PRIVATE

Das Geld-Magazin

Recht & Steuern

Private Banking und Anlagefonds

Exchange Traded Funds

Antizyklische Asset Allocation

Nachhaltige Anlagen

Depot-Absicherung

Indien-Investments

Private Banking Canada

Private Banking Deutschland/Schweiz

Auslandsimmobilien-Investments

Geldanlage und Ernährung

Social Trading

Kundenberater und Teamplayer

Regulierungsflut

Willensvollstreckung aktuell

Finanzplanung

Automatischer Informationsaustausch

Medienpreis für Finanzjournalisten

Asset Management

Immobilien

Vorsorge & Versicherung

Who Is Who 2016 / Fr. 10.–

9 771424 665007 06

private.ch

Sonderheft mit

Who Is Who auf dem Finanzplatz

Führende Firmen 2016

Grossauflage 100'000 Ex.

Sie wollen eine schlüsselfertige Anlagelösung?

www.swisscanto.ch/portfolio-funds

Passt perfekt. Vertrauen Sie auf unsere einfache und professionelle Vermögensverwaltung mit vielen Vorteilen. Investieren Sie in einen Swisscanto Portfolio Fund.

Swisscanto Invest

Diese Angaben dienen ausschliesslich Werbezwecken und stellen keine Anlageberatung oder Offerte dar. Alleinverbindliche Grundlage für den Erwerb von Swisscanto Fonds sind die jeweiligen veröffentlichen Dokumente (Fondsverträge, Vertragsbedingungen, Prospekte und/oder wesentliche Anlegerinformationen, sowie Geschäftsberichte). Diese können unter www.swisscanto.ch sowie in Papierform bei der Swisscanto Asset Fondsleitung AG, Europaallee 39, 8021 Zürich, allen Geschäftsstellen der Kantonalbanken in der Schweiz und der Bank Coop AG, Basel, kostenlos bezogen werden.

Inhalt

Who Is Who auf dem Finanzplatz

Allen Problemen und Unkenrufen zum Trotz ist der Finanzplatz nach wie vor der wichtigste Wirtschaftssektor der Schweiz und Liechtensteins. Banken und Vermögensverwalter, Versicherungen und Pensionskassen, Treuhänder und Anwaltskanzleien, Steuer- und Wirtschaftsberater, Fondsanbieter und Asset Manager – unzählige Unternehmen, die über 250'000 Arbeitsplätze bieten und Steueraufkommen in Milliardenhöhe generieren.

Einen Überblick über all die Firmen und Einzelpersonen zu bekommen, die auf dem Finanzplatz tätig sind, ist unmöglich. Mit dem in diese Ausgabe von PRIVATE integrierten «Who Is Who» wollen wir aber wenigstens einen Anfang machen. So findet sich im «Who Is Who» eine ganz kleine, dafür aber umso feinere, exklusive Auswahl von Firmen, die sich auf dem Finanzplatz einen Namen gemacht haben – in unterschiedlichen Segmenten mit unterschiedlichen Kernkompetenzen. Dabei betreiben wir bewusst keinen Personenkult um selbsternannte und vermeintliche Lichtgestalten oder Finanzgurus. Wir porträtieren keine Promis und liefern keine heissen Tips. Im Gegenteil: Das «Who Is Who» soll solide, seriöse und vor allem langfristige Hintergrundinformationen bieten.

Dr. Norbert Bernhard
bernhard@private.ch

Aktuell

4 Zentralbanken auf Abwegen
Prof. Dr. Erwin W. Heri, Fintool

6 Kundenberater: Vom Sololäufer zum Teamplayer
Ralph Jeitziner, Helvetia

8 Willensvollstreckung – Aktuelle Praxis
Prof. Dr. Hans Rainer Künzle
Kendris AG

10 Medienpreis für Finanzjournalisten 2016

Fonds & Asset Management

15 Regulierungsflut und internationale Handlungsfähigkeit
Markus Fuchs, SFAMA

16 Indien ist breiter aufgestellt als viele andere Schwellenländer
Madhav Bhatkuly, GAM

18 Antizyklische Asset Allocation – Einsatz verhaltensorientierter Erkenntnisse in der Praxis
Dr. Andreas Bickel, Sound Capital

20 Warum sich Investoren zunehmend für nachhaltige Unternehmensführung interessieren
Roman Limacher und Dr. Stefan Streiff
Hauck & Aufhäuser (Schweiz)

22 Depot-Absicherung für Privatanleger: Stop-Loss, Put-Optionen oder Mini Futures?
Mauro Radzinski und Roger Müller
Bank Linth

24 Honigkuchen im Portfolio Management – Was haben Ernährungswissenschaft und Investieren gemeinsam?
Prof. Dr. Walter Farkas
und Sandro Schmid, AAAccell

26 A New Platform: Borsa Istanbul Private Market
Turgay Kuleli, Attorney-at-Law

Immobilien

28 Schweizer Immobilieninvestoren entdecken die Welt
Dr. Robert Weinert, Wüest & Partner

29 Energetische Sanierungen im Steuerfokus
Pavlo Stathakis, HEV

Recht & Steuern

30 Steuern sind kein Allheilmittel
Dr. Frank Marty, Economiesuisse

31 Fatca: Ein Jahr danach oder amerikanisch für «viel Arbeit»
Dr. Reto Sutter, VFS + Partner

32 Vermögende als Partner mittelständischer Unternehmen
Edy Fischer, IfW

33 Finanzplatz Schweiz – ESG im Risikomanagement
Oliver Oehri, CSSP

34 Kendris-Jahrbuch 2015/2016 Manuel Kendris 2015/2016

72 Impressum / Erste Adressen

74 Anlegen für Rentner und Stiftungen
Dr. Gérard Fischer, Fischer Horizon

Who Is Who auf dem Finanzplatz

Firmenporträts ab Seite 37

Zentralbanken auf Abwegen

Von Prof. Dr. Erwin W. Heri
Professor für Finanztheorie
an der Universität Basel und
am Swiss Finance Institute in Zürich

Geldpolitik ist ein Langfristprojekt. Sie hat viel mit Glaubwürdigkeit und Erwartungen zu tun, denn schliesslich basieren unsere Geldsysteme ja darauf, dass die Wirtschaftssubjekte erwarten und daran glauben, dass das «Geld», welches unter Kontrolle der Zentralbanken geschaffen wird, letztlich etwas wert ist. Unabhängigkeit von politischen Prozessen ist hierbei eine absolute Notwendigkeit – wo kämen wir denn hin, wenn eine politische Partei immer gerade dann die Wirtschaft mit überhöhter Liquidität abfüllte, wenn sie gerade an der Macht ist, um die Inflationsbekämpfung dann ihren Nachfolgern zu überlassen?

Wenn man diese Maxime als Basis für die Funktionsweise monetärer Systeme teilt, muten die Ereignisse rund um die Zinsdiskussionen der US-Zentralbank, aber ganz generell die Strategien, insbesondere von Fed und EZB der letzten Jahre, ziemlich kurios an. Natürlich besteht die Rolle einer Zentralbank auch im Kontext des Langfristprojekts darin, gelegentlich als Feuerwehr bei monetären oder finanztechnischen Katastrophen einzuspringen. Das haben sie in der Finanzkrise ja auch in vorbildlicher Weise getan. Aber diese Krise «ist gegessen». Die Feuerwehr gehört schon lange wieder zurück ins Magazin. Stattdessen wird nach Lust und Laune weitergewerkelt. Ein bisschen Arbeitslosigkeit bekämpfen hier, ein wenig Staatsschuldenfinanzierung dort, ein wenig Angst vor chinesischen Daytradern oder vor der Wall Street generell. Das sind alles nicht Themen für eine vor allem der langfristigen Geldwertstabilität verpflichteten Institution.

Natürlich wird nur allzu gerne darauf hingewiesen, dass die expansive Politik der letzten Jahre hervorragende Resultate zeitigte und zeitigt: Dank dem Bedienen der «richtigen Hebel» ist die Arbeitslosigkeit zurückgegangen, der Wirtschaftsmotor brummt, Vertrauen ist wieder da, Aktienbörsen schreiben Höchststände. Alles Friede, Freude, Eierkuchen?

Inflation? Was soll das? Die ist eh zu tief. Und sollte sie doch einmal anziehen, dann werden die Hebel wieder umgelegt, die monetären Zügel an- und die geschaffene Überliquidität abgezogen. Ganz nebenbei sind die staatlichen Institutionen froh, wenn noch ein paar Milliarden Staatsschulden einfach so in den Bilanzen der Zentralbanken «verschwinden». Billiger lassen sich Staatsschulden nicht finanzieren.

Die Damen und Herren irren. Das soziale System, das wir Wirtschaft nennen, ist keine Maschine, bei der man nach mechanischen Prinzipien irgendwo ein Rad drehen kann, um an einem anderen Ort einen Effekt auszulösen. Es ist eher – um mit dem amerikanischen Autoren Eric Beinhocker zu sprechen – wie ein unruhiger Bienenschwarm, der immer wieder in nicht voraussagbarer Art und Weise auf die unterschiedlichsten Umwelteinflüsse reagiert. Ein weiser Imker weiss das, handelt bedächtig im Hintergrund und richtet seine Tätigkeit darauf aus, seinem Volk gute Rahmenbedingungen zu schaffen, die letztlich dem Wohl aller dienen. Mit anderen Worten: Die Feuerwehr wieder ins Magazin zu schicken, wenn der Brand gelöscht ist.

Noch einmal: Geldpolitik ist ein langfristiges Unterfangen – ein Jahrzehnteprojekt –, das ab und zu durch Feuerwehreinsätze ergänzt werden muss. Eigentlich haben wir das in den letzten Jahrzehnten gelernt. Schon in den 60er Jahren meinte man, über die Notenpresse könne man alles finanzieren – auch Kriege auf fremden Kontinenten. In den 70er Jahren haben wir den Preis dafür bezahlt: steigende Inflationsraten in den westlichen Industrieländern (z.T. zweistellig) und Zusammenbrüche von Währungssystemen. Und immer wieder Einsätze der «Feuerwehr».

In den 80er Jahren haben wir gelernt, wie man die Inflationsraten und die dadurch entstandene Inflationsmentalität bekämpft. Ein blutiger Prozess, der nicht ohne Rezessionen und soziale Spannungen abging. In den 00er Jahren haben wir mit einem einigermassen stabilen monetären Umfeld zu leben begonnen. Bedeutete dies eine stabile wirtschaftliche Entwicklung? Natürlich nicht, denn der Bienenschwarm ist, was er ist. Tendiert zu allen möglichen Über- und Untertreibungen, auch in der realen Welt. Aber wenigstens liess ihn der Imker einigermassen in Ruhe und führte nicht noch zusätzliche Nervosität ein.

Und in den 10er Jahren lernen wir, dass wir nichts gelernt haben. Wir haben vergessen, die Feuerwehr, die wir in der Finanzkrise der 00er Jahre aus den Magazinen holen mussten, wieder zurückzuschicken. Wir meinen, mit Liquidität alles übertünchen zu können, was wir an strukturellen Problemen nicht diskutieren wollen. Weiter haben wir vergessen, dass solche Liquiditätsschwemmen kurze Beine, dafür aber Suchtpotenzial haben. Schweres Feuerwehrmaterial gehört ins Magazin, wenn es nur noch raucht. Und inzwischen versuchen wir dem Bienenschwarm zu erklären, dass halt die Wirtschaft doch wie ein mechanisches Räderwerk funktioniert – wieder einmal – und wir es «dann schon richten werden». Der Bienenschwarm wird es bald merken. Und die Geschichte beginnt wieder von vorne. Schade.

e.heri@fintool.ch
www.fintool.ch

© Tdh/Olivier Girard - Burkina Faso

Terre des hommes sind Sie!

Terre des hommes ist das wichtigste Kinderhilfswerk der Schweiz. Seit 55 Jahren setzen sich unsere Mitarbeitenden weltweit dafür ein, dass Kinder unter besseren Lebensbedingungen aufwachsen können und eine aussichtsvollere Zukunft haben. Dabei sind wir insbesondere in den Bereichen Gesundheit und Kinderschutz aktiv.

Wir sind in direktem Kontakt mit unterschiedlichen Geldgebern: Stiftungen, Kantone und Städte, Unternehmen, Mäzene, Grossspender, Family Offices, Treuhänder, Notare und Anwälte.

Ob mit einem projektbezogenen Beitrag, einer frei verfügbaren oder anonymen Spende oder indem Sie Terre des hommes in Ihrem persönlichen Testament berücksichtigen – der Bereich Philanthropie berät Sie oder Ihre Kundinnen und Kunden gerne dabei, wie Sie ein Projekt zugunsten von Kindern am besten unterstützen können.

Für weitere Informationen steht Ihnen der Bereichsleiter Philanthropie, Vincent Maunoury, gerne zur Verfügung: **T +41 58 611 07 86, vincent.maunoury@tdh.ch**

86 % **der finanziellen Mittel kommen direkt den Projekten zugute und somit den Kindern.** Die Verwaltungskosten werden so niedrig wie möglich gehalten.

2,1 Mio.
Begünstigte im 2014.

36
Einsatzländer.

Unsere Mission.

Wir verbessern die Lebensbedingungen von besonders benachteiligten Kindern konkret und nachhaltig:

indem wir sie **direkt unterstützen**

indem wir uns mit ihnen und ihren Familien dafür einsetzen, dass ihre **Rechte** gewahrt werden

indem wir die Gemeinschaften und Institutionen **stärken,** was diesen ermöglicht, ihren Bedürfnissen gerecht zu werden

indem wir diese Aktivitäten durch **Plädoyer-Aktionen** unterstützen

„Ein Kind ist jeder Mensch, der das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet hat, soweit die Volljährigkeit nach dem auf das Kind anzuwendenden Recht nicht früher eintritt." *Artikel 1 der Konvention über die Rechte des Kindes*

Siège | Hauptsitz | Sede | Headquarters
Avenue de Montchoisi 15, CH-1006 Lausanne
T +41 58 611 06 66, F +41 58 611 06 77
E-Mail: info@tdh.ch, CCP/PCK: 10-11504-8

Terre des hommes
Kinderhilfe weltweit. tdh.ch

Kundenberater

Vom Sololäufer zum Teamplayer

Die Anforderungen an Versicherungsberater steigen stetig. Es reicht schon lange nicht mehr, einfach ein guter Verkäufer zu sein. Vielmehr muss man vermehrt auf sein Netzwerk zurückgreifen können, wozu auch Managementfähigkeiten gefragt sind.

Von Ralph Jeitziner
Leiter Vertrieb Schweiz
Mitglied der Geschäftsleitung
Helvetia Versicherungen Schweiz

Wer Versicherungen – insbesondere Vorsorgelösungen wie Lebensversicherungen – verkauft, muss oft gegen Vorurteile und ein zweifelhaftes Image kämpfen. Allerdings hat die Versicherungsbranche in den letzten Jahren viel unternommen, um die Beratungsqualität zu verbessern und so dem Ruf nach Professionalisierung zu entsprechen. Unter anderem ist die Aus- und Weiterbildung durch verschiedenste Bildungslehrgänge angereichert worden. Seit 2006 gibt es zum Beispiel die Zertifizierung Versicherungsvermittler VBV, die sich in erster Linie an ungebundene Vermittler richtet, aber auch von Beratern im Dienste eines Versicherungsunternehmens absolviert werden kann. Per 2015 hat die Versicherungsbranche zudem Cicero (Certified Insurance Competence) lanciert. Damit erfolgt eine Qualifizierung und Standardisierung der Weiterbildungsmassnahmen für Kundenberaterinnen und Kundenberater. Wer eine Weiterbildung absolviert hat, kann diese zudem mit Cicero dokumentieren.

Steigende Anforderungen

Diese Massnahmen sind aber nicht bloss getroffen worden, um das Image zu korrigieren, sondern sie sind eine Reaktion auf die stetig steigenden Anforderungen an Versicherungsberater. So sitzt ein Berater heute vielfach sehr gut informierten und kritischen Kunden gegenüber. Dank Internet und Konsumentenmedien ist das Wissen der Versicherungsnehmer heute wesentlich grösser als Ende des letzten Jahrtausends. Zudem stehen bei einem persönlichen Beratungsgespräch vermehrt anspruchsvolle Versicherungs- und vor allem Vorsorgelösungen im Vordergrund, während die einfacheren, vielfach standardisierten Deckungen zunehmend auch online abgeschlossen werden. Schliesslich erhöht eine neue Generation von Vorsorgeprodukten die Anforderungen an die Versicherungsberater zusätzlich: So führt das Niedrigzinsumfeld dazu, dass bei einer Lebensversicherung nicht mehr einfach eine üppige Garantie gewährt werden kann. Vielmehr muss der Kunde heute selber entscheiden, wie viel Sicherheit er will und wie gross seine Renditenchance und sein Verlustrisiko sein sollen. Hierzu braucht er kompetente Beratung.

