der indirekten Hypothekenamortisation.



Kaufen Sie eine Immobilie, müssen Sie mindestens 20 Prozent des Verkehrswerts an Eigenmitteln aufbringen. Der Rest kann mit Hypotheken finanziert werden. Die erste Hypothek deckt bis zu 66 Prozent des Kaufpreises beziehungsweise Verkehrswerts der Immobilie. Benötigen Sie mehr Fremdkapital, nehmen Sie zusätzlich eine zweite Hypothek auf. Im Gegensatz zur ersten Hypothek muss die zweite zurückgezahlt werden. Diese Rückzahlung beziehungsweise Tilgung einer Schuld nach einem bestimmten Plan nennt man Amortisation.

Direkte Amortisation: bezahlen in Raten

Die zweite Hypothek muss innerhalb von 15 Jahren und spätestens bis zum Erreichen des 65. Lebensjahrs getilgt sein. Wie sie zurückgezahlt wird, hängt vom Amortisationsmodell ab. Man unterscheidet dabei zwischen direkter und indirekter Amortisation. Wählen Sie die direkte Amortisation, zahlen Sie die Hypothek in regelmässigen Raten ab. So verringern Sie die Hypothekarschuld, senken die Höhe der Zinszahlungen und können über mehr Einkommen frei verfügen. Der Nachteil der direkten Amortisation: Die Steuerbelastung steigt. Die Hypothekarschuld können Sie nämlich vom steuerbaren Vermögen und die Hypothekarzinsen vom steuerbaren Einkommen abziehen. Sinkt also die Hypothekarschuld, werden auch die Steuerabzüge kleiner.

Indirekte Amortisation: sparen über die Vorsorge

Bei der indirekten Amortisation bleibt die Hypothek gleich hoch. In diesem Fall zahlen Sie nicht auf ein Hypothekarkonto ein, sondern sparen auf einem 3.-Säule-Vorsorgekonto oder -Vorsorgedepot. Üblicherweise befindet sich die Vorsorgebeziehung bei derselben Bank, die Ihre Immobilie finanziert. Die Credit Suisse Privilegia Vorsorgestiftung 3. Säule bietet interessante Wertschriftenlösungen an, mit denen Sie von höheren Renditechancen profitieren. Spätestens mit Erreichen des 65. Altersjahrs beziehen Sie das angesparte Kapital und bezahlen damit die vereinbarte Summe der Hypothek ab. Auf diese Weise verringert sich die Hypothekarschuld über die Jahre nicht und Sie profitieren von höheren Steuerabzügen. Ausserdem können die Beiträge in die Säule 3a vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden. Beim Bezug wird das angesparte Kapital zwar versteuert, jedoch separat und zu einem reduzierten Steuersatz. Und Sie müssen für das Vorsorgevermögen während der Laufzeit keine Vermögenssteuern zahlen.

Welches Amortisationsmodell das richtige ist, hängt von Ihrer persönlichen Situation, Ihren finanziellen Möglichkeiten und von steuerlichen Aspekten ab.

Kontaktieren Sie uns!

Unter 0844 100 111 beraten Sie unsere Experten zu Ihren individuellen Fragen rund um eine Hypothek und Amortisation.

Gut gepunktet mit Bonviva

Die Bonviva Banking Pakete bieten das passende Angebot für alle Bankbedürfnisse im Bereich Bezahlen und Sparen. Bonviva Kunden sammeln bei jeder Zahlung mit ihrer Kreditkarte wertvolle Punkte, die sie in der Bonviva Prämienwelt – mit einer grossen Auswahl an Sachprämien und Gutscheinen – gegen ihre Wunschprämie eintauschen können. Die gesammelten Bonviva Punkte können auch für einen guten Zweck gespendet oder für die nächste Ferienreise gegen Meilen von SWISS Miles & More eingetauscht werden.
So dürfte für alle etwas Passendes zu finden sein.

Noch kein Bonviva?

