

«Wir betrachten die Situation des Unternehmers ganzheitlich»

Einer der zentralen strategischen Eckpfeiler der Credit Suisse in der Schweiz ist der Ausbau der Dienstleistungen gegenüber Unternehmern. Was dies konkret bedeutet, welche Vorteile die Credit Suisse ihren Kunden damit ermöglicht und worauf Unternehmer hinsichtlich der eigenen Vermögenssituation besonders achten müssen, erklärt Dr. Andreas Arni, Leiter des Bereichs «Entrepreneurs & Executives» bei der Credit Suisse, im Interview.



Dr. Andreas Arni, CFA

Leiter des Bereichs «Entrepreneurs & Executives» Credit Suisse (Schweiz) AG

Herr Dr. Arni, die Credit Suisse bezeichnet sich als die «Bank für Unternehmer». Was steckt dahinter?

Dr. Andreas Arni: Dabei geht es darum, die breite Erfahrung der Credit Suisse in der Vermögensverwaltung, im Firmenkundengeschäft und im Investment Banking zu nutzen, um Unternehmer ganzheitlich zu beraten. Wir arbeiten zusammen an den Bedürfnissen, die sie für ihre Unternehmen haben – aber auch an jenen, die sie hinsichtlich ihrer privaten Vermögenssituation mitbringen. In der Wachstumsphase sehen diese bekanntlich anders aus als wenn das Unternehmen eine gewisse Reife erlangt hat. Dann steht unter Umständen die Überführung von Firmenvermögen ins Privatvermögen mit allen steuerlichen und regulatorischen Aspekten im Vordergrund. Zu einem späteren Zeitpunkt wird die Nachfolgeregelung zum Thema werden. Alle diese Phasen bringen verschiedene Voraussetzungen und Lösungsansätze mit sich, für die wir Unternehmern beratend zur Seite stehen.

Was spricht gegen das klassische Modell mit Privat- und Firmenkundenberater?

Im Prinzip nichts; unsere Kunden werden weiterhin von einem Firmenkundenberater wie auch vom Privatkundenberater betreut, abhängig von der Dienstleistung, welche diese beanspruchen. Letzterer ist aber Teil eines spezialisierten Entrepreneurs & Executives Teams. Anders als im klassischen Modell ist aber, dass sich beide Kundenberater eng miteinander austauschen und bei Bedarf auch gemeinsame Lösungen erarbeiten, teils unter Beizug weiterer Experten in der Bank.

Können Sie ein Beispiel geben?

Gehen wir davon aus, es handelt sich um ein junges Unternehmen, das zur Weiterentwicklung mehr Kapital braucht, sogenanntes Venture Capital. Dieses ist für Jungunternehmer insbesondere in der Schweiz bekanntlich schwierig aufzutreiben. Da kann die Credit Suisse durch die Zusammenarbeit des Firmenkundenberaters mit dem Private Bank-

ing eine ideale Vermittlerrolle einnehmen. Denn auf der Private-Banking-Seite sind Anleger ständig auf der Suche nach interessanten Investitionen, haben aber oft wenig Kenntnis von der Jungunternehmenszene. Wir können beide Seiten zusammenbringen.

Wo sind die Vorteile für Firmeninhaber mit einem bereits reiferen Unternehmen?

Wir betrachten die Situation des Unternehmers ganzheitlich. Das ermöglicht nicht zuletzt auch eine bessere und für den Kunden vorteilhaftere Einschätzung des Bonitätsrisikos bei der Kreditvergabe. Er profitiert aber auch bei der Gebührenstruktur unserer Dienstleistungen, wenn er sich umfassend von uns beraten lässt.

Ab welchem Zeitpunkt ist es sinnvoll, sich als Unternehmer auch betreffend seiner persönlichen Finanzen von einer Bank beraten zu lassen?

Je früher desto besser. So kann die Bank bereits in der Phase, in der die Firma Venture Capital braucht, das Netzwerk nutzen und als Vermittler fungieren. Auch können wir den Unternehmer bei der Vorsorgeplanung unterstützen und beraten. Denn die zweite Säule ist oft das erste Privatvermögen des Unternehmers. Für die Beratung aus unserem Team heraus braucht es übrigens auch keine bestimmte Summe auf dem Bankkonto, wie dies bei klassischen Private-Banking-Dienstleistungen Voraussetzung ist.

Sie haben die berufliche Vorsorge angesprochen: Was müssen Unternehmer hier beachten?

Ein Grossteil der Firmengründer zahlt nur in den obligatorischen Teil der zweiten Säule ein. Dabei wäre es wichtig, von Beginn an im überobligatorischen Teil Vermögen aufzubauen. Das hat

nicht nur steuerliche Vorteile, sondern dient auch dem Vermögensaufbau ausserhalb des Unternehmens und somit der Risikodiversifikation.

Welche Folgen hat die Deregulierung der Säule 2b, des überobligatorischen Bereichs?

Durch die Deregulierung wächst die Anlagefreiheit in der Säule 2b. Dies ermöglicht es, das dort investierte Vermögen je nach zeitlichem Anlagehorizont und Risikotoleranz unterschiedlich anzulegen. Wir empfehlen dabei unseren Kunden, den überobligatorischen Teil komplett vom obligatorischen zu trennen und in eine separate Vorsorgeeinrichtung fliessen zu lassen. So kann dieser nicht zur Sanierung einer Kasse herangezogen werden. Steuerliche Überlegungen spielen beim Vorsorgethema natürlich auch eine Rolle. Wir bieten auch hierzu Beratung an und können auf ein grosses Netzwerk interner und externer Experten zugreifen.