Versicherungsunternehmen können auf diese steigenden Anforderungen auf drei Arten reagieren, wobei bei allen Varianten begleitend die Aus- und Weiterbildung unumgänglich ist: Erstens indem sie alle ihre Aussendienstmitarbeitenden dazu befähigen, Kunden in allen Bereichen kompetent beraten zu können. Zweitens ist eine Aufteilung der Beratung möglich. Eine Linie kümmert sich dann zum Beispiel nur um Versicherungslösungen wie Motorfahrzeuge, Hausrat, Haftpflicht im Privatkunden- und Unternehmensbereich. Eine zweite Linie übernimmt die Beratung für Vorsorgelösungen von Privaten und Unternehmen. Drittens agiert der Berater über alle Bereiche und Segmente umfassend. Zur Unterstützung wird ihm ein Netzwerk von Fachspezialisten zur Seite gestellt, auf deren Know-how und Erfahrung er bei Bedarf zurückgreifen kann.

Alle Varianten haben Vor- und Nachteile. Bei der ersten Variante ist sicher bestechend, dass der Kunde von *einem* Berater umfassend betreut wird und der Berater somit den Kunden, seine Bedürfnisse und Wünsche à fond kennt. Allerdings stellt sich hier die Frage, ob mit einem vertretbaren Aufwand alle Mitarbeitenden im Aussendienst entsprechend fit gemacht werden können. Bei der zweiten Variante sind die verschiedenen Linien Experten auf ihrem Gebiet und können eine entsprechend gute Beratung bieten. Gleichzeitig besteht die Gefahr, dass nicht alle Bedürfnisse des Kunden übergreifend abgedeckt werden, weil beim Berater hauptsächlich der eigene Schwerpunkt im Fokus steht. Zudem ist es fraglich, ob die von der Versicherung gezogene Trennlinie für den Kunden nachvollziehbar ist und er seine Fragen jeweils der richtigen Person stellt. Die dritte Variante bietet einen Ansprechpartner und gleichzeitig eine hohe, umfassende Beratungskompetenz. Jedoch besteht die Herausforderung, dass der Kundenberater auch tatsächlich auf die Fachspezialisten zurückgreift und diese sinnstiftend und effizient einsetzt.

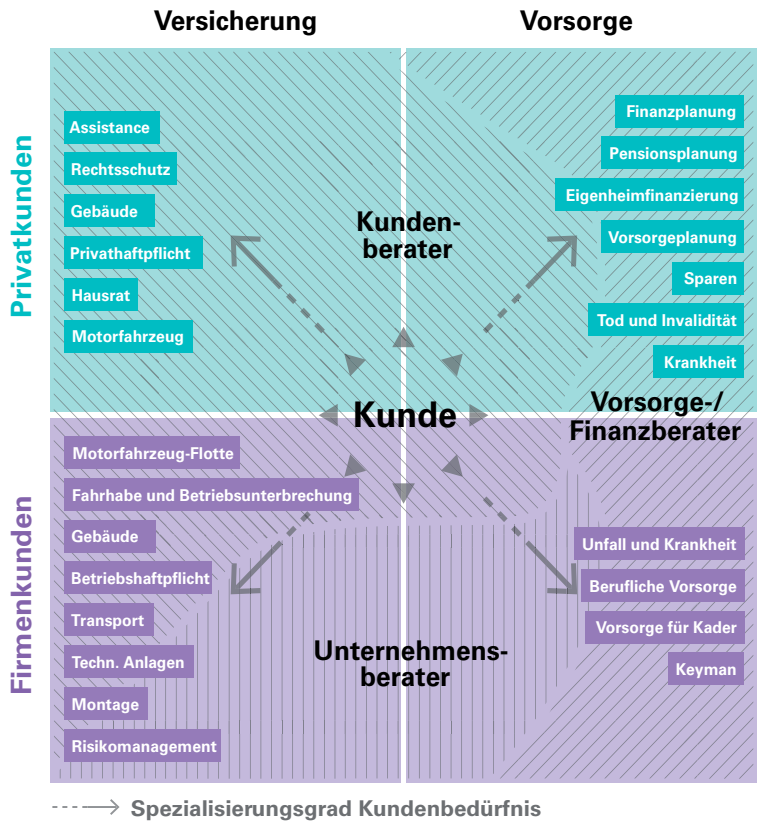
Managementkompetenzen nötig

Helvetia hat sich speziell im Bereich Vorsorge für die dritte Variante entschieden und setzt diese in einer für die Schweiz einzigartigen Konsequenz um. Im Vorsorgebereich steht den Kundenberatern so einerseits das Key Account Management als Support für alle fachspezifischen Fragen zur Verfügung, wenn zum Beispiel bei einem Vorsorgeprodukt Fragen zu einem integrierten Index oder Fonds bestehen. Andererseits gibt es auf jeder Generalagentur einen Verantwortlichen Vorsorge und Finanzen, der bei anspruchsvollen Vor-

sorge- und Pensionsplanungen beigezogen werden kann. Dieses Netzwerk von Spezialisten entlastet in mancher Hinsicht den Kundenberater, kann er doch auf Unterstützung zurückgreifen. Gleichzeitig bringt diese Aufstellung neue Anforderungen mit sich: Der Kundenberater muss nicht nur die Bedürfnisse seiner Kunden richtig erfassen und daraus passende Versicherungslösungen ableiten. Zusätzlich muss er neu auch sein internes Netzwerk pflegen und der Situation entsprechend einbeziehen. Eine Voraussetzung dafür ist unter anderem, dass er erkennt, was wichtig und was unwichtig ist. Damit sind in der Kundenberatung vermehrt Managementkompetenzen gefragt.

Zusätzlich setzt Helvetia auf die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden im ganzen Beratungsnetzwerk. Der Hauptfokus liegt dabei auf dem Kundenberater. Dies aus verschiedenen Gründen: Kundenberater haben ganz unterschiedliche berufliche Hintergründe. Im Prinzip kann jeder, der Freude an der Tätigkeit hat, Versicherungsberater werden. Diese Breite hat durchaus Vorteile, ist es in der Beratung doch vielfach hilfreich, auf Erfahrungen von ausserhalb der Versicherungsbranche zurückzugreifen zu können. Gleichzeitig ist es aber umso wichtiger, die neuen Kundenberater mit einem einheitlichen, ausführlichen Versicherungswissen auszustatten. Zudem wird bei Helvetia erwartet, dass die eigenen Kundenberater für die meisten ihrer Kunden selbst geeignete Versicherungs- und Vorsorgelösungen finden. Erst bei komplexeren Fragestellungen oder umfangreichen Konzepten sollen entsprechende Experten beigezogen werden.

Bei hohem Spezialisierungsgrad kann der Kundenberater auf sein internes Netzwerk zurückgreifen



Interne und externe Aus- und Weiterbildungen

Kundenberater bei Helvetia absolvieren zuerst eine Grundausbildung, in der während ca. zwei Jahren in verschiedenen Modulen das grundlegende Rüstzeug erlernt wird. Am Ende dieser Ausbildung absolvieren die Teilnehmenden eine interne Abschlussprüfung. Anschliessend erfolgt eine Vertiefung in Form der bereits erwähnten Zertifizierung zum Versicherungsvermittler VBV. Helvetia setzt bewusst auf diese Anerkennung, obwohl diese ursprünglich für ungebundene Versicherungsvermittler geschaffen worden ist. Die Philosophie dahinter ist, dass die eigenen Kundenberater mindestens so kompetent Versicherungsnehmer beraten können sollen wie ungebundene Vermittler. Anschliessend können verschiedene Ausbildungen zur Vertiefung des Fachwissens absolviert werden. Diese können off the job, d.h. in Form eines zentral angebotenen Kurses, oder on the job direkt von und für die Mitarbeitenden einer Generalagentur absolviert werden. Seit Ende 2015 führt Helvetia diese Ausbildungen im Rahmen von Cicero durch.

Auch für die Verantwortlichen für Vorsorge- und Finanzfragen, die von den Aussendienstmitarbeitenden für Vorsorge- und Finanzplanungen beigezogen werden können, gibt es ein Weiterbildungsangebot. Hier wird jedoch nicht einfach auf Kurse, Seminare und Ähnliches gesetzt, sondern der Community-Gedanke steht im Vordergrund. Die Finanz- und Vorsorgeexperten sollen sich mit ihren Kollegen von anderen Generalagenturen regelmässig austauschen, Thesen und Trends kontrovers diskutieren und so am Ende gegenseitig voneinander profitieren.

Nicht abgeschlossene Entwicklung

Es liegt auf der Hand, dass sich die eingangs beschriebenen Herausforderungen in Zukunft noch akzentuieren und die Anforderungen an Versicherungsberater generell steigen werden. Diese Entwicklung wird insbesondere auch durch neue und schärfere Vorschriften, etwa durch das geplante Finanzdienstleistungsgesetz (Fidleg) und das Finanzinstitutsgesetz (Finig), vorangetrieben. So wird für Helvetia neben den persönlichen Fähigkeiten der einzelnen Berater die Orientierung hin zu Kompetenzteams mit lateralen Strukturen weiter an Bedeutung gewinnen. Im Mittelpunkt steht dabei das Bestreben, einen Kunden vor dem Abschluss umfassend zu beraten und ihn anschliessend jederzeit – insbesondere auch im Schadenfall – optimal zu begleiten.

ralph.jeitziner@helvetia.ch
www.helvetia.ch

Willensvollstreckung – Aktuelle Praxis 2014/2015

Am 10. Schweizerischen Erbrechtstag 2015 habe ich über die Gerichtspraxis 2014/2015 sowie in diesem Zeitraum erschienene Literatur berichtet.

Von Prof. Dr. Hans Rainer Künzle
Titularprofessor Universität Zürich
Partner Kendris AG

Annahme
In der neuen Auflage des Basler Praxiskommentars (von Karrer, Vogt und Leu) wird ausgeführt, dass die Annahme des Willensvollstreckerauftrags nach dem Tod des Erblassers, aber vor der Mitteilung durch die Behörde wirksam erfolgen könne. Damit schliesst sich der Kommentar der in der übrigen Literatur herrschenden Ansicht an. Gleiches gilt für die Ausführungen, dass diese Annahmeerklärung an keine Form gebunden sei.

Ungültigkeitsklage
Nach Sutter-Somm/Seiler (successio 2014, 198 ff.) ist bei der Ungültigkeitsklage von einer passiven notwendigen Streitgenossenschaft auszugehen, d.h. die Ungültigkeitsklage muss sowohl gegen den Willensvollstrecker als auch gegen alle übrigen, nicht bereits als Kläger teilnehmenden Miterben (sowie allfällige Vermächtnisnehmer) gerichtet werden, andernfalls die Klage mangels Sachlegitimation abzuweisen ist, soweit sie die Einsetzung des Willensvollstreckers betrifft.

Interessenkollision
Das Bundesgericht hat sich im Urteil 5A_ 452/2014 vom 17.9.2014 E. 3 mit einer Interessenkollision befasst. Verschiedene Vorwürfe konnten dabei nicht erhärtet werden: Der Vorwurf der falschen Beratung und der Verletzung von Aufklärungs- und Abmahnpflichten (wegen Unvereinbarkeit mit früheren letztwilligen Verfügungen) ist nicht bewiesen, indem die früheren letztwilligen Verfügung eingereicht werden. Der Vorwurf, die Erblasserin sei zu Verfügungen zu Gunsten von X. beeinflusst worden, konnte ebenso nicht bewiesen werden. Die Tatsache, dass der Willensvollstrecker den Ehemann der Erblasserin in Prozessen vertreten hat, stellte noch keine Interessenkollision dar.

Willensvollstreckerausweis
Das Kantonsgericht Schwyz (Urteil ZK2 2013 29 vom 6.8.2013 E. 2c) hat die Zuständigkeit für das Ausstellen eines Willensvollstreckerzeugnisses geklärt. Dafür gibt es im Kanton Schwyz keine ausdrückliche Regelung. Das Kantonsgericht hat gutgeheissen, dass der Einzelrichter am Bezirksgericht das Willensvollstreckerzeugnis ausgestellt hat, «zumal er auch für das Ausstellen der Erbbescheinigung oder (allgemeiner) für die Testamentseröffnung zuständig ist».

Inventaraufnahme
In einem praktischen Fall hat sich die Frage gestellt, wie lange sich der Willensvollstrecker Zeit nehmen dürfe, um das Inventar zu erstellen und den Erben zur Verfügung zu stellen. Da diese Frage im schweizerischen Recht soweit ersichtlich noch nicht entschieden wurde, wurde diese Frage in Anlehnung an das deutsche Recht behandelt: Obwohl § 2215 BGB von «unverzüglich» spricht, darf die Inventaraufnahme – je nach Zusammensetzung des Nachlasses (Vermögen im Ausland, Unternehmen, pendente Klagen gegen Erblasser etc.) – mehrere Monate in Anspruch nehmen (BayObLG München 1Z BG 83/97 vom 18.7.1997). Grund für eine Verzögerung können auch ungeklärte Rechtsverhältnisse sein (OLG Köln 2 Wx 26/91 vom 25.11.1991). Auch in der Schweiz ist beim Vorliegen von entsprechenden Gründen eine mehrmonatige Dauer nicht zu beanstanden.

Herausgabe der letzten Steuererklärung
In der Praxis ersuchte ein Willensvollstrecker das Steueramt, die letzte Steuererklärung des Erblassers herauszugeben, welche als Grundlage für seine Inventaraufnahme und die Annahme des Erbes dienen sollte (wobei beide ungenügende Kenntnis über das Vermögen des Erblassers hatten). Dies wurde aber verweigert mit der Begründung, man wolle verhindern, dass Vermögen versteckt werde (interne Weisung). Dies entspricht auch der Rechtsprechung des Bundesgerichts (BGer. vom 10.2.1999 ASA 69, 290).

Bestimmung einer Leitwährung
Im Basler Kommentar (Art. 518 ZGB N 19) wird ausgeführt, dass der Willensvollstrecker eine Leitwährung festlegen müsse, die je nach Wohnort der Erben nicht notwendigerweise der Franken sein müsse. Damit besteht zu meiner im Berner Kommentar festgehaltenen Meinung (wonach der Willensvollstrecker keine neue Leitwährung festsetzen müsse) eine Meinungsverschiedenheit. Übereinstimmung besteht soweit, dass der Willensvollstrecker versuchen soll, von den Erben eine übereinstimmende Meinungsäusserung bezüglich der Leitwährung einzuholen. Wenn dies nicht möglich ist, darf er diese Frage m.E. nicht selbst festlegen, sondern hat die vom Erblasser festgelegten Verhältnisse fortzuführen.

Einzug von Forderungen
Das Bundesgericht hat im Urteil 4A_ 23/2015 vom 20.5.2015 bestätigt, dass es zu den Aufgaben des Willensvollstreckers gehört, Forderungen einzuziehen. Vorliegend ging es um die Rückforderung von Geldern (604’000 Franken) welche von einer Pflegerin abgezweigt wurden (774’000 Franken) und das zulässige Mass an Pflegegeld (170’000 Franken) bei weitem überstiegen.

Dereliktion
Praktischer Fall: Zu den Aufgaben des Erblassers kann auch eine Dereliktion (Löschung des Eigentums im Grundbuch gem. Art. 666 ZGB) gehören und zwar bezüglich einer wertlosen Geröllhalde. Bei der Frage,

ob der Willensvollstrecker das alleine tun kann oder ob er dazu die Unterschrift aller Erben benötigt (so das Grundbuchamt), können folgende Überlegungen gemacht werden: Wenn der Willensvollstrecker eine Wohnung selbständig aufräumt und wertlose Gegenstände wegwirft, handelt er selbständig. Dennoch wird er beachten, dass Erben auch an wertlosen Gegenständen Interesse haben können (wie bei Erinnerungsfotos), weshalb die Entscheidung mit ihnen abzustimmen ist. Dasselbe gilt für die Dereliktion der Geröllhalde.

Kündigung

Eine nicht alltägliche Konstellation lag dem Urteil des Bundesgerichts 4A_499/2013 vom 4.2.2014 zu Grunde: Die Kündigung einer Geschäftsliegenschaft wegen Nichtbezahlung der Miete wurde durch die 3 Erben ausgesprochen, welche die Erbengemeinschaft ausmachten. Ihnen wurde entgegengehalten, dass der Willensvollstrecker dies hätte tun müssen, welcher eine exklusive Verfügungsmacht besitze. Das Bundesgericht ist auf dieses Argument nicht näher eingegangen, wohl weil die Willensvollstreckung beendet war (der Willensvollstrecker hatte Jahrgang 1920 und dürfte im Jahre 2011 kaum mehr gelebt haben).

Erbteilung

Fragestellung in einem Praxisfall: Die Erbteilung ist Sache der Erben, und der Willensvollstrecker (dieses Nachlasses) muss die Erbteilung weder genehmigen, noch unterzeichnet er sie. Ausnahmeweise darf ein Willensvollstrecker aber dennoch an einer Erbteilung mitwirken, und zwar anstelle eines Erben, welcher verstorben und dessen Nachlass noch nicht verteilt ist. Der Willensvollstrecker sollte sich in diesem Fall die (einstimmige) Zustimmung seiner Erben einholen. Das Grundbuchamt darf allerdings nur die formelle Legitimation des Willensvollstreckers prüfen (Willenvollstreckerausweis), nicht aber dessen materielle Legitimation (Zustimmung aller Erben in seinem Nachlass).