Gerne stehen Ihnen unsere Beraterinnen und Berater während der Bürozeiten zur Verfügung: 0844 000 880. Mehr zu den Bonviva Paketen erfahren Sie unter: credit-suisse.com/praemienwelt

Wir laden zur Cocktailparty

Erfrischender Gin Tonic, kühler Champagner und feine Apéro-Häppchen – machen Sie Ihre Gäste an der nächsten Cocktailparty wunschlos glücklich. Mit diesen Bonviva Prämien wird der Sommer zum unvergesslichen Fest mit Freunden.

LUMINARC Gin-Tonic-Gläser
4 Stück
4750 Punkte R/007803

CHEF & SOMMELIER Cocktailgläser «Cabernet»
6 Stück
5420 Punkte R/007805

BODUM Eisteekanne «Ceylon»
Mit Filter
3150 Punkte R/007807

GEORG JENSEN Weinkühler «Manhattan»
Aus Edelstahl
18 980 Punkte R/007809

MAMMOET Getränkespender
Mit praktischem Zapfhahn
4620 Punkte R/007846

GEORG JENSEN Champagnerkühler «Manhattan»
Aus spiegelpoliertem Edelstahl
52 050 Punkte (mit Zuzahlungsoption) R/007848

COSY & TRENDY Eismühle
Zum Zerkleinern von Eiswürfeln
4620 Punkte R/007850

L.S.A. Tapas-Set
Schickes Holz-Servierbrett
14 750 Punkte R/007852

BOSE Bluetooth-Lautsprecher «Soundlink Revolve»
Leistungsstark und tragbar
35 280 Punkte R/007854

RUSSELL HOBBS Multifunktionsmixer «NutriBoost»
Für die besten Smoothies
14 890 Punkte R/007856

KONSTSMIDE Partylichterkette
Für draussen
4860 Punkte R/007858

BERGHOFF Eiswürfelkühler
Inkl. Eiskübel, Zange und Deckel
16 250 Punkte R/007860

«Wir verwenden nur perfekte Bohnen»

Interview — **Ingrid Diener**
Bild — **Annick Ramp**

Ein Leben als Angestellter kann sich **Francesco Illy** nicht vorstellen. Er trifft Entscheidungen gerne selbst. In der Kaffeeproduktion hat sich Illy für mehr Nachhaltigkeit entschieden: Er kennt seine Kaffeebauern persönlich und pflanzt Bäume in der Wüste.

Herr Illy, Sie haben 1979 Amici Caffè gegründet. Wie kam es dazu?
Mein Grossvater, der ebenfalls Francesco hiess, hat vor 85 Jahren die Firma Illycaffè in Triest gegründet, die später auch von meinem Vater Ernesto geführt wurde. Zusammen mit meiner Ex-Frau Annemarie habe ich Amici Caffè ins Leben gerufen, um den italienischen Illycaffè hierzulande zu vertreiben. Heute ist Annemarie CEO des Unternehmens, ich bin Verwaltungsratspräsident, unsere Tochter Vittoria ist verantwortlich für Marketing und Einkauf und unser Sohn Ernesto kümmert sich um Vertrieb und Innovation.

Das Unternehmertum liegt also in der Familie. Wollten Sie schon immer Ihre eigene Firma führen?
Ich konnte mir nie vorstellen, nicht selbstständig zu sein.

Was schätzen Sie an der beruflichen Selbstständigkeit?
Die Freiheit, Entscheidungen selbst zu treffen. Als Mitarbeiter muss man sich stets in einem gewissen Spielraum bewegen, der «von oben» bestimmt wird. Als Unternehmer kann man sich seine Grenzen selbst setzen.

Was macht einen guten Kaffee aus?
Der beste Rohkaffee, die Wahrung der von der Natur gegebenen Qualität und das richtige Rösten, Verpacken, Mahlen und Extrahieren.