Apropos Steuern: Die Schweiz stimmt im Februar 2017 über die Unternehmenssteuerreform III (USR III) ab. Was bedeutet sie für Unternehmer?

Die Schweizer Steuerlandschaft wird sich aufgrund der USR III tiefgreifend verändern. Sie wird neue Konturen bekommen, die letztendlich für alle Unternehmen relevant sind, auch für heute ordentlich besteuerte Gesellschaften. Unternehmer sollten sich daher bereits zum jetzigen Zeitpunkt mit der Reform befassen, unter anderem mit Blick auf die künftige Unternehmensstruktur, Eigenkapitalstrategie oder Standortwahl. Damit können sie sich Vorteile aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen sichern oder mögliche Nachteile vermeiden. Dies gilt auch für die persönliche Vermögensplanung von Unternehmern. Wir haben das Know-how, um hier zu unterstützen.

Erfolgreiche Unternehmer stehen eines Tages vor der Wahl, Geld aus dem Firmenvermögen ins Private zu überführen. Lohnt sich dies überhaupt angesichts des herrschenden Anlagenotstands?

Oft drängt sich eine Überführung ins Privatvermögen dann auf, wenn die Nachfolge geregelt wird und ein neues Management übernimmt. Dann sollte

nur schon aus Governance-Gründen das private Kapital aus dem Unternehmen entnommen werden. Ausserdem wäre das Kapital in der Firma sonst weiterhin dem Unternehmensrisiko ausgesetzt. Auch deshalb ist es sinnvoll, ab einem gewissen Zeitpunkt private Vermögenswerte zu realisieren.

Was ist dabei zu beachten?

Aus steuerlichen Gründen kann die Überführung vom Firmen- in das Privatvermögen gut und gern bis zu fünf Jahre dauern. Und auch im Hinblick auf die Veränderungen der Dividendenbesteuerung im Kontext der USR III gilt es, die individuelle Situation zu verstehen. Es ist daher notwendig, zusammen mit dem Bankberater frühzeitig mit der Planung zu beginnen. Dabei geht es uns darum, alle Bedürfnisse des Kunden abzudecken und die Umwandlung für ihn möglichst effizient zu gestalten.

Wenn das Vermögen im Privatbesitz ist, welche Herausforderungen stellen sich dann bei der Anlagestrategie?

Da beim Unternehmer nach Rückzug aus der Firma das Einkommen wegfällt, stehen die Themen Vermögenserhalt und Einkommenssubstitution im Vordergrund. Allerdings ist es im heutigen Niedrigzinsumfeld schwierig, genügend Rendite zu erwirtschaften, um das Einkommen zu ersetzen. So sind Unternehmer zunehmend gezwungen, ein höheres Risiko einzugehen, was wiederum den Vermögenserhalt gefährdet.

Sind Direktanlagen in Fremdunternehmen eine sinnvolle Alternative?

Selbstverständlich. Gerade weil es wenige lukrative Möglichkeiten gibt an den Kapitalmärkten, suchen wohlhabende Ex-Unternehmer Anlagen, die ein gewisses Risiko beinhalten. Wenn

sie ihr Geld wieder in Firmen investieren, suchen sie sich meist Objekte der gleichen Branche aus, in der sie selbst mit ihren Unternehmen tätig waren. Dabei leisten sie nicht nur einen finanziellen Beitrag, sondern auch einen fachlichen, beispielsweise indem sie einen Sitz im Verwaltungsrat einnehmen. Auch hier können wir als Bank behilflich sein und vermögende Ex-Unternehmer mit Jungunternehmern zusammenbringen.

Sie pflegen engen Kontakt zu Unternehmern. Was beschäftigt derzeit die Unternehmenswelt in der Schweiz?

Ich würde sagen, dass ihnen die zunehmende Regulierungsdichte, und zwar nicht nur in der Schweiz, sondern auch im Ausland, derzeit am meisten Sorgen bereitet. Es wird immer komplizierter und somit teurer, neue Produkte auf den Markt zu bringen. Ein weiteres Dauerthema ist natürlich auch das herausfordernde makroökonomische Umfeld, vor allem mit Blick auf den Schweizer Franken.

Zum Schluss eine ganz andere Frage: Was würden Sie sagen, wie unterscheidet sich Unternehmer von Private Bankern?

Der grösste Unterschied aus meiner Sicht ist, dass Unternehmer das unternehmerische Risiko voll tragen, Banker hingegen immer in fiduziarischer Verantwortung zugunsten des Kunden handeln. Die Anforderungen in Bezug auf die Persönlichkeit und Fachkompetenz sind grundverschieden. Und das ist auch gut so, weil es beiden Seiten ermöglicht, die jeweiligen Stärken voll auszuspielen.

andreas.p.arni@credit-suisse.com
www.credit-suisse.com

Mit der «Bank für Unternehmer» verfolgt die Credit Suisse den Anspruch, Unternehmer ganzheitlich zu beraten und dabei sowohl die geschäftliche wie auch die private Seite ihrer Kunden zu berücksichtigen. Als eine der führenden Universalbanken kann die Credit Suisse auf eine einzigartige Plattform von Know-how und Erfahrung sowie einem breiten Netzwerk interner und externer Fachexperten zurückgreifen. Im Rahmen der «Bank für Unternehmer» wird zudem das Beratungsangebot für Unternehmer verstärkt: Insgesamt werden 20 über alle Regionen der Schweiz verteilte Beratungsstandorte des Bereichs «Entrepreneurs & Executives» mit rund 100 Beratern aufgebaut. Die entsprechenden Teams konzentrieren sich gezielt auf die Bedürfnisse von Unternehmern und Führungskräften.