Meldung von Inhaberaktien

Seit dem 1.7.2015 müssen Inhaberaktien des Erblassers an die Gesellschaft innerhalb der Frist von 1 Monat gemeldet werden (Art. 697i Abs. 1 OR). Es fragt sich, ab wann eine solche Frist läuft. Dies ist nach Gericke/Kuhn (AJP 2015, 854) der Fall, wenn klar ist, welchem Erben die Aktien zufallen.

Erbteilungsvertrag

Baumann (successio 2015, 96 ff.) führt aus, dass bei der Ausarbeitung des Erbteilungsvertrags oft Missverständnisse von Willensvollstreckern verursacht werden, wenn Formulierungen verwendet werden wie: «Die Erben beschliessen…». Damit werden bei den Erben Erwartungen an die Verbindlichkeit solcher Formulierungen geweckt, die nicht gegeben sind. Der Willensvollstrecker sollte ganz klar «…darauf hinweisen, dass für die einzelnen Erben vor Abschluss des definitiven Erbteilungsvertrags in der Regel keine Bindungswirkung entsteht».

Waffen in der Erbteilung

Mathyas Meier hat sich in einer Masterarbeit an der Universität Zürich mit diesem Thema befasst. Wenn sich in einem Nachlass Seriefeuerwaffen befinden (für welche eine Sondergenehmigung notwendig ist, auf welche man keinen Anspruch hat), sollte der Willensvollstrecker die Waffen abholen lassen durch den Inhaber einer Waffenhandlungsbewilligung (zur Aufbewahrung bis eine Bewilligung vorhanden ist). Der Willensvollstrecker darf weder einen Transport solcher Waffen vornehmen noch diese an einen Erben oder Vermächtnisnehmer aushändigen, welcher über keine Bewilligung verfügt.

Bei *bewilligungspflichtigen Waffen* (wie der Armeepistole) sollte ein Erbe, welcher Interesse an den Waffen hat, innert 6 Monaten eine Bewilligung beantragen oder, wenn niemand Interesse an den Waffen hat, der Willensvollstrecker selbst. Die Übertragung an einen Erben darf nur mittels schriftlichem Vertrag erfolgen, in welchem die Details (wie Waffenart, Hersteller, Bezeichnung der Waffe, Kaliber, Waffennummer, Ort und Datum der Übertragung, Art und Nummer des amtlichen Ausweises des Erwerbers) genau festgehalten werden.

Fallstricke: (1) Der Verschluss von Seriefeuerwaffen muss gesondert aufbewahrt werden. (2) Wenn der Willensvollstrecker die Waffen im Haus des Erblassers belässt, muss er sicher sein, dass keine Nichtberechtigte (unmündige Personen, unter umfassender Beistandschaft stehende Personen, vorbestrafte Erben) Zugang haben. (3) Selbst die Aufbewahrung in einem Panzerschrank ist eine unsorgfältige Aufbewahrung, wenn sich dieser in einer verlassenen Liegenschaft des Erblassers befindet in einem Gebiet mit einer hohen Einbruchsrate (OGer. ZH SB120410 vom 26.2.2013 E. 3).

Rückgabe: Im Kanton Zürich können nicht mehr benötigte Waffen in allen Polizeiposten, Verkehrsstützpunkten oder bei der Fachstelle Waffen/Sprengstoff abgegeben werden. Straffreiheit ist allerdings nicht garantiert (z.B. bei Rückgabe nach der Karenzfrist von 6 Monaten). Die Erben selbst sollten die Waffen zurückbringen, weil sie von der Karenzfrist von 6 Monaten profitieren.

Dauerwillensvollstreckung

Das Kantonsgericht St. Gallen (BO. 2013.14 vom 20.6.2014) hat entschieden, dass der Willensvollstrecker im Rahmen der verfügbaren Quote (bei einer Tochter im Umfang von 25%) eine Auflage des Erblassers (Investition bei einer bestimmten Bank mit einer bestimmten Anlagestrategie, Auszahlung im Alter von 40 bis 55 Jahren) auch gegen den übereinstimmenden Willen der Erben durchzusetzen hat.

Legitimation zur Aufsichtsbeschwerde

Das Kantonsgericht St. Gallen (BE. 2014.1 vom 12.6.2014) hat (zu Recht) festgehalten, dass sowohl Nacherben wie auch virtuelle Erben (völlig übergangener Pflichtteilserbe/nach Ablauf der Anfechtungsfrist) nicht zur Aufsichtsbeschwerde legitimiert sind.

Umwandlung in Einfache Gesellschaft

Baumann (successio 2015, 105) macht darauf aufmerksam, dass (auch) die Umwandlung der Erbengemeinschaft in eine Einfache Gesellschaft zur Teilung des Nachlasses führt, und «das Mandat des Willensvollstreckers endet, weil es gegenstandslos wird; entsprechend besteht auch kein Raum mehr für eine Behördenaufsicht über den Willensvollstrecker».

Ende einer Willensvollstreckung

Das Kantonsgericht Graubünden (Urteil ZK1 12 31 vom 12.12.2013) hat entschieden, dass eine Nichtteilungsvereinbarung zum Ende einer Willensvollstreckung führt: «Dem Willensvollstrecker wurde dies am 11. März 2009 beigebracht und mitgeteilt, dass sein Mandat damit beendet sei und er dieses abschliessen solle.»

h.kuenzle@kendris.com
www.kendris.com

Medienpreis für Finanzjournalisten: Ausschreibung 2016

Im Frühling 2016 wird PRIVATE zum 15. Mal den Medienpreis für Finanzjournalisten verleihen – dies gemeinsam mit führenden Finanzinstituten, Beratungsunternehmen und Anwaltskanzleien. In Frage kommen Artikel und Sendungen in deutscher, englischer oder französischer Sprache, die sich mit Bank- und Finanzfragen, Versicherungen, Vorsorge und Pensionskassen oder Steuer- und Fiskalpolitik befassen. Mögliche Genres umfassen Berichte, Features, Reportagen, Dokumentationen, Ratgeber- und Servicebeiträge sowie Kommentare. Team-Arbeiten sind willkommen.

Das Preisgeld beträgt Fr. 50'000.–.

Weitere Informationen (Teilnahmebedingungen, Termine usw.): bernhard@private.ch

Gewinner 2002 bis 2015

1. Preis 2002	Claude Baumann (Weltwoche)
1. Preis 2003	Beat Kappeler (NZZ am Sonntag)
1. Preis 2004	Carmen Gasser und Stefan Lüscher (Bilanz)
1. Preis 2005	Meinrad Ballmer und Marco Zanchi (Tages-Anzeiger)
1. Preis 2006	Daniel Ammann (Weltwoche)
1. Preis 2007	Albert Steck (Bilanz)
1. Preis 2008	Markus Schneider (Weltwoche)
1. Preis 2009	Michael Ferber (NZZ) / Michael Rasch (NZZ)
1. Preis 2010	Harry Büsser (Bilanz)
1. Preise 2011	Mark Dittli (Finanz und Wirtschaft und Tages-Anzeiger-Magazin) / Hansjürg Zumstein (SF1)
1. Preise 2012	Zoé Baches (NZZ) / Reto Gerber und Andreas Kohli (SF1 Eco)
1. Preise 2013	René Ammann und Balz Ruchti (Beobachter) Michael Haselrieder, Karl Hinterleitner, Reinhard Laska (ZDF-Team)
1. Preise 2014	Philippe Béguelin, Mark Dittli, Christoph Gisiger, Tina Haldner, Ruedi Keller, Tommaso Manzin, Andreas Neinhaus, Clifford Padevit, Alexander Trentin (Finanz und Wirtschaft Team) Michael Rasch (NZZ) / Markus Städeli (NZZ am Sonntag) / Katharina Deuber (SRF Eco) Martin Vetterli und Bernhard Raos (Beobachter) / Samuel Emch (Radio SRF Trend) Pasquale Ferrara, Charlotte Michel, Christian Schürer, Wolfgang Wettstein, Ueli Schmezer (Kassensturz-Team)
1. Preise 2015	Monica Hegglin (Finanz und Wirtschaft) Hansjürg Zumstein (SRF TV) Finews-Team (Peter Bohnenblust, Claude Baumann, Michael Sicker, Peter Hody, Samuel Gerber, Frédéric Papp, Christoph Meier, Ursula Bohnenblust, Antonio Prosperati, Daniel Schwenger)
Ehrenpreise 2015	Oliver Hirt und Andreas Kröner (Reuters) Eco-Mint-Team (Reto Lipp, Manuela Siegert und Erik Hefti) Klaus Uhrig (Bayerischer Rundfunk)

Jury

Prof. Dr. Otfried Jarren, Ordinarius für Publizistikwissenschaft, Prorektor der Universität Zürich (seit 2008)
Direktor des Instituts für Publizistikwissenschaft und Medienforschung (1998 bis 2008)
Präsident der Eidgenössischen Medienkommission (seit 2013)
Vorsitzender der Jury

Larissa Alghisi
Mitglied der Geschäftsleitung und
Group Head of Communications
GAM Holding AG
gam.com

Dr. Alain Bichsel
Head Corporate Communications
SIX Management AG
six-group.com

Dr. Andreas Bickel
CIO
Sound Capital AG
sound-cap.com

Erol Bilecen
Leiter Unternehmenskommunikation
Vescore AG
vescore.com

Etienne Boitel
Head of Zurich Office
Banque Syz
syzgroup.com

Markus Fuchs
Geschäftsführer
Swiss Funds & Asset Management
Association
sfama.ch

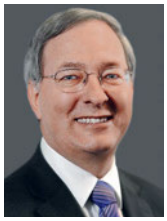
Dominique Gerster
Head of Media Relations
Credit Suisse AG
credit-suisse.com

Dr. Gabriele Hofmann-Schmid
Senior Legal Advisor
ATAG Private & Corporate Services
atag-pcs.ch

Andreas Kern
Gründer und CEO
Wikifolio AG
wikifolio.com

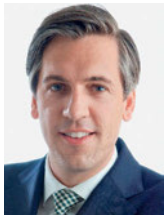
Andreas Kessler
Mediensprecher
UBS Wealth Management
ubs.com

Jury



Prof. Dr. Hans Rainer Künzle
Titularprofessor Universität Zürich
Partner Kendris AG
kendris.com

Michael Leysinger
Inhaber
Leysinger Tax & Finance Consultants Ltd.
legatax.ch



Roman Limacher
Geschäftsführer
Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG
hauck-aufhaeuser.ch

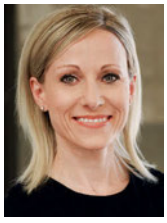
Beat Meier
Chairman and CEO
Dynamic Tree Asset Management
dynamictree.com

Jolanda Meyer
Leiterin Unternehmenskommunikation
Notenstein La Roche Privatbank AG
notenstein-laroche.ch

Oliver Oehri
Founding Partner
Center for Social and Sustainable Products
cssp-ag.com

Alfonso Papa
CEO Switzerland
NN Investment Partners
nnip.ch

Hansjörg Ryser
Leiter Media Relations Schweiz
Helvetia Versicherungen
helvetia.ch



Claudia Sauter
Head of PR & Communications
PricewaterhouseCoopers
pwc.ch

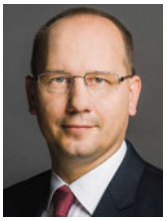
Stefan Schär
Leiter Unternehmenskommunikation
BDO AG
bdo.ch

Sandro Schmid
Partner
AAAccell LLC
aaaccell.ch

Dr. Ansgar Schott
Rechtsanwalt und Partner
Froriep
froriep.com

Jury

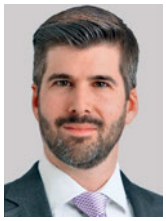
Joachim Schrott
Leiter Kommunikation
Avadis Vorsorge AG
avadis.ch



Luc Schuurmans
Mitglied der Geschäftleitung
Private Banking Bank Linth
banklinth.ch

Cosimo Schwarz
Geschäftsführer
Schwarz & Partner Finanzkonsulenten AG
finanzkonsulenten.ch

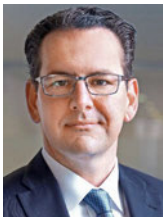
Dr. Norbert Seeger
Geschäftsführer
Seeger Advokatur und
ArComm Trust & Family Office
seeger.li



Dr. Reto Sutter
Rechtsanwalt und Steuerexperte
Voillat Facincani Sutter & Partner
vfs-partner.ch

Thomas Sutter
Leiter Kommunikation
und Deputy CEO
Schweizerische Bankiervereinigung
swissbanking.org

Christian Trixl
Executive Director
Columbia Threadneedle Investments
columbiathreadneedle.com



Michael Welti
Direktor Niederlassung Zürich
Reyl & Cie SA
reyl.com

Dr. Norbert Bernhard
Sekretär des Medienpreises
Herausgeber PRIVATE
private.ch

KENDRIS
PERSÖNLICH | UNABHÄNGIG | DIGITAL
UBS
CREDIT SUISSE
SIX
SwissBanking
SFAMA
Swiss Funds & Asset Management Association
GAM
ATAG 1917
PRIVATE & CORPORATE SERVICES
Legal | Tax | Family Office
AVADIS
helvetia
NOTENSTEIN LA ROCHE
PRIVATBANK
wikifolio
SEEGER
ADVOKATUR
STABIQ
TREASURE HOUSE
FRORIEP
soundcapital
ARCOMM
TRUST & FAMILY OFFICE
AAACCELL
Applied Academic Advisory
SYZ
Bank Linth
FINANZ konsulenten
your SRI
Socially Responsible Investment
pwc
LEYSINGER
TAX & FINANCE CONSULTANTS LTD.
HAUCK & AUFHÄUSER
(SCHWEIZ) AG
REYL
innovative banking
COLUMBIA THREADNEEDLE
INVESTMENTS
DYNAMIC TREE
ASSET MANAGEMENT
NN investment partners
vescore:
BDO
VOILLAT FACINCANI SUTTER + PARTNER

Fonds & Asset Management

Regulierungsflut eindämmen, internationale Handlungsfähigkeit verbessern – ein Widerspruch!

Von Markus Fuchs, Geschäftsführer Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA

Bürokratiemonster, Paragrafenflut, überbordende Regulierungskosten – so oder ähnlich tönt es von fast allen Parteien und deren Exponenten, um mittels Kritik gegen die staatliche Verwaltung primär auf sich selbst aufmerksam zu machen. Auch viele Wirtschaftsverbände fordern die Eindämmung der Regulierungsflut und die Verbesserung der internationalen Handlungsfähigkeit. Diese im Grundsatz wenig bestrittenen Ziele standen respektive werden auch weiterhin bei den Diskussionen zu den Gesetzesvorhaben Fidleg und Finig ganz oben auf der Traktandenliste stehen.

Aber: «Eindämmung der Regulierung» und «Verbesserung der internationalen Handlungsfähigkeit» stehen in einem starken, bis jetzt jedoch wenig beachteten Widerspruch. Die Schweiz übernimmt mit diesen Regelungen faktisch weitgehend EU-Recht. Dieses ist zwar sehr bürokratisch, aber trotzdem die billigste Lösung, denn jede abweichende Regelung verursacht verteuernde Handelshemmnisse beim Import und Export von Finanzdienstleistungen und -produkten. Die Schweiz führt genau diejenigen Regeln und Normen ein, die unsere Finanzindustrie bei ihren Exporten in die EU sowieso einhalten muss. Die neuen Regeln sind also weitgehend «Sowieso-Regeln» – ausser man hat ausnahmslos Schweizer Kunden.

Als kleine Volkswirtschaft sind wir darauf angewiesen, dass Schweizer Finanzdienstleister ihre Produkte und Dienstleistungen auch im Ausland anbieten können. Gerade im Finanzbereich ist der Zugang zu ausländischen Märkten zunehmend schwieriger geworden. Im Zug der Krise 2008 haben verschiedene Länder ihre Finanzmarktregulierung umfassend überarbeitet und ausgebaut. Auch in der EU wurden der Kunden- und Anlegerschutz erheblich verstärkt und verschiedentlich Drittstaatenregelungen eingeführt, welche für den entsprechenden Import strenge Vorschriften mit sich brachten.

Um die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Finanzplatzes auch in Zukunft sicherzustellen, ist es zentral, dass sich unser Finanzmarktrecht im Einklang mit internationalen Regulierungsstandards befindet. Dies ist aus der Perspektive des Asset Managements von besonderer Bedeutung, da der entsprechende Schweizer Markt in den nächsten Jahren nur wenig zulegen wird. Demgegenüber sind die Wachstumsprognosen für den globalen Markt erheblich höher, womit voraussichtlich ein noch grösserer Anteil unserer Kunden aus dem Ausland stammen wird.