Was bietet Amici Caffè an?
Wir sind der Espresso-Spezialist. Eine Besonderheit ist die Verpackung unseres Kaffees: In unseren Dosen werden die Aromen des frisch gerösteten Kaffees konserviert. Sie schmecken noch intensiver, da sie sich nicht verflüchtigen. Zudem verwenden wir nur perfekte Bohnen. Um die Bedürfnisse unserer Kunden vollumfänglich abzudecken, bieten wir den Kaffee in unterschiedlichen Formen an – sei es in Papierportionen, in Kapseln, als Bohnen oder gemahlen. Das Gleiche gilt für die Kaffeemaschinen.

Bei Amici Caffè wird die nachhaltige Kaffeeproduktion grossgeschrieben. Worauf legen Sie Wert?
Auf eine faire Bezahlung. Wir zahlen unseren Kaffeebauern einen fixen Preis für ihre Arbeit – auch wenn der Kaffee an Wert verliert. Steigt er, zahlen wir mehr. Denn: Für gute Kaffeequalität können wir nicht dem Börsenzyklus unterstellt sein. So haben die Bauern genug finanzielle Mittel, um ihre Familie zu ernähren und die Plantagen zu pflegen. Als ich 1987 das erste Mal in die Produktionsländer gereist bin, gab es keine Beziehung zwischen Kaffeeröstern und Produktionsländern. Heute kennen wir unsere Kaffeebauern alle persönlich.

Was ist der Vorteil dieser engeren Beziehung?
Unsere Agronomen analysieren mit den Kaffeebauern regelmässig die Qualitätssituation. Was funktioniert? Was nicht? So entsteht ein Erfahrungsaustausch: Denn der guatemaltekische Kaffeebauer kann durch den Kontakt zu unserem Agronomen etwa vom indischen lernen und umgekehrt.

Was hat sich seit Ihrem ersten Besuch in den Produktionsländern sonst noch verändert?
Heute haben die Menschen einen guten Lebensstandard. Die Infrastruktur hat sich enorm verbessert, die Schulen sind gewachsen und die Kaffeeproduktion ist professionalisiert. 1987 waren die Bauern barfuss auf den Plantagen unterwegs und Kinder haben mitgearbeitet. Mit unserer Arbeit haben wir einen grossen Beitrag zur Weiterentwicklung der Produktionsländer beigetragen. Darauf bin ich stolz.

Warum ist Nachhaltigkeit so wichtig für Sie?
Wir müssen etwas gegen den Klimawandel tun. Deshalb ist Nachhaltigkeit für mich mehr als nachhaltige Kaffeeproduktion. Zur Kompensation der CO_2-Emissionen von Amici Caffè pflanzen wir Bäume in der Sahara – bis jetzt sind es 10 000.

Angebot

Genuss und Design mit Amici Caffè
Amici Caffè vertreibt nicht nur den traditionellen Illycaffè in der Schweiz. Auch Espressomaschinen, Tassen, Tee, Wein und Olivenöl gehören zum exklusiven Sortiment.
Womit wollen Sie sich und Ihre Liebsten verwöhnen? Mit echtem italienischen Espresso, einer eleganten Kaffeemaschine, einer Tassenkollektion des renommierten Künstlers Ron Arad oder doch mit einer edlen Flasche Wein aus der Toskana?

Geschenkkarten von Amici Caffè sowie ausgewählte Espressomaschinen gibt es ab sofort in der Bonviva Prämienwelt unter:
credit-suisse.com/praemienwelt

Amici Caffè

Amici Caffè wurde von Francesco und Annemarie Illy 1979 gegründet. Das Unternehmen sieht es als seine Mission an, alle zu erfreuen, die höchsten Wert auf Lebensqualität legen. Amici Caffè setzt Massstäbe für hervorragende Kaffeequalität und die weltweite Verbreitung der Kaffeekultur. Ein besonderes Anliegen ist die nachhaltige Produktion. Dabei stehen die Schonung der Umwelt, die Förderung der Kaffeebauern und die Kompensation von CO_2-Emissionen im Vordergrund.