Da Schweizer Finanzdienstleistungen und -produkte zu einem wesentlichen Teil in die EU exportiert werden, ist die grundsätzliche Orientierung der Schweizer Finanzmarktregulierung an jener der EU unabdingbar. Eine solche schwächt auch die Position der Schweizer Anbieter mit Blick auf Märkte ausserhalb der EU nicht, denn auch diese orientieren sich zunehmend an den Regeln aus Brüssel. Dabei muss natürlich sichergestellt werden, dass die EU-Regulierung nur soweit als Richtschnur in der Schweiz genommen wird, wie dies im Hinblick auf die Sicherstellung künftiger Exportmöglichkeiten von Finanzdienstleistungen und -produkten erforderlich ist.

Die Wirtschaft nimmt Regulierung derzeit als etwas Schlechtes wahr und will um jeden Preis Deregulierung. Selbstverständlich können solche Wünsche vorgebracht werden. Jedoch sollte hier Zurückhaltung geübt werden, da politische Vorstösse zuerst einmal einen erheblichen Mehraufwand für Verwaltung und Behörden verursachen. Forderungen gilt es auf konkrete Gesetzesartikel zu beziehen und mit einer stringenten Begründung zu versehen. Wenig fassbare Polemik ist das falsche Mittel. Deregulierung wird nicht beschlossen, sondern im konkreten Fall stillschweigend und ohne Tamtam umgesetzt. Nur so besteht eine Chance, den politischen Grossschlachten zu entgehen und dem Anliegen nach weniger Regulierung nachzukommen. Last but not least: Die Regulierungskosten für die Wirtschaft sind stets den Kosten des Regulierungsverzichts gegenüberzustellen.

markus.fuchs@sfama.ch / www.sfama.ch

Indien ist breiter aufgestellt als viele andere Schwellenländer

Hinter den Aktienmärkten vieler Schwellenländer liegen eine Reihe eher glanzloser Jahre, in denen die Börsen der Industrieländer kräftige Zuwächse verbuchten. Doch noch immer lassen sich in den Emerging Markets spannende Möglichkeiten finden. Laut GAM-Fondsmanager Madhav Bhatkuly lohnt sich besonders bei Indien ein genaueres Hinsehen: Das Land ist seiner Ansicht nach mit keinem anderen vergleichbar, und aktuell beginnt dort eine sehr positive Entwicklung, die man als Anleger nicht verpassen sollte.

Von Madhav Bhatkuly, *Inhaber, CEO und CIO New Horizon*
Exklusiver Fondsmanager für GAM für einen indischen Aktienfonds

Wer in Indien Bier braut und es landesweit verkaufen möchte, braucht eine gute Steuerabteilung – und viel Geduld. Die Steuergesetze des Subkontinents bestimmen nämlich, dass Import- und Exportsteuern nicht nur für den Handel mit dem Ausland anfallen, sondern auch zwischen den einzelnen indischen Bundesstaaten. Die hohen Steuern umgeht man nur, indem man in jedem Bundesstaat eine eigene Brauerei hochzieht – Heineken hat davon mittlerweile 27.

Auch die Errichtung einer Betriebsstätte ist in Indien keine leichte Angelegenheit. So sind im Bundesstaat Maharashtra für den Bau einer Fabrik auf einem Grundstück, das bereits als Industriegebiet ausgewiesen worden ist, nicht weniger als 72 Genehmigungen erforderlich. Nach Schätzungen sind heute noch mehr als 1'700 Gesetze aus der Zeit der britischen Kolonisation Indiens (bis 1947) in Kraft. Ein indisches Sprichwort besagt: «Die Briten haben die Bürokratie eingeführt, die Inder haben sie perfektioniert.»

Die Hoffnungen ruhen nun auf dem im Mai 2014 gewählten indischen Premierministers Modi. Er hat versprochen, die komplexen bürokratischen Strukturen zu reformieren und richtet damit seine Politik sehr marktfreundlich aus. Er hat bereits erste Massnahmen erlassen, die dem Privatsektor eine Beteiligung in Branchen wie Infrastruktur, Schienenverkehr, Versicherungen und Rüstung erleichtern. Die bisherigen Fortschritte an der bürokratischen und administrativen Front sind möglicherweise nicht so glamourös oder schlagzeilenträchtig, wie man sich das erhoffen würde. Sie sollten aber nicht unterschätzt werden. Tatsächlich ist es enorm wichtig, dass Indien sein Ziel erreicht, für Unternehmen attraktiver zu werden und den unternehmerischen Geist seiner gut ausgebildeten Bevölkerung zu fördern.

«Make in India»: Ein ehrgeiziges Vorhaben

Die schiere Menge an Menschen ist ein wesentlicher Grund für die hohen Erwartungen an das künftige Wirtschaftswachstum. Indien hat die jüngste Arbeitsbevölkerung der Welt mit einem Durchschnittsalter von 27 Jahren und einer halben Milliarde Menschen zwischen 25 und 54 Jahren, die als produktiv gelten. Modi hat denn auch grosse Pläne: Indien soll China als Produktionszentrum der Welt ablösen. Sein Slogan für dieses ehrgeizige Vorhaben lautet: «Make in India». Mehr ausländische Investments sollen nach Indien fliessen, mehr Jobs in der Produktion entstehen. Derzeit trägt die Industrie in Indien nur 17,2% zur gesamten Wirtschaftsleistung bei und wenig zu neuen

Arbeitsplätzen. Das liegt im Wesentlichen daran, dass Indien direkt den Sprung von einer Agrar- in eine Dienstleistungsgesellschaft vollzogen und den industriellen Zwischenschritt ausgelassen hat – ein Unikum in der Geschichte des Kapitalismus der vergangenen 200 Jahre.

Vor einem neuen Wachstumszyklus

All diese Faktoren treffen schon seit längerem zu, doch nun stehen Indien rosige Zeiten bevor. Denn zum ersten Mal kommen in der Geschichte des Landes mehrere Faktoren so zusammen, dass sie die Basis für eine mehrjährige Aktienhausse bilden könnten.

Erstens sind die Gewinne der indischen Unternehmen ungeachtet der positiven Börsenentwicklung seit der Wahl Modis noch sehr niedrig. Die Kapazitätsauslastung liegt unter den Tiefständen während der Finanzkrise von 2008/2009, die Ebitda-Margen sind schmaler als 2003 und der Anteil der Unternehmensgewinne am Bruttoinlandsprodukt beträgt nur 4,2% – das Allzeithoch lag bei 7,2%. Zweitens senkt der politische Wandel unter dem neuen Regierungschef Modi die Hürden, welche Unternehmen in Indien überwinden müssen.

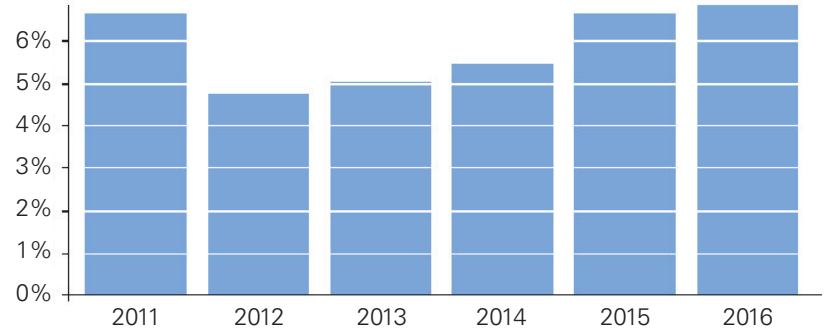
Drittens hatte Indien in den zurückliegenden Jahren relativ hohe Inflationsraten, während in den USA, Europa und Japan eine expansive Geldpolitik betrieben wurde. Die indische Notenbank straffte die Zinszügel deshalb so energisch, dass die Geldmenge M1 auf den drittniedrigsten Stand sank, seit in Indien 1956 die Republik ausgerufen wurde. Nachdem nun ein rapider Rückgang des Verbraucherpreisindexes zu beobachten ist, der sich weiter fortsetzen dürfte, steht Indien an der Schwelle zu einem bedeutenden wirtschaftlichen Aufschwung. Bisher sind die Zinsen dreimal um jeweils 25 Basispunkte gesenkt worden, und in den nächsten zwölf Monaten könnte es um weitere 100 Basispunkte nach unten gehen.

Viertens ist die Ölintensität (der Ölverbrauch in Relation zum Bruttoinlandprodukt) der indischen Wirtschaft so hoch wie in keinem anderen Schwellenland. Das ist zwar ineffizient, denn 80% seines Ölbedarfs importiert Indien. Doch angesichts des momentan tiefen Ölpreises profitiert das Land von dieser Entwicklung, da die Inflation stark vom Ölpreis getrieben ist.

Das Zusammenwirken dieser vier Faktoren macht Indien für die nächsten rund fünf Jahre höchst attraktiv für Anleger, unabhängig davon, in welche Richtung es im übrigen Schwellenländer-Universum geht.

Indiens Wirtschaft zieht seit 2013 wieder deutlich an

Wirtschaftswachstum in Prozent jährlich



Nach Berechnungen der OECD soll das Bruttosozialprodukt Indiens in den kommenden Jahren mehr als 6,5% jährlich zulegen.

Quelle: OECD-Studie «2014 OECD Economic Survey of India», November 2014

Indien für Anleger hoch interessant

Das grosse Wachstumspotenzial Indiens ist auch aus Anlegersicht hoch interessant. Besonders im Konsum- und Finanzdienstleistungssektor handelt Indiens Investmentstory von einer Aufholjagd gegenüber anderen Märkten. Ein Beispiel: Laut Unilever haben die Inder im Durchschnitt die weltweit längsten Haare. Dennoch zählt der indische Markt für Haarpflegeprodukte zu den kleinsten der Welt. Zudem haben die über 620 Millionen männlichen Inder von Natur aus einen stärkeren Haarwuchs als andere Asiaten. Indien sollte deshalb früher oder später zum weltweit grössten Absatzmarkt für Rasierer werden. Genährt wird das Aufholpotenzial aber nicht nur vom starken Haarwuchs, sondern vielmehr von der wachsenden Kaufkraft der Bevölkerung. Bei den Finanzdienstleistungen ist das ganz ähnlich: Der wachsende Wohlstand wirkt sich auf die Ersparnisse aus, von denen ein Teil in den Aktienmarkt fliessen wird. Dies wiederum sollte der Finanzbranche zusätzliche Impulse verleihen. Ein dritter Aspekt ist die Unterfinanzierung des indischen Gesundheitssektors, obwohl zugleich Krankheiten in der Bevölkerung zunehmen dürften. Beispielsweise gibt es Prognosen, wonach der Anteil Indiens an den weltweiten Diabetesfällen mit chronischem Behandlungsbedarf im nächsten Jahrzehnt 30% betragen wird.

Auf dem Weg zu mehr Wachstum und Wohlstand

Die Beispiele zeigen, was sich momentan in Indien bewegt, vor allem beim Inlandkonsum. Gefördert von politischen Reformen, überarbeiteten Gesetzen, besserer Haushaltsdisziplin des Staates, Ausbau der Infrastruktur und guten Unternehmensergebnissen scheint Indien zum ersten Mal seit Jahrzehnten auf dem Weg zu wirtschaftlichem Wachstum und mehr Wohlstand für weite Kreise der Bevölkerung zu sein.

Für Investoren kann Indiens Entwicklung – insbesondere vor dem Hintergrund der momentanen Schwäche in anderen Schwellenländern – daher nur positiv sein. Anlagechancen gibt es genügend und zwar in unterschiedlichen Branchen. Die noch junge Regierung Modis hat offensichtlich erkannt, was zu tun ist. Die Mehrheit der Bevölkerung Indiens sowie viele ausländische Institutionen und Investoren scheinen sie bei der Umsetzung zu tragen.

www.gam.com

Antizyklische Asset Allocation – Wie verhaltensorientierte Erkenntnisse in der Praxis eingesetzt werden können

Von Dr. Andreas Bickel
Chief Investment Officer
Member of the Executive Board
Sound Capital AG

Prozyklisches Verhalten, wie das Verkaufen, wenn die Märkte stark korrigieren oder das Kaufen bei Euphorie, gehört zu den typischen Fehlern im Asset-Allocation-Prozess. Die Verhaltensökonomie lehrt uns, dass Anleger Verluste doppelt so stark gewichten wie Gewinne. Die Neuroökonomie geht diesbezüglich einen Schritt weiter und misst die Hirnströme, um dieses irrationale Verhalten genauer zu erklären. Vereinfacht ausgedrückt, übernimmt bei Panik das Stammhirn die Kontrolle und bringt uns dazu, reflexartig Risiken zu reduzieren. Diese Verhaltensart war früher entscheidend, um in der freien Natur als Jäger und Sammler zu überleben. Sobald Gefahr bestand, angegriffen zu werden, war Flucht eine geeignete Reaktion. Obwohl dies bereits seit geraumer Zeit zum Grundwissen eines professionellen Investors gehört, finden sich immer wieder Beispiele für prozyklisches Verhalten in Rechenschaftsberichten von Anlagekomitees. Sätze wie «aufgrund der stark angestiegenen Risiken sehen wir uns veranlasst, die Übergewichtung von Aktien auf ein neutrales Gewicht zu reduzieren» sind dabei nicht die Ausnahme, sondern die Regel. Wichtig wäre, dass man explizit in Anlagekomitees ein Aktienkorrekturszenario definiert und klare Regeln ableitet, was in einem solchen Fall konkret zu tun sei. Kommt man beispielsweise zum Schluss, dass es sich hierbei um eine normale Korrektur handelt und der Investment Case unverändert gültig ist, wäre es vernünftiger, abzuwarten bis sich die Märkte beruhigen und dann das Portfolio auf die ursprüngliche Strategie zurückzuführen. In der Mehrzahl der Fälle bedeutet dies, die Aktienquote antizyklisch zu erhöhen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt deshalb in einem strukturierten Investment-Prozess, der nebst den traditionellen fundamentalen Faktoren systematisch verhaltensökonomische Indikatoren einbaut.

Sentiment-Indikatoren

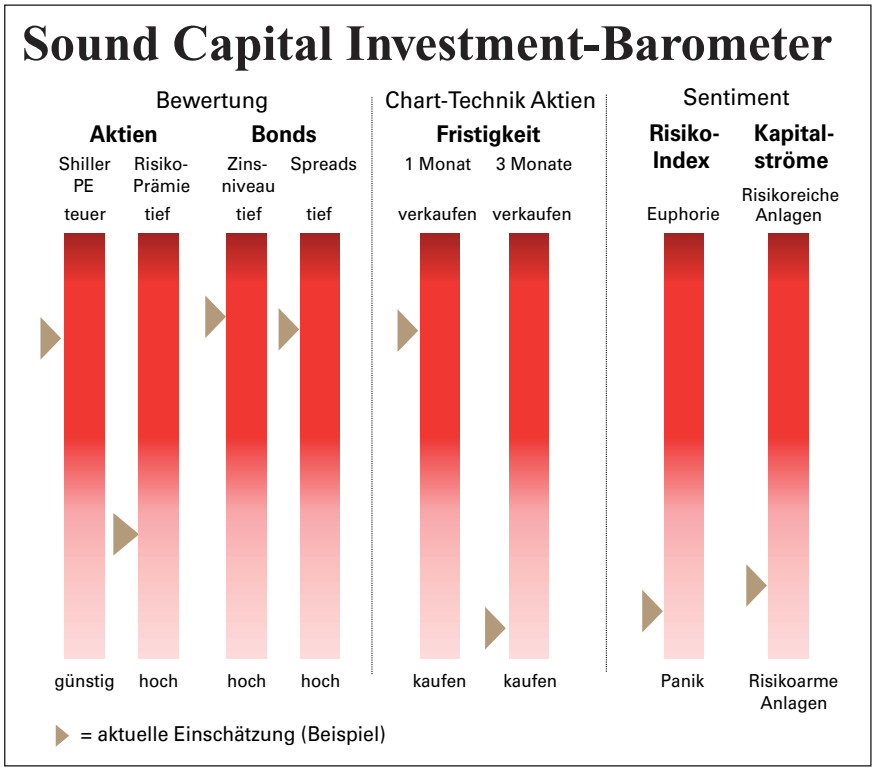
Sound Capital als reiner Wealth Manager hat deshalb seinen Investment-Prozess so gestaltet, dass Sentiment-Indikatoren, wie auch Indikatoren aus der technischen Analyse, bei der Festlegung der taktischen Asset Allocation berücksichtigt werden.

Das Ziel solcher Sentiment-Indikatoren ist es, allgemein gesprochen, aufzuzeigen, wieviel Panik resp. Stress bei den Anlegern vorhanden ist. Je höher die Markt-Volatilität, desto höher sind die Ausschläge bei diesen Indikatoren. Risikoappetit-Indizes sind z.B. so konstruiert, dass sie um einen Mittelwert oszillieren. Dabei werden starke Ausschläge nach unten resp. oben (meistens 2 Standardabweichungen) als Bereiche definiert, bei denen Euphorie oder Panik vorherrscht. Eine lohnende Investment-Strategie besteht darin, dass man bei Euphorie die Risiken in der Asset Allocation reduziert und umgekehrt bei Panik aufbaut. Dieses antizyklische Verhalten weist allerdings ein entscheidendes Manko auf: Das Timing gestaltet sich schwierig, da die Stimmung für längere Zeit sowohl im Panik- wie auch im Euphorie-Bereich verweilen kann. Wie John Maynard Keynes bereits festhielt, können Märkte viel länger irrational sein «als du solvent». Bezogen auf die Allokation von Risiken lieferten die Finanzkrise und die Dot.com-Blase zur Jahrtausendwende anschauliche Beispiele hierzu. Value Investoren verloren während der Finanzkrise in der Mehrzahl der Fälle mehr als die breiten Märkte. Während der Internet-Blase im Jahr 1999 konnte diesbezüglich das Umgekehrte beobachtet werden. In dieser Zeit gab es irrationale Übertreibungen und die Value Strategien stiegen viel weniger an als die Dot.com-Aktien. Das Paradebeispiel war UBS Brinson; dort wurde kurz vor dem Höhepunkt der Tech-Bubble Gary Brinson abgesetzt. In der Praxis wurde deshalb das Keynes-Zitat abgeändert: Aus «als du solvent» wurde «als du im Business bleiben kannst».

Damit ist ein weiteres Problem des prozyklischen Verhaltens angesprochen: Es ist in der Gesellschaft akzeptiert,

wenn man konventionell irrt. Es ist aber verpönt, wenn man unkonventionell erfolgreich ist. Im zweiten Fall geschieht wenig, aber der hier relevante Dritte Fall, nämlich das unkonventionelle Scheitern, zieht meistens organisatorische Konsequenzen nach sich. Folglich ist es leider Courant normal, dass grössere Organisationen mit dem Strom schwimmen und alle in etwa die gleichen Anlage-Schlussfolgerungen ziehen.

Bessere Ergebnisse bei der Steuerung der Asset Allocation können dadurch erzielt werden, indem man neben den Sentiment-Indikatoren auch Daten zu Kapitalströmen berücksichtigt. Diesbezüglich sind die Statistiken über die Kapitalströme in risikoreiche resp. risikoarme Anlagen hilfreich. Kombiniert man diese zusätzlich mit technischen Signalen, kann die Entscheidungsgüte nochmals leicht erhöht werden.



Verhaltensökonomische Fehler, Indizes und Modelle

Dabei geht es primär darum, die elementarsten verhaltensökonomischen Fehler so weit als möglich zu eliminieren. Nebst dem bereits erwähnten «Buy high sell low»-Effekt stehen Herdenverhalten, Verlust-Aversion, Risikowahrnehmung, selektive Wahrnehmung, Konservatismus, Mental Accounting, Anchoring, Repräsentativität sowie Selbstüberschätzung im Vordergrund.

Eine konträrere Schlussfolgerung aus der Verhaltensökonomie besagt, dass die Verwendung von Charts durchaus einen Zusatznutzen liefern kann. So etwas war im Finance-Studium nicht nur verpönt, sondern aufgrund der Markt-Effizienz-These und der Annahme des nutzenmaximierenden Homo oeconomicus ein absolutes «No-No». Auch heute ist in der Akademie die Chart-Technik umstritten. Aus Praktikersicht besteht die Herausforderung darin, Chart-Bilder so zu deuten, dass man zeitlich nahe bei Wendepunkten eine Umschichtung in der Asset Allocation vornimmt. Dies ist mit reiner Chart-Technik nicht zu bewältigen, da man in ihrer reinen Form erst Empfehlungen ausspricht, wenn bereits ein Muster erkennbar ist.

Damit verpasst man allerdings die grössten Bewegungen. Kombiniert man diese Technik zusätzlich mit Indikatoren, die Wendepunkte im Konjunkturzyklus anzeigen, kann bei ausgeprägten Zyklen eine signifikante Verbesserung bei der Antizipation von Wendepunkten erreicht werden. Dabei stehen Einkaufsmanager-Indizes und quantitative Mehrfaktoren-Modelle im Vordergrund. Quantitative Mehrfaktoren-Modelle versuchen, die Wendepunkte in den Konjunkturzyklen vorherzusagen. Die Annahme dahinter ist, dass an Wendepunkten die relative Performance von Aktien versus Obligationen am grössten ist. Durch die diversen quantitativen Lockerungs-Programme der Notenbanken hat sich dies schlagartig geändert. Folglich ist die Steuerung der Asset Allocation erschwert worden. Im August 2015 konnte dies erneut beobachtet werden: Die Einkaufsmanager-Indizes in Europa und den USA (v.a. der New Orders Index), wie auch der IFO Index, sendeten positive Signale aus, welche aufgrund der herrschenden Marktpanik ignoriert wurden.

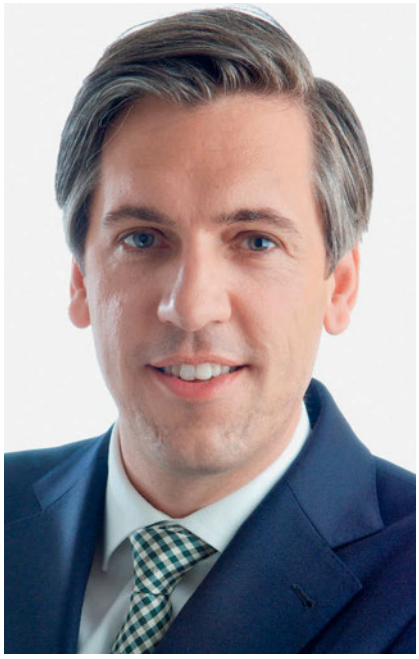
Mehrwert des Vermögensverwalters

Dieses Problem lässt sich nur entschärfen, indem man entweder eine langfristige Asset Allocation bestimmt und systematisch «rebalanced» oder indem man mit Derivaten, z.B. mit dem Kauf von Puts, opportunistisch Risiken in den Portfolios reduziert. Die Hedging Variante kann sehr teuer werden. Im aktuellen Umfeld sind Absicherungskosten von rund 5% des Depotwertes keine Seltenheit. Vielversprechender ist der erste Ansatz. In einer Vanguard-Studie wird aufgezeigt, dass der Wert eines Kundenberaters primär darin besteht, für seinen Kunden das geeignete Risikoprofil herzuleiten und in der Folge dafür zu sorgen, dass keine panischen Asset-Allocation-Änderungen vorgenommen werden. Die Studie folgert, dass genau hier der Mehrwert eines Vermögensverwalters liegt. Dieser Mehrwert kann bis zu rund 2% Zusatz-Rendite pro Jahr ausmachen. Über einen Horizont von 10 Jahren würde dies bedeuten, dass rund 22% Mehr-Rendite erzielt würde. Weitere wichtige Faktoren sind die optimale Auswahl von Produkten, die nicht nur kostengünstig, sondern v.a. auch steuereffizient für die Kunden sein müssen.

Zukunftsweisende Business-Modelle im Wealth Management zeichnen sich aus unserer Sicht dadurch aus, dass einerseits der Anlageprozess die hier skizzierten Elemente einbaut und andererseits die Entschädigung für die Vermögensverwaltung vorzugsweise über eine transparente Gebühr abgegolten wird.

bickel@sound-cap.com
www.sound-cap.com

Warum sich Investoren zunehmend für nachhaltige Unternehmensführung interessieren – Über die Kosten kurzfristiger Wachstumsfantasien



Von Roman Limacher
CEO
Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG

und Dr. Stefan Streiff
Senior Ethik-Analyst
Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG

Der Manipulationsskandal von Volkswagen hat die Anleger bisher in etwa 30 Mrd. Euro gekostet (Stand Mitte November 2015). Um diesen Betrag ist der Börsenwert des Wolfsburger Konzerns gesunken, seit Ende September die Manipulationen an den Dieselfahrzeugen publik wurden. In einem ersten Schritt hat VW im 3. Quartal 6,7 Mrd. Euro ergebniswirksam zurückgestellt. Doch schon heute ist absehbar, dass dieser Betrag wohl nicht reichen wird.

Über 10 Millionen Fahrzeuge müssen weltweit in die Werkstätten zurückgerufen werden. Mit einem Austausch der Steuerungssoftware alleine ist es offenbar bei vielen Motoren nicht getan. Millionen von Antriebsaggregaten müssen umgerüstet werden. Dabei bleibt es jedoch nicht. Bei geleasten Fahrzeugen drohen erhebliche Abschreibungen. Denn bei den über die VW Financial Services finanzierten PKWs liegt das Restwert-Risiko beim Autokonzern bzw. seiner Bank. Es liegt auf der Hand, dass die manipulierten Fahrzeuge bei Ablauf des Leasingvertrags weniger wert sind als ursprünglich angenommen. Der renommierte Autoexperte Ferdinand Dudenhöfer, Direktor des Forschungsinstituts CAR, rechnet mit einem weiteren Milliardenbetrag, der für VW fällig wird.

Der Automobilkonzern schliesst im Strudel der Abgasaffäre auch einen Einbruch bei anderen Fahrzeugen nicht aus. Die Konzernspitze denkt schon laut über Kurzarbeit und die Entlassung von Leiharbeitern nach. Dazu drohen vor allem in den USA milliardenschwere Strafzahlungen – alleine an die amerikanische Umweltbehörde Environmental Protection Agency (EPA) könnten mehr als 18 Mrd. US$ fällig werden.

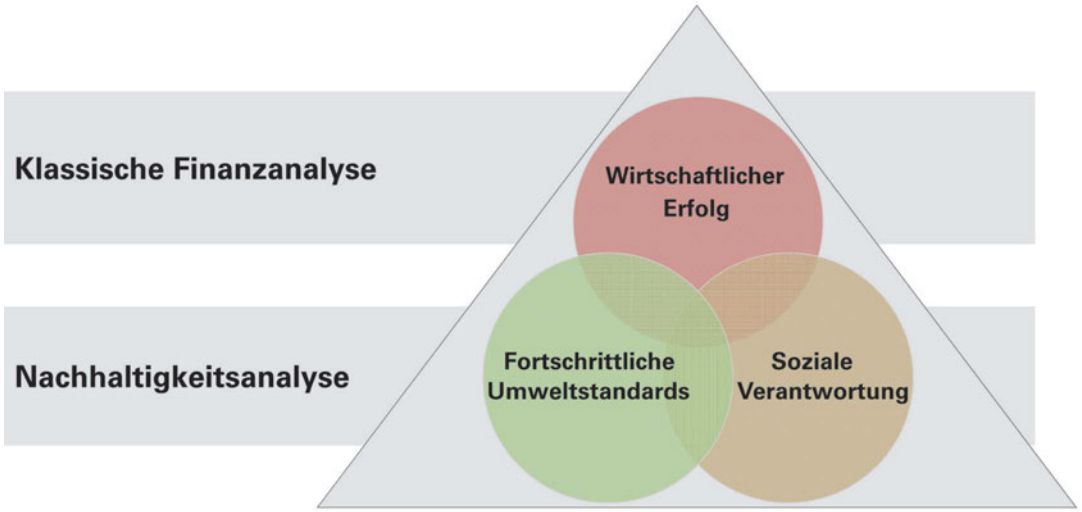
Ethische und ökologische Verfehlungen

«Dieselgate» ist nicht nur ein aktuelles Beispiel für ethische und ökologische Verfehlungen, die weite Kreise ziehen können. Es wird wohl der bislang für eine Firma teuerste Umweltskandal werden. Der Betrug kostet die Anleger mehr Geld als die Vergiftung des Rheins vor knapp 30 Jahren durch die Sandoz AG oder die Ölpest im Golf von Mexiko durch die Explosion der Bohrplattform Deepwater Horizon von BP im Jahr 2010. Die negativen Umwelt- und Gesundheitsschäden wirken über viele Jahre, wenn nicht Jahrzehnte nach. Aktionäre haben Kursrückgänge zu verkraften, und auf absehbare Zeit ist zudem mit keiner oder einer verringerten Dividendenzahlung zu rechnen. Immer häufiger führen Betrugs- und Reputationsschäden durch unethisches Verhalten zu enormer Kapitalvernichtung und zu kostspieligen Regulierungswellen, wie es in der Finanzbranche seit einigen Jahren zu beobachten ist.

«Greenwashing» schadet einer nachhaltigen Entwicklung

Konsumenten achten verstärkt auf die ökologische und soziale Verträglichkeit von Produkten und ein grünes Image von Unternehmen. Gewisse Unternehmen unterliegen deshalb der Versuchung, die eigenen Leistungen zu PR-Zwecken (Greenwashing) zu beschönigen. Es ist Aufgabe der Nachhaltigkeitsanalysten, auf Unstimmigkeiten hinzuweisen. Durch die erwähnten Skandale sind diese Unternehmen aus wichtigen Nachhaltigkeitsindizes entfernt worden – zum Beispiel aus den Dow Jones Sustainability Indizes oder dem MSCI World Socially Responsible. Damit verschwanden die Aktien

Klassische Finanzanalyse und Nachhaltigkeitsanalyse



Quelle: Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V.

auch aus den entsprechenden ETFs, die diese Indizes nachbilden. Verschiedene aktiv gemanagte Investmentfonds, die soziale und ökologische Kriterien berücksichtigen, haben sich ebenfalls von solchen Unternehmen getrennt.

Die Kultur nachhaltiger Führungsverantwortung

Volkswagen und BP sind keine Einzelfälle. Es gibt eine Vielzahl von Beispielen für unternehmerische Betrügereien und Verfehlungen in der jüngeren Vergangenheit: Grosse Industriekonzerne haben sich Vorteile durch «Beschleunigungszahlungen» verschafft, Pharma-Unternehmen haben Studien manipuliert. Auch der Finanzbranche haben Manipulationsskandale und Übervorteilungen immer wieder eine negative Presse eingebracht und Reputation gekostet.

Eine mangelhafte Corporate Governance ist nicht der einzige Verstoss gegen ein sozial und ökologisch verträgliches Wirtschaften, der Rendite kostet. Firmen, die Mitarbeiter schlecht behandeln, leiden unter hoher Fluktuation, oder ein ineffizienter Umgang mit natürlichen Ressourcen treibt die Produktionskosten unnötig nach oben. Es gibt zahlreiche weitere Beispiele dafür, dass unsoziales und umweltbelastendes Wirtschaften auch finanziell schädlich ist. Positives gesellschaftliches Engagement dahingegen fördert das Kundenvertrauen und letztlich auch die Kundenloyalität, was in einer besseren Wettbewerbspositionierung mündet.

Erforderlich ist deshalb eine Kultur der nachhaltigen Führungsverantwortung. An Nachhaltigkeitskriterien orientierte Anlageentscheidungen stellen einen wichtigen Hebel für diese Entwicklung dar. Der Ruf nach weiterer Regulierung erscheint nicht zielführend, da sich die Gesellschaft ansonsten einen Kontrollstaat schafft, der die Probleme letzten Endes doch nicht in den Griff bekommt. Wer diesen Kontrollstaat verhindern will, muss Eigenverantwortung übernehmen und nachhaltig führen.

Kosten sparen und Investmentrisiken reduzieren

Die Berücksichtigung ethischer Kriterien spart längerfristig Kosten und vermindert Investmentrisiken. Nachhaltiges Wirtschaften und entsprechende Kapitalanlagen sind nicht nur etwas für Gutmenschen, sondern vor allem für Investoren geeignet, die stetige und stabile Erträge erwarten. Die Berücksichtigung sozialer und ökologischer Faktoren ist für diese Stetigkeit und Stabilität zunehmend unabdingbar.

roman.limacher@hauck-aufhaeuser.ch
stefan.streiff@hauck-aufhaeuser.ch
www.hauck-aufhaeuser.ch

Nachhaltiges Wirtschaften und entsprechende Kapitalanlagen sind nicht nur etwas für Gutmenschen, sondern vor allem für Investoren geeignet, die stetige und stabile Erträge erwarten.

Depot-Absicherung für Privatanleger: Stop-Loss, Put-Optionen oder Mini Futures?

Die Nervosität an den Märkten ist seit den Kursrückgängen Ende August gross und sie wird vermutlich anhalten. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, sich gegen Verluste zu schützen. Doch lohnt sich das überhaupt?

Von Mauro Radzinski
Teamleiter Private Banking Zürichsee
Bank Linth

und Roger Müller
Berater Private Banking Erlenbach
Bank Linth

Die Unsicherheit über eine Zinserhöhung der amerikanischen Zentralbank und Sorgen über konjunkturelle Schwächen in China belasten die Märkte. Letztlich kann jedoch niemand sagen, was die Kurse genau bewegt. Dementsprechend erhöht sind die Nervosität und deren Masseinheit, die Volatilität. Sie war in der Schweiz im Herbst 2015, gemessen am Volatilitäts-Index VSMI, so hoch wie seit der «Euro-Krise» nicht mehr (siehe Grafik).

Immer wenn es mit den Kursen abwärts geht, taucht die Frage auf, ob man sein Portfolio absichern soll. Oftmals ist es dann aber bereits zu spät dafür. Die vermeintliche Gegenbewegung steht bereits an. Dennoch lohnt es sich, sich mit den Absicherungsmöglichkeiten vertraut zu machen. Dazu gehören insbesondere Stop-Loss-Aufträge, Put-Optionen und Mini Futures.