Back to School

CARAN D'ACHE 30 Farbstifte
Für den grossen Malspass
5890 Punkte R/007862

HERSCHEL Rucksack «Little America»
In Navy
20 090 Punkte R/007865

LEXON Wecker «Flip», weiss
Nie mehr verschlafen
6620 Punkte R/007868

CARAN D'ACHE Notizbuch A5
Zum Festhalten von Gedanken
6850 Punkte R/007871

B&O Bluetooth-Lautsprecher «BeoPlay A1»
38 240 Punkte R/007873

CARAN D'ACHE Füllfederhalter
100% Swiss made
7620 Punkte R/007875

Sammeln

So werden Bonviva Punkte gesammelt:
Tägliches Bezahlen mit der Bonviva Kreditkarte – auch Kleinstbeträge!

Je exklusiver das Bonviva Paket, desto mehr Punkte gibt es. Am meisten Punkte sammelt man mit der Bonviva American Express® Card: pro ausgegebenen Franken bis zu zwei Punkte.

Bei der Anmeldung für unseren Newsletter erhält man einmalig 1000 Extrapunkte.

Einlösen

So werden Bonviva Punkte eingelöst:
Einfache Bestellung der Wunschprämie direkt online unter credit-suisse.com/praemienwelt. Einloggen mit dem Online-Banking-Passwort.

Noch keinen Online-Banking-Zugriff? Bestellung unter: **credit-suisse.com/onlinebanking**

Noch kein Bonviva?

Gerne stehen Ihnen unsere Beraterinnen und Berater während der Bürozeiten zur Verfügung: 0844 000 880.

Bild: zVg Credit Suisse

Golf im Herzen der Alpen

Die besten Golfspieler nehmen seit 1923 am prestigeträchtigen Omega European Masters in der Schweiz teil. Nach Austragungen in Samedan, Luzern und Lausanne findet das Golfturnier seit 1939 im Walliser Crans-Montana im Herzen der Schweizer Alpen statt. Die Credit Suisse engagiert sich seit 1984 für den Anlass und ist seit 1987 Hauptsponsor. Zudem ist die Bank Titelsponsor der Gold-Pro-Am- und Silver-Pro-Am-Turniere, die jeweils im Vorfeld des Turniers stattfinden. Crans-Montana ist der höchstgelegene Turnierort Europas und bietet neben hochklassigem Golf auch ein imposantes Bergpanorama.

Der Disclaimer gilt für sämtliche Seiten des Magazins. «Die bereitgestellten Informationen (‹diese Informationen›) wurden von der Credit Suisse Group AG und/oder den mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend ‹CS›) mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Diese Informationen stellen keine Anlageberatung dar und basieren auf keine Weise auf einer Berücksichtigung der persönlichen Umstände des Empfängers. Diese Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Die CS lehnt jede Haftung für die Verwendung dieser Informationen ab (das heisst für Verluste, die sich aus dem Missverständnis oder sonstigen Umständen ergeben). Weder diese Informationen noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten von Amerika versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten von Amerika verteilt oder an US-Personen (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Ohne schriftliche Genehmigung der CS dürfen diese Informationen weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Copyright © 2018 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.»

myclimate PERFORMANCE neutral Drucksache
No. 01-18-807190 – www.myclimate.org
© myclimate – The Climate Protection Partnership

FSC www.fsc.org MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C016087

gedruckt in der schweiz

Impressum:
Herausgeberin: Credit Suisse (Schweiz) AG, SIMD 2, Postfach 2, 8070 Zürich
Projektführung: Bettina Dubs (Leitung), Martina Lebherz, Daniel Studer, Christa Schwarz
Konzept/Redaktion: Swisscontent AG
Konzept/Design/Bildredaktion: Crafft Kommunikation AG
Übersetzung: Credit Suisse Language & Translation Services
Druckvorstufe: n c ag, Urdorf
Druck: Stämpfli AG, Bern