Stop-Loss

Anleger könnten eine bessere Performance mit ihren Investments erreichen, würden sie nicht Gewinne zu früh realisieren und Verluste zu lange aussitzen. Doch zugegeben: Dies ist natürlich einfacher gesagt als getan. Abhilfe verspricht der mögliche Einsatz von Stop-Loss-Aufträgen.

Beim klassischen Stop-Loss (SL) gibt der Kunde seiner Bank den Auftrag, eine gewisse Anzahl von Wertpapieren zu verkaufen, sobald der Titel eine Kursschwelle unterschreitet. Sollte dieser Fall eintreten, werden die Wertpapiere automatisch mit dem Orderzusatz «bestens», d.h. zum bestmöglichen Kurs für den Kunden, verkauft.

Der Teufel steckt jedoch auch hier im Detail. SL-Aufträge sind kein Allheilmittel und haben gewisse Schwächen. So sind SL zumindest regelmässig zu überwachen. Einmal erteilt, sind sie fixiert. Wird bei steigenden Notierungen der SL nicht manuell nach oben angepasst, werden die Papiere erst bei Erreichen der ursprünglichen Schwelle verkauft. Temporäre Gewinne lösen sich bei diesem Szenario wieder in Luft auf.

Wo genau soll nun der SL gesetzt werden? Diese Frage kann nicht abschliessend beantwortet werden. Oftmals wird für Privatanleger ein Abstand von ca. 10 bis 15% als sinnvoll erachtet; je nach Risikotoleranz und Anlagehorizont kann der Wert abgeändert werden. Bei volatilen oder wenig liquiden Aktien sind immer höhere Abstände zu bevorzugen, da sonst bereits mehr oder weniger handelsübliche Schwankungen zur Auslösung von Verkaufsaufträgen führen.

Bei SL-Aufträgen besteht immer die Gefahr, dass unmittelbar nach dem Verkauf der Markt dreht und die Papiere wieder an Wert gewinnen. Dieses Problem kann nicht wirklich umgangen,

aber wenigstens etwas entschärft werden. Dies indem man die SL aufteilt, beispielsweise für je einen Drittel der gesamten Position im Abstand von z.B. 5 Prozentpunkten.

Put-Optionen

Optionen werden häufig mit der Spekulation auf steigende oder sinkende Kurse in Zusammenhang gebracht. Sie dienen jedoch auch zur Absicherung (dem Hedging) einzelner Positionen oder des Gesamtportfolios. Dies war der ursprüngliche Gedanke hinter dem Einsatz von Derivaten.

Das Ziel dieser Absicherung ist die Kompensation möglicher Kursrückgänge des Basiswerts mit den daraus resultierenden Gewinnen aus dem Einsatz von Put-Optionen.

Anlegern, die ihre Positionen mit Put-Optionen absichern wollen, stehen dabei grundsätzlich zwei unterschiedliche Strategien zur Verfügung: der statische oder der dynamische Hedge. Wir werden nachfolgend nur auf den statischen Hedge eingehen, da der dynamische mit noch höheren Kosten verbunden ist und sich eigentlich nur für professionelle Marktteilnehmer lohnt (wie beispielsweise für einen Market Maker, der seine Risiken jederzeit überwachen und steuern muss).

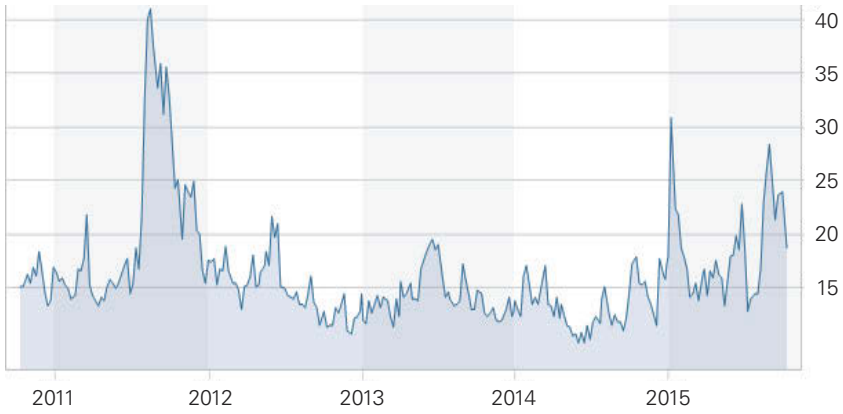
Nachfolgend ein paar Grundbegriffe zum besseren Verständnis von Optionen:

- Ausübungspreis (Strike): Der Preis, zu dem der Anleger eine Aktie kaufen (Call) oder verkaufen (Put) kann.
- Ausübungstag: Der Tag, bis zu dem der Anleger seine Option spätestens ausübt.
- Amerikanische Optionen: Bei dieser Variante kann der Anleger eine Option an jedem Tag bis zum Verfallstag ausüben.
- Europäische Optionen: Bei dieser Variante kann ein Anleger eine Option nur am Verfallstag ausüben.

Beim statischen Hedge wird die Anzahl der zur Absicherung benötigten Put-Optionen zu Beginn ermittelt und bleibt bis zum Ende der Absicherung gleich.

Der Ausübungspreis bestimmt das Absicherungsniveau. Das heisst, je höher der Strike einer Put-Option ist, umso teurer wird die Absicherung.

Entwicklung des Volatilitäts-Indexes VSMI in der Schweiz 2011 bis 2015



Die Volatilität ist an der Schweizer Börse im Herbst 2015 wieder deutlich angestiegen.

Möchte der Anleger das Risiko für Verluste des Basiswerts bis zu einem geringeren Kursniveau übernehmen, wählt er einen tieferen Strike. Dadurch wird die Absicherung günstiger. Zudem muss der Anleger entscheiden, für welchen Zeithorizont das Portfolio bzw. die Aktien-Position abgesichert werden soll. Hier gilt die Regel: Je länger die Option, sprich die Absicherung, läuft, desto höher ist deren Preis.

Im Fall, dass der Anleger nicht nur eine einzelne Aktie, sondern ein ganzes Portfolio absichern möchte, können Index-Optionen eingesetzt werden. Dabei stellt sich bezüglich des Basiswerts die Frage, welche Index-Option das Depot am besten widerspiegelt und so die Verluste des Portfolios kompensieren kann.

Put-Warrants funktionieren grundsätzlich ähnlich wie Optionen, werden jedoch von Banken emittiert und nicht an speziellen Derivate-Börsen (z.B. Eurex) gehandelt. Sie sind für Privatanleger aber sehr geeignet.

Wie erwähnt, sind für die Preisbildung von Optionen der Ausübungspreis und der Ausübungstag entscheidend. Neben dem aktuellen Zinsniveau und den erwarteten Dividendenzahlungen innerhalb der Laufzeit der Option ist v.a. die Volatilität bedeutend. Je höher die Schwankungen, desto teurer die Option. Dies hat zur Folge, dass in einem Umfeld stark erhöhter Volatilität wie jetzt die Absicherung über Put-Optionen bis zu 3% der Position bzw. des Portfolios kosten kann, und das pro Monat.

Mini Futures

Der Wert einer Option setzt sich aus dem inneren Wert (Differenz aus dem aktuellen Kurs und dem Strike) und dem Zeitwert zusammen. Das Besondere ist jedoch, dass die Option bis zum Ende der Laufzeit ihren Zeitwert vollständig verliert. Der fortlaufende Zeitwertverlust bewirkt, dass der Wert einer Option selbst dann fällt, wenn der innere Wert konstant bleibt. Mini Futures hingegen sind vom Zeitwertverfall nicht bzw. weniger betroffen, denn ihre Laufzeit ist nicht begrenzt.

Zur Absicherung eignen sich Mini Shorts, die an Wert zulegen, wenn der Basiswert verliert. Sie weisen eine Barriere auf, welche über der aktuellen Notierung des Basiswerts liegt. Steigt der Basiswert jedoch entgegen den Erwartungen und berührt die Barriere, so verfallen die Mini Shorts und der Anleger erhält einen geringen Restwert ausbezahlt. Dann muss das weitere Vorgehen, ähnlich wie beim Verfall einer Put-Option, neu beurteilt werden.

Aufgrund der Barriere kann der Wert des Mini Futures niemals negativ werden; im Gegensatz zu normalen Futures muss der Anleger somit kein Geld nachschiessen (Margin Call). Zudem sind Mini Futures, wie es der Name sagt, viel kleiner gestückelt und eignen sich deshalb auch für Privatanleger.

mauro.radzinski@banklinth.ch
roger.mueller@banklinth.ch
www.banklinth.ch

Honigkuchen im Portfolio Management

Dem «Dolce Vita» zu frönen, erhöht das Risiko von gesundheitlichen Problemen, da Zucker das Hormon Insulin fördert und damit unter anderem das Immunsystem schwächt. Wenig Genuss ist aber auch weniger Leben; es führt für die meisten nicht zum erwünschten Ziel. Diese Kausalität lässt sich mit dem Investieren vergleichen.

Von Prof. Dr. Walter Farkas
Partner AAAccell LLC, Zürich

und Sandro Schmid
Partner AAAccell LLC, Zürich

Wenn ich mir jeweils überlege, wie meine Ernährung letzte Woche aussah, denke ich nebst dem schlechten Gewissen gleichzeitig an mein Portfolio. Das klingt erstmal nicht logisch, ist es aber. Denn, wie allgemein bekannt, sollten wir unter anderem viel Gemüse essen, viel Wasser trinken und wenig Süsses geniessen. Wenn wir die eher ungesunden Leckereien vorziehen, riskieren wir also etwas von unserer Gesundheit, des Genusses wegen.

Beim Investieren ist das nicht ganz anders. Es wird uns empfohlen, die Risiken zu verteilen und bei eher tieferem Risikobedürfnis mehrheitlich Obligationen und Cash zu halten, gefolgt von Aktien und weiteren Investitionen. Diese weiteren Investitionen sind dann also die «ungesunden», gefährlichen Genussmittel im alternativen Anlagebereich wie Immobilien, Private Equity, Hedge Funds etc.

Bei dieser Sichtweise gibt es jedoch zwei Probleme: Erstens sind die Kategorien zwar nicht falsche Hinweise, doch so einfach ist das Leben dann eben doch auch wieder nicht. Und zweitens ist ungesund nicht gleich ungesund. Aber eines nach dem anderen.

Die Kategorien

In der Ernährung wird gerne die Ernährungspyramide als Kategorienmassstab verwendet, in welcher für eine gesunde Ernährung die relativen Mengenverhältnisse von Lebensmittelgruppen dargestellt werden. Im unteren Teil der Pyramide sind die mengenmässig zu bevorzugenden, an der Spitze die in geringerer Menge zu geniessenden Nahrungsmittel, wie Zucker, eingetragen. Jetzt ist es aber so, dass es zahlreiche verschiedene Pyramiden gibt (USA, WHO, Schweiz etc.) und dass sich diese Pyramiden sowie die Zuweisungen der Nahrungsmittel in die Pyramide ändern, wie zum Beispiel von Fett, welches eben nicht nur ungesund ist.

Genauso ist es im Anlagegeschäft. Es werden, bildlich gesprochen, Pyramiden verwendet, wo der untere Teil Bonds und Cash darstellt, darüber können die Aktien gesehen werden und im oberen Teil stehen die alternativen Anlagen, für welche man höhere Risiken vermutet. Somit unterstellt man den «gesunden» Bonds (Investment Grade) grundsätzlich geringere Risiken als den Aktien. Diese Sichtweise ist möglicherweise vor der Zeit der Quantifizierungen im Finanzbereich aufgrund des rechtlichen Kollokationsplanes im Falle eines Konkurses entstanden. Entsprechend negiert man mit diesem vermeintlich genauen Vorgehen die Tatsache, dass die Ausfallwahrscheinlichkeit des Schuldners viel entscheidender ist als die juristisch prozessuale Vorgehensweise und

das daraus ableitbare Risiko. Bei einem Default trifft es zwar zuerst den Aktionär, es kann jedoch auch für den Obligationär schnell einmal eng werden. Den Staatsbonds unterstellt man auch hohe Sicherheit, obwohl Staaten seit jeher ausgefallen sind und vermutlich auch in Zukunft davor nicht gefeit sind. Diese Vermutung wird bestärkt, wenn man die kumulierte öffentliche Verschuldung in Prozent des Bruttoinlandprodukts (BIP) in den entwickelten Ländern 2010 betrachtet und diese höher ist als während des Ersten Weltkriegs oder der Depression der 1930er Jahre[1] – ein Umstand der bisher in keiner Weise durch die gängigen geld- und finanzpolitischen Massnahmen geklärt werden konnte[2]. Zu guter Letzt unterliegen Bonds weiteren Risiken wie etwa Zinsrisiken, Liquiditätsrisiken, Wiederanlagerisiken, Inflationsrisiken, Fremdwährungsrisiken, Länderrisiken, Konzentrationsrisiken oder operationellen Risiken. Ferner enthalten Bonds nicht unwesentliche, meist unerwünschte Optionen. Erst die nicht lineare Summe der aufgezählten verschiedenen Risiken gibt das Gesamtbild. Bei Bonds also lediglich auf das Rating zu schauen, um deren Risikopotenzial abzuleiten, ist als ob man bei der Erdbeerschokolade nur auf den Fruchtanteil schauen würde, um das Gesundheitsrisiko einzuschätzen.

Ungesund ist nicht gleich ungesund

Wenn wir uns nun dem Ungesunden, dem Süssen widmen, spielt die Art des Süssstoffes eine zentrale Rolle. Brauner Zucker ist gleich ungesund wie weisser und enthält keine Vitamine oder Mineralien. Der künstliche Süssstoff Aspartam, der in vielen Light-Produkten verwendet wird, ist 200fach süsser als Zucker, was das Kalorienproblem löst, hat aber viele ungesunde Nebenwirkungen. Besser schneidet Honig ab, welcher mehrheitlich aus Fruktose statt Glukose besteht und in geringen Mengen Mineralstoffe, Proteine, Enzyme, Aminosäuren und Vitamine enthält. Noch gesünder ist aber der Verzehr von Früchten, erhält der Körper dabei doch nebst Fruchtzucker viele Vitamine und Mineralien, wobei grosse Unterschiede herrschen bei den Früchten. Pflaumen haben beispielsweise wesentlich mehr Zucker als Papaya.

Beim Investieren finden wir vergleichbare Verhältnisse. Die Risiken anhand einer Investitionskategorie wie beispielsweise «Bonds» abzuleiten, ist viel zu grob, da darin verschiedenste unterschiedliche Risiken enthalten sind. So können zwei Firmen das gleiche Rating aufweisen; dies heisst jedoch noch lange nicht, dass beide Anlagen das gleiche Risiko haben.

Es stellt sich also die Frage, welche Informationen benötigt werden, um besser investieren zu können.

Investitionen müssen verschiedenen Risikoarten zugewiesen werden können. Zudem müssen die Risikoprämien erkannt, einem Risiko/Return-Verhältnis zugewiesen und auf das Bedürfnis des Investors abgestimmt werden. Bei alternativen Anlagen[3] müssen weitere Aspekte berücksichtigt werden, unter anderem die Höhe und Art der Ertragserwartungen, die involvierten Personen und deren Expertise und Reputation, Geschäftsrisiken, politische und rechtliche Risiken sowie Systemrisiken.

Wenden wir uns einem Praxisbeispiel zu: Immobilieninvestitionen erscheinen aktuell deutlich interessanter als Obligationen, mit besseren Ertragsaussichten und höheren Zinsen. Die Ertragsaussichten lagen früher bei klassischen Long-only-Positionen (Kaufen und Halten) bei rund 5%, zwischenzeitlich fielen sie auf rund 3,2%. Im Entwicklungsmarkt (Real Estate Development) liegen die Renditen noch bei über 10%.

Die Preise sind primär durch das Zinsniveau, die Wirtschaftslage und die Population (Nachfrage) getrieben und in der Vergangenheit meist gestiegen[4]. In den letzten 20 Jahren zeigte sich auch eine starke Relation zwischen Wohnbevölkerung und Hypothekarzinssatz.

Für Immobilieninvestitionen wären folglich ein Anstieg der Zinsen, eine Rezession, ein Rückgang der in der Schweiz wohnhaften Personen sowie eine Änderung im Raumplanungsgesetz ungünstig, wobei die Risikotreiber miteinander in Verbindung stehen.

Wenn wir nun diese nicht abschliessenden Risikofaktoren interpretieren, erscheint ein Zinsanstieg kurzfristig eher als unwahrscheinlich. Die Schweizer Wohnbevölkerung soll gemäss KOF-Studien bis ins Jahre 2045 auf rund 10 Millionen ansteigen, und im neuen Raumplanungsgesetz wurde vorerst entschieden, dass keine zusätzlichen Flächen bebaut werden können. Ferner kann vermutet werden, dass die Wirtschaftskraft der Schweiz mittelfristig kaum einbrechen wird, so zumindest sieht es auch das KOF.

Da im Bau längere Investitionen nötig sind, ist die Liquidität solcher Investitionen eher gering. Handelbare Fonds sind diesbezüglich zwar besser gestellt als geschlossene, doch glänzen beide nicht mit Liquidität. Weitere wichtige Risiken sind Geschäftsrisiken, konkret die Erfahrung mit Immobilien-Investitionen oder in der Immobilien-Verwaltung bzw. im Bau oder dem Liegenschaften-Verkauf, sowie einschneidende politische Referenden.

Performance-Optimierung

Performance-Optimierung im heutigen Asset Management kann mannigfaltig vorgenommen werden. Die Applikation der Pyramide ist jedoch weder beim Essen noch beim Investieren der heilige Gral und einzelne Investitionen sind inhaltlich viel genauer zu hinterfragen, als dies uns mit den Simplifizierungen der Kategorien dargestellt wird.

Und wenn Sie nun wieder einmal kulinarisch Süsses geniessen möchten, beispielsweise eine selbst gebackene Torte, empfehle ich Ihnen Stevia, einen natürlichen Süssstoff, der als ausgesprochen guter und gesunder Zuckerersatz gilt. Das grösste Risiko, das dann noch bleibt, ist die Stärke der Versuchung und die Menge der Desserts, die Sie konsumieren. Das können jedoch nur Sie kontrollieren, Stevia hin oder her.

1) SNB, Jordan, 2011.
2) IWF, WP/13/266, Reinhart, Rogoff, 2013: Financial and Sovereign Debt Crisis: Some Lessons Learned and those Forgotten.
3) «Alternative Anlagen» ist kein präzis definierter Begriff und wird unterschiedlich verwendet. Meist enthalten sind Immobilien, Private Equity, Venture Capital, Hedge Funds und Funds of Funds.
4) Ausser beispielsweise in den 90er Jahren aufgrund der sehr hohen Zinsen – der SNB Lombardsatz lag 1991 bei 11,5%.

sandroschmid@aaaccell.ch
walterfarkas@aaaccell.ch
www.aaaccell.ch

A New Platform: Borsa Istanbul Private Market www.bistozelpazar.com

By Turgay Kuleli
Attorney-at-Law
Kuleli Attorneys-at-Law
Istanbul

Borsa Istanbul Private Market is the first and most comprehensive web-based platform established by a stock exchange throughout the world. This platform enables entrepreneurs and investors to obtain financing without public offering and provides liquidity to company shareholders who want to sell their shares in a company. It also allows investors to find investment alternatives in companies of different sizes in various industries as well as buyers to liquidate their investments. The most important feature of this marketplace, which is called Private Market, is that it provides start-up companies and rising companies with the opportunity of financing and liquidity exempt from the regulations of the Turkish Capital Markets Board without public offering.

The Private Market aims to improve the entrepreneurial ecosystem and investment environment in Turkey by providing the corporate sector with equity financing opportunities contributing to stable economic growth and to become the leading regional platform where private investors and those seeking capital meet.

What is the Private Market?

The Private Market is a web- and membership-based platform which brings together companies and investors in order to buy and sell shares without going public. Here, all services required for share holdings and share transfer agreements are provided over a single platform.

During the first stage, member companies provide investors only with the essential introductory information about the company. At this stage, if preferred, title of the company can be hidden. After all essential information that enables investors and a company to form an opinion about each other are presented to all members, the Private Market directs parties by making an algorithmic match according to preferences of company and investors. In addition, members also have the opportunity to select an investor or a company that suits their preferences using a comprehensive search engine.

An investor or company that is interested in the counterparty sends an "indication of interest" to the other party. If the counterparty accepts such an indication, both parties are included in a "data and deal room" that operates as a closed circuit. All information and documents to be provided during these negotiations, conducted in a safe environment, are open to access of the two parties only. All information and documents shared on a virtual platform are stored with encryption. In addition, all relevant parties involved in the valuation process can participate in the virtual "data and deal room" and document management can be made. If the parties prefer, they can make use of intermediaries during these negotiations, including consultants, legal advisors, financial institutions and independent auditors provided by the Private Market. If an agreement is reached at the end of the negotiations, not only can transfer of shares and payments resulting from transactions conducted on the Private Market by means of a bank or an intermediary firm accredited by the Private Market, but share and cash exchange can also be made freely at a location outside the Private Market as determined by the parties. When member investors become shareholders in a company, they can log in to the system as shareholders of the company and sell their shares to other investors by means of the Private Market.

Who can apply for membership?

Companies, shareholders of companies, investors, intermediaries and service providers can become members of this platform.

Conclusion

This platform, established for the purpose of improving the ecosystem of entrepreneurship, is not a place where continuous transactions are made and which does not have obligations such as public disclosure like classic stock exchange marketplaces. Borsa Istanbul Private Market should be followed with diligence and attention by relevant persons and establishments due to the conveniences that it provides 1) to companies that need financing for their investments in choosing their shareholders, fulfilling their financing and liquidity needs easily, quickly and with minimum costs, 2) to companies that want to expand by acquiring companies or that want to keep their supply chains under control by being able to find companies that they are interested in and 3) to investors who wish to meet many companies of different sizes from various industries to take advantage of a wide range of investment opportunities in rapidly rising companies.

info@kuleli.av.tr
www.kuleli.av.tr

Wealth in a World of Change

The world is changing faster and more fundamentally than at any time in history. At Kaiser Partner, we believe that with such change comes the need to change the way wealth is managed and created.

In our 'Guide for Wealth Owners' we have compiled a set of new thoughts and principles to successfully navigate wealth in these unprecedented times. To obtain a copy, or for a more connected conversation about your wealth, please get in touch via our website.

Trust Company | Private Bank | Asset Management | Family Office
Liechtenstein | Switzerland

www.kaiserpartner.com

kaiser.partner
Responsibility in Wealth

Immobilien

Schweizer Investoren entdecken die Welt

Von Dr. Robert Weinert, Manager bei Wüest & Partner AG, Leiter Immo-Monitoring

Nachdem die Finanzkrise den internationalen Immobilienhandel in den Jahren 2008 und 2009 fast zum Erliegen gebracht hat, ist dieser mittlerweile wieder en vogue. Auch unter Schweizer Anlegern sind Immobilieninvestitionen jenseits der Landesgrenzen wieder zu einem bedeutenden Thema geworden. Dass gerade jetzt wieder Interesse bekundet wird, hat vorwiegend drei Gründe: Erstens sind Schweizer Investoren, getrieben von den äusserst tiefen Nettoanfangsrenditen der hiesigen Immobilienanlagen, auf der Suche nach ansprechenden Erträgen. Zweitens finden sich auch bei anderen Anlageformen wie Obligationen und Aktien nur beschränkt lukrative Anlagealternativen. Und drittens gilt der Schweizer Franken derzeit als überbewertet. Die Wahrscheinlichkeit, dass bei Investitionen im Ausland auch Währungsgewinne realisiert werden können, hat sich damit erhöht.

Den Erwartungen bezüglich höherer Erträge und entsprechend höherer Renditen stehen zusätzliche Kosten gegenüber. Auslandinvestitionen lohnen sich grundsätzlich nur dann, wenn die Rendite unter Berücksichtigung aller zusätzlichen Kosten höher ist als bei der Investition in eine entsprechende Immobilie in der Schweiz. Die Mehrkosten einer Auslandinvestition lassen sich in vier Kategorien unterteilen: einmalige Transaktionskosten, einmalige Informationskosten, Management- und Risikokosten sowie allfällige Kosten zur Absicherung von Währungsrisiken.

Ausgehend vom Schweizer Heimmarkt hat Wüest & Partner die Zusatzkosten für direkte ausländische Büroimmobilienanlagen in 16 Ländern* unter die Lupe genommen. Dabei zeigte sich für den Zeitraum von 2002 bis 2014, dass Auslandinvestitionen aus einer Renditeperspektive bei Weitem nicht mehr so lukrativ waren, wie es zunächst den Anschein machte. In gerade einmal 3 Ländern – Frankreich, Kanada und Norwegen – war die um die Zusatzkosten bereinigte Rendite höher als in der Schweiz. Der derzeit noch hohe Home-Bias von Schweizer Immobilieninvestoren ist deshalb aus Renditeüberlegungen nachvollziehbar.

Die weitergehende Untersuchung der 16 Länder offenbart aber auch, dass ausländische Immobilien in den letzten Jahren imstande waren, einen erheblichen Diversifikationsbeitrag zu liefern. Unter den Ländern mit einer ausgeprägt unabhängigen Entwicklung befinden sich auch verhältnismässig wertschöpfungsstarke Volkswirtschaften wie Grossbritannien und die Niederlande. Im Gegensatz dazu entwickelten sich die Renditen in Deutschland und Österreich synchroner mit den Renditen in der Schweiz.

Dass ausländische Immobilien einen Diversifikationsbeitrag liefern können, ist für Schweizer Immobilieninvestoren von besonderer Bedeutung, denn das Diversifikationspotenzial innerhalb der Schweiz ist limitiert. So ergaben regionale Auswertungen, dass sich Regionen und Immobiliensegmente hierzulande äusserst selten unabhängig oder gegensätzlich voneinander entwickeln. Es besteht lediglich eine Wahrscheinlichkeit von 8%, dass die Renditen zweier Liegenschaften in der Schweiz negativ miteinander korrelieren.

Werden Rendite, Diversifikation und Timing – die Märkte befinden sich in verschiedenen Phasen eines Immobilienzyklus – gemeinsam betrachtet, schneidet Portugal derzeit am besten ab. Das Land konnte mit strukturellen Reformen die Staatsfinanzen stabilisieren und den Immobilienmarkt für ausländische Investoren attraktiver gestalten. So hat es beispielsweise im Juli 2015 ein neues Gesetz mit Steuererleichterungen für Immobilieninvestmentfonds verabschiedet. Auch Japan und Spanien weisen zurzeit eine sehr hohe Attraktivität auf. Im Mittelfeld liegt Deutschland. Als tendenziell unattraktiv werden die USA, Schweden und Kanada eingestuft.

* Untersuchte Länder: Australien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Italien, Japan, Kanada, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien, Südafrika, USA

robert.weinert@wuestundpartner.com
www.wuestundpartner.com

Energetische Sanierungen im Steuerfokus

Die steuerliche Abzugsfähigkeit der Kosten für energetische Sanierungen von Gebäuden ist für Eigentümer ein wichtiges Thema, das in der Politik immer wieder aufgegriffen wird. Auch im Rahmen der Energiestrategie 2050 ist der Steuerabzug für energetische Sanierungen an Gebäuden im Fokus. Der Fiskus will dabei die Anreize in der Regel beschränken oder nicht ausbauen. Dabei wäre die Stärkung dieser Anreize ein wichtiges Mittel, um dem Ziel der Energiestrategie näherzukommen. Zudem sind alle Immissionsverursacher gehalten, ihren Teil an die Verwirklichung der Energiestrategie 2050 beizutragen, nicht allein die Grundeigentümer.

Von Pavlo Stathakis
Rechtsanwalt
Hauseigentümerverband Schweiz

Vor allem Private betroffen

Heute befinden sich über 70% aller Wohneinheiten in Privateigentum – werden also nicht von Immobiliengesellschaften, Genossenschaften etc. gehalten. Nach geltendem Recht können Eigentümer von Gebäuden im Privatvermögen nur werterhaltende Kosten für das Gebäude (Unterhalt) steuerlich abziehen, nicht aber Kosten für Arbeiten, die eine Wertvermehrung des Gebäudes zur Folge haben. Letztere Kosten können zum Anlagewert der Liegenschaft gezählt werden und spielen insbesondere bei der Berechnung der Grundstückgewinnsteuer eine Rolle. Demgegenüber entfällt diese Abgrenzung bei energetischen Sanierungen. Diese sind per se bei der direkten Bundessteuer sowie in den meisten Kantonen steuerlich abzugsfähig. Ausnahmen davon bilden z.B. die Kantone Graubünden, Tessin und Luzern, die keinen solchen Abzug zulassen. Privateigentümer von Neubauten sind zudem gehalten, fünf Jahre zu warten, bevor sie energiesparende Massnahmen ergreifen. Sie laufen sonst Gefahr, dass die Steuerbehörden die Aufwendungen zu den Anschaffungskosten zählen und die Abzugsfähigkeit verneinen (Urteil 7C_727/2012 bzw. 7C_729/2012 des Bundesgerichts vom 18.12.2012).

Bei Gebäuden im Geschäftsvermögen Selbständigerwerbender sowie bei Gebäuden im Eigentum von juristischen Personen sind (energetische) Sanierungen nur steuerlich abziehbar, wenn sie geschäftsmässig begründet sind. Ist eine (energetische) Sanierung in Planung, so ist es ratsam, vorgängig mit der Steuerbehörde abzuklären, ob die Investition als geschäftsmässig begründet angesehen wird und folglich steuerlich abzugsfähig ist.

Anreize verstärken

Heute bilden die steuerlichen Abzüge für energiesparende oder umweltschonende Investitionen wichtige Anreize, damit Privateigentümer in ihre Gebäude investieren und energetisch aufrüsten. Leider hat sich der Ständerat am 23. September 2015 gegen eine Verteilung der Abzüge auf vier Steuerperioden ausgesprochen, obwohl die Eigentümer beträchtliche Kosten für die energetische Sanierung des Gebäudes auf sich nehmen. Dieser Entscheid ist bedauerlich, weil ein solcher Anreiz dem Ziel der Energiestrategie 2050 förderlich wäre.

Heute werden umfassende energetische Sanierungen dadurch gehemmt, dass die Investitionen nur in dem Jahr der effektiven Aufwendungen steuerlich abzugsfähig sind. Für Privateigentümer bedeutet dies, dass sie zwar im Renovationsjahr oft gar keine Steuern zahlen, im Folgejahr aber bereits wieder voll steuerpflichtig sind. Deshalb wird mit kleinen Sanierungsschritten gearbeitet, die über mehrere Jahre verteilt werden und somit eine sinnvolle energetische Gesamtsanierung verhindern. Es ist hingegen begrüssenswert, dass der Ständerat keinen energetischen Mindeststandard für die Abzugsfähigkeit solcher Investitionen will. Eine solche Mindestanforderung wäre schwierig zu definieren gewesen und hätte Kantone und Gemeinden bei der Umsetzung vor erhebliche praktische Schwierigkeiten gestellt.

Auch wertvermehrende Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen lösen jedoch wichtige Impulse auf Produktion (insbesondere der Baubranche) und Beschäftigung aus, was jeweils etwas vergessen geht. Diese Investitionen wiederum vermindern die Arbeitslosigkeit, entlasten die Sozialwerke und führen zur Bildung neuen Steuersubstrats. Diese wichtigen Impulse gilt es mit der Energiestrategie zu verstärken.

Gerechte Verteilung

Der Gebäudepark hat bereits einen grossen Beitrag für Energieeinsparungen geleistet und wird dies auch weiterhin tun; es braucht dazu jedoch Anreize für die Eigentümer. Energetische Sanierungen sind nicht gratis zu haben. Gemäss jetzigem Stand der Vorlage sollen jedoch die Industrie und der Verkehr geschont werden. Das ist nicht rechtens, denn alle Immissionsverursacher müssen ihren Teil zur Erreichung des Energieziels leisten. Es kann nicht sein, dass dieses Ziel allein auf dem Buckel der Grundeigentümer erreicht wird.

pavlo.stathakis@hev-schweiz.ch
www.hev-schweiz.ch

Recht & Steuern

Steuern sind kein Allheilmittel

Von Dr. Frank Marty, Leiter Finanz- und Steuerpolitik und Mitglied der Geschäftsleitung von Economiesuisse

Steuern sind wir Aspirin: bieder, aber scheinbar unverzichtbar. Ein Diskussionsabend über ein Steuerthema bringt keine zwanzig Leute zusammen. Wer will schon als Buchhalter gelten oder noch schlimmer: als Materialist! Sobald es aber irgendwo weh tut, folgt der Griff zu Pille – und die Steuerpille steht dann garantiert vorne im Regal.

Kein Problem dieser Zeit scheinbar zu gross oder zu klein, als dass es dafür nicht eine steuerliche Lösung gäbe. Die Armut und Ungerechtigkeit auf dieser Welt? Die OECD im Schlepptau der G-20 hat diese Probleme gerade gelöst und den schlaumeierisch steuervermeidenden und -verschiebenden Firmen im BEPS-Projekt (Base Erosion and Profit Shifting) das Fürchten beigebracht. Wie gross die Probleme wirklich sind, ist bis heute umstritten. Aber das war auch egal. Das Übel wurde geortet und mit heiligem Eifer bekämpft und alles wird gut. Dass Steuern und die immensen Bürokratien, die sie schaffen, zulasten von Investitionen und Arbeitsplätzen gehen, interessierte beim grossen Schulterklopfen wenig. Das hässliche Steuerentlein ward flugs befördert zum omnipotenten Weltenretter.

Auch in der Schweiz erfreut sich die Steuermedizin erheblicher Beliebtheit. Steuerliche Massnahmen im Gebäudebereich sollen das Klima retten helfen und den helvetischen Energie-Fussabdruck auf Kinderschuhgrösse bringen. Die kantonalen Steuerchefs sagen, sie seien nicht die Klimapolizei, aber das scheint den Gesetzgeber wenig zu kümmern. Im Verkehrsbereich muss zur Finanzierung immer neuer Schienen der Pendlerabzug in der Steuererklärung auf 3'000 Franken beschränkt werden. Der damit verbundene Eingriff in die Steuersystematik und die praktischen Komplikationen, die sich daraus ergeben, waren in der politischen Debatte kein Thema; bei der Planung der Umsetzung dann aber sehr wohl (Kopfschmerzen bereitete beispielsweise die Behandlung der Geschäftswagen beim Arbeitsweg).

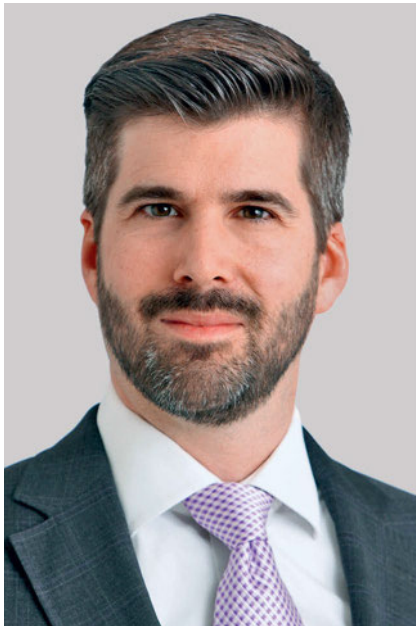
Auch beim allgegenwärtigen Thema der Vereinbarkeit von Familie und Beruf liegt der Fokus stark auf den Steuern. Steuern, so der Vorwurf, würden es für Frauen unattraktiv machen, sich beruflich (stärker) zu engagieren. Ob dem generell so ist, ist unklar. Die Erwerbsbeteiligung der Frauen in der Schweiz ist hoch, allerdings fallen die Pensen im Vergleich zum Ausland meist tiefer aus. Gründe dafür gibt es wahrscheinlich so viele wie Betroffene. Dennoch soll vor allem eines Abhilfe schaffen: das Herumschrauben an der Einkommenssteuer. Das versuchte man bereits in der Vergangenheit mit der Folge, dass alles immerfort komplizierter wurde. Am Grundproblem änderte sich freilich nichts: In einem progressiven Steuersystem führt ein steigendes Einkommen nicht zu mehr, sondern eben häufig zu viel mehr Steuern.

Steuern kann man wie Aspirin für vieles brauchen. Richtig und massvoll angewendet bringen sie dem Staat Geld – ihre nobelste und eigentlich einzige zulässige Aufgabe. Andere Zwecke werden durch Steuern meist schlecht bedient oder dann mit schädlichen Nebenwirkungen. Die richtige Anwendung einer Pille steht auf jedem Beipackzettel. Ein solcher sollte auch für Steuern Pflicht sein. Steuern, würde man lesen, sind kein Allheilmittel – und bei unzulänglicher Diagnose oder falscher Medikation einschliesslich zu hoher Dosis auch kein Heilmittel.

Die Erwartung, dass eine Medizin allein Wunder wirkt, gehört ins Reich der Quacksalber und Schlangenfänger. Im aufgeklärten, auf seine Wissensbasierung so stolzen Westen sollte das bekannt sein. Über das Ausmass an real existierendem Wunderglauben kann man sich nur wundern.

frank.marty@economiesuisse.ch
www.economiesuisse.ch

Fatca
Ein Jahr danach oder amerikanisch für «viel Arbeit»



Von Dr. iur. Reto Sutter, LL.M.
Rechtsanwalt und dipl. Steuerexperte
Voillat Facincani Sutter + Partner
Zürich

Mit dem Foreign Account Tax Compliance Act (Fatca) zielen die USA darauf ab, sämtliche im Ausland gehaltenen Konten von in den USA steuerpflichtigen Personen besteuern zu können. Fatca darf als Vorreiter des automatischen Informationsaustauschs (AIA) gelten, welcher noch weiter geht. Fatca ist grundsätzlich eine unilaterale US-Regelung, die – nicht sehr überraschend – weltweit für alle Länder gilt. Sie verlangt von ausländischen, d.h. nicht US-Finanzinstituten, Informationen über Konten mit einem bestimmten US-Bezug zu melden (oder eine 30% «Straf-»Quellensteuer auf Erträgen aus US-Titeln abzuführen). Vorrangiges Ziel von Fatca ist es, eine mögliche Steuerhinterziehung zu Lasten der USA einzudämmen.

Fatca-Abkommen und -Gesetz
Zur erleichterten Umsetzung von Fatca hat die Schweiz mit den USA einen entsprechenden Staatsvertrag (Fatca-Abkommen) abgeschlossen. Darauf basierend erliess der hiesige Gesetzgeber das «Bundesgesetz über die Umsetzung des Fatca-Abkommens zwischen der Schweiz und den Vereinigten Staaten» (Fatca-Gesetz), welches seit dem 30. Juni 2014 in Kraft steht. Die Schweiz hat sich für das sogenannte Modell 2 entschieden. Nach diesem Modell melden schweizerische Finanzinstitute die relevanten Kontodaten (mit Zustimmung der betroffenen Kunden) direkt an die US-Steuerbehörden. Ohne Zustimmung erfolgt eine anonymisierte, aggregierte Meldung gewisser Kontoinformationen. Auf deren Basis kann die US-Steuerbehörde schliesslich mittels eines Amtshilfegesuchs die Übermittlung von spezifischen Kunden- und Kontodaten verlangen, sofern dies im Doppelbesteuerungsabkommen zwischen der Schweiz und den USA vorgesehen ist. Zwischenzeitlich, wohl auch unter dem Eindruck des AIA, verhandelt die Schweiz über einen Wechsel zum Modell 1, welches einen automatischen Informationsaustausch vorsieht. Dieser Wechsel dürfte vermutlich per 1. Januar 2018 vollzogen werden.

Fatca für Vermögensverwalter
Als meldepflichtiges Finanzinstitut unter Fatca gelten depotführende Institute, Depotbanken, Investment-Unternehmen und spezifizierte Versicherungsgesellschaften. Andere als registrierte, Fatca-konforme Finanzinstitute, wie z.B. inländische Anlageberater und Vermögensverwalter sowie gewisse Anlagefonds, sind insoweit von Identifikations- und Meldepflichten unter Fatca befreit, wenn sichergestellt wird, dass ein anderes Finanzinstitut (i.d.R. die Depotbank) diese Pflichten erfüllt. Dementsprechend sieht der Anhang II des Fatca-Abkommens z.B. für Vermögensverwalter und schweizerische kollektive Kapitalanlagen spezifische Ausnahmebestimmungen vor. Damit können die meisten Vermögensverwalter einen Teil der Fatca-Prozesse formal an die Depotbank auslagern, wobei die Identifikation des Auftraggebers nach wie vor inhouse geschehen muss.

Fatca-experience and still work to do
Nach über einem Jahr «Fatca-experience» der Schweizer Finanzinstitute sind noch viele Detailfragen ungeklärt. Hinzu kommt, dass die Schweizer Finanzinstitute bzw. deren «Responsible Officers» (RO) bis zum 30. August 2016 bestätigen müssen, dass ihr Finanzinstitut Fatca-konform hinsichtlich Identifizierung vorbestehender Konten sei.

Responsible Officer
Fatca verlangt, dass ein RO ernannt wird. Er ist – für das einzelne Finanzinstitut oder gegebenenfalls für die gesamte Gruppe – verantwortlich für die Implementierung und Überwachung eines «Compliance Programs» (CP) zur Einhaltung der Fatca-Regularien. Dabei handelt es sich namentlich um die Identifikation, Dokumentation und Überprüfung bereits vorbestehender Konten und neuer Kundenbeziehungen, Ermittlung von unkooperativen zu meldenden Kunden bzw. Konten, die Zurückbehaltung von Strafquellensteuern und das Reporting. Er muss die Funktionsfähigkeit des CP alle 3 Jahre gegenüber den US-Behörden bestätigen. Dabei muss er Verstösse gegen das CP und allfällige Kontrollschwächen melden und gleichzeitig entsprechende prozedurale Verbesserungen darlegen. Mit Bezug auf das Kundenidentifizierungs- und -klassifizierungsverfahren muss er bestätigen, dass sie in Übereinstimmung mit den einschlägigen Fatca-Regularien abgeschlossen sind und alle Kunden der Klassifizierung entsprechend behandelt werden.

Im Rahmen der Neukundenidentifizierung muss sichergestellt sein, dass für US-Kunden oder für nicht meldende Finanzinstitute (z.B. Vermögensverwalter) nur noch Konten unter der Voraussetzung eröffnet werden, dass die Zustimmung zur Meldung der detaillierten Kontodaten gegeben wird. Dies grundsätzlich unabhängig vom Kontostand. Zusätzlich muss der Kunde spätestens innerhalb von 90 Tagen nach der Kontoeröffnung seine US-TIN bekannt geben, ansonsten ist das meldende Finanzinstitut gehalten, das Konto wieder zu schliessen.

sutter@vfs-partner.ch
www.vfs-partner.ch

Vermögende als Partner mittelständischer Unternehmen

Von Edy Fischer
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann, Fischer & Partner GmbH
Zollikon / Zürich

Laut dem World Wealth Report 2015 von Capgemini und RBC Wealth Management ist das Vermögen der High Net Worth Individuals (HNWI) – Personen mit einem Vermögen von mehr als 1 Mio. US$ – weltweit von 2009 bis 2014 von 39,0 auf 56,4 Billionen US$ gewachsen. Es wird erwartet, dass dieses Vermögen bereits 2017 die Grenze von 70 Billionen US$ überschreiten wird. Gemäss dem Bericht gibt es zurzeit 14,6 Millionen Personen mit mehr als 1 Mio. US$ (allein in Deutschland sind es 1,1 Millionen). 211'275 zählen weltweit zu den Ultra High Net Worth Individuals mit mehr als 30 Mio. US$ (davon 17'820 in Deutschland).

Untersuchungen, woher diese Vermögen stammen, zeigen regional auffallende Unterschiede. Nirgendwo sonst auf der Welt hat die selbständige Arbeit im eigenen Unternehmen oder der Verkauf des eigenen Unternehmens einen so hohen Stellenwert als Vermögensquelle wie in Europa: 50% des Vermögens der HNWI stammen hier aus selbständigem Unternehmertum oder dem Verkauf eines Unternehmens.

Diese komplexen Vermögen müssen gemanagt werden. Deshalb haben viele reiche Familien Family Offices gegründet, deren Aufgabe es ist, komplexe Familienvermögen zu managen. Auffallend viele Family Offices – oft Organisationen für ehemalige Unternehmer, die ihr Unternehmen verkauft haben und jetzt das Privatvermögen managen – suchen direkte Beteiligungsmöglichkeiten. Viele investieren über Private Equity. Offensichtlich ist es ein Trend bei diesen Investoren, Direktbeteiligungen an mittelständischen Familienunternehmen anzustreben. Dabei schätzen die Investoren die Anonymität, die ihnen Family Offices bieten.

Keinesfalls investieren nur bekannte Namen mit sehr grossem Vermögenshintergrund in Familienunternehmen. Auch mittelständische Familienunternehmer, die ihr Vermögen diversifizieren wollen oder ihr Unternehmen verkauft haben und Privatvermögen sinnvoll investieren wollen, engagieren sich gern als Mitgesellschafter von Familienunternehmen. Für diese Investoren ist häufig weniger die Aussicht auf überdurchschnittliche Renditen entscheidend, als vielmehr die Möglichkeit der langfristigen Wertentwicklung. Gerade ehemalige mittelständische Unternehmer sind in Verbindung mit derartigen Investitionen interessiert, positive Beiträge zur Unternehmensentwicklung zu leisten.

Unternehmer bevorzugen Partner mit ähnlicher Denkweise, die über unternehmerische Erfahrungen verfügen. Diese Voraussetzung ist bei ehemaligen Unternehmern als Mit-Investoren gegeben. Unternehmer möchten auch keinen Zwängen zum Ausstieg und Weiterverkauf unterliegen. Für Unternehmer hat Unternehmenskontinuität einen hohen Stellenwert. Deshalb sind Equity-Gesellschaften, die lediglich auf Zeit investieren, für viele Familienunternehmer keine geeigneten Partner. Interessant für Unternehmer sind Partner, die die notwendige Kapitalkraft für Folgefinanzierungen haben. Natürlich sind Minderheitsgesellschafter, die über ein gutes Netzwerk verfügen, geeigneter als reine Finanzinvestoren, die in erster Linie an die laufende Rendite und die möglichen Ausstiegsmodalitäten denken. Ehemalige Unternehmer können häufig auf ein gut funktionierendes Netzwerk zurückgreifen. Sie verfügen darüber hinaus oft über Erfahrungen in der Industrie und/oder fundierte finanzwirtschaftliche Kenntnisse.

Geeignete Partner für mittelständische Unternehmen sollten auch menschlich zur Unternehmenskultur passen. Zukunftsorientierte Entscheidungen werden häufig gemeinsam mit dem Unternehmer in einem kompetenten und offen kommunizierenden Beirat getroffen. Darüber hinaus hat «echtes» Eigenkapital für Familienunternehmer einen hohen Stellenwert. Sie möchten nicht – wie bei Mezzanine-Kapital – Zinszahlungen aufgrund fester Beteiligungsentgelte und Tilgungsverpflichtungen durch Rückzahlungsverpflichtungen ersetzen oder, wie bei Investoren «auf Zeit», kurze Fristen für die Kündigung von Beteiligungen vereinbaren. Sie wünschen mittel- bis langfristige Sicherheit. «Echtes» Eigenkapital wird nicht nur ohne Sicherheiten zur Verfügung gestellt; es ist auch nicht mit Zinszahlungs- und Tilgungsverpflichtungen verbunden. Durch die Vereinbarung langfristiger Kündigungsfristen im Gesellschaftsvertrag kann langfristig Sicherheit erreicht werden.

Familienunternehmer, welche die Eigenkapitalbasis durch Minderheitsgesellschafter stärken wollen, um damit unternehmerische und/oder private Ziele zu erreichen, sollten behutsam vorgehen. Sie sind gut beraten, Spezialisten einzubinden, die nicht nur gute Kontakte zu Family Offices und anderen «reichen Familien» haben. Berater sollten auch in der Lage sein, die Unterlagen in geeigneter Form aufzubereiten und die Vertragsverhandlungen bis zum Beteiligungsabschluss zu führen.

e.fischer@ifwniggemann.ch
www.ifwniggemann.ch

Finanzplatz Schweiz – ESG als Detektiv im Auftrag des Risikomanagements

80% des schweizerischen Aktienfondsmarktes wurden auf deren extra-finanziellen Risiken geprüft – Environmental, Social und Governance (ESG-Kriterien) und Carbon-Kennzahlen entwickeln sich je länger, je mehr zu einem festen Bestandteil im Risikomanagement.

Von Oliver Oehri
Managing Partner
Center for Social and
Sustainable Products AG

Zwei Studien haben die extra-finanziellen Risiken für den Finanzplatz Schweiz überprüft: Die vom Bundesamt für Umwelt in Auftrag gegebene Studie *«Kohlenstoffrisiken für den Finanzplatz Schweiz»* hat untersucht, in welchem Umfang Schweizer Finanzmarktteilnehmer in CO_2-intensive Firmen investieren und welche Risiken sich daraus für den Schweizer Finanzplatz ableiten lassen. Dazu wurden die 100 grössten Schweizer Aktienfonds, die Aktienfonds der systemrelevanten Banken sowie ausgewählte Pensionskassen auf ihre Treibhausgasintensität hin geprüft. Zudem wurde ermittelt, in welchem Ausmass relevante Indizes fossile Energien enthalten. In einem zweiten Schritt wurden dann mit Hilfe verschiedener CO_2-Preisszenarien die Kohlenstoffrisiken für den Finanzplatz Schweiz berechnet.

Die Studie *«Top 100 ESG Aktienfonds Rating»* misst und vergleicht die Portfolioqualität von Aktienfonds im Hinblick auf Umwelt, Soziales und Governance (ESG-Kriterien). Hierbei wurden sowohl als «nachhaltig» klassifizierte als auch «konventionelle» Fonds hinsichtlich ihrer ESG-Portfolio-Qualität analysiert und verglichen – insgesamt über 200 Aktienfonds mit schweizerischer Vertriebszulassung.

Schweizer Finanzmarkt bindet erhebliche Treibhausgasemissionen

Die Ergebnisse zeigen, dass die untersuchten Finanzanlagen und Aktienfonds Treibhausgasemissionen in einem Umfang enthalten, der mit dem klimapolitischen 2-Grad-Ziel nicht kompatibel ist. Die Bandbreite der so gebundenen Emissionen beträgt 155 bis 179 Tonnen CO_2-Äquivalente (CO_2 eq) pro investierte Million Franken. Ein mit dem 2-Grad-Ziel vereinbares Anlageverhalten würde eine rund zwei- bis dreimal tiefere Treibhausgasintensität voraussetzen. Die Studie untersuchte rund 80% der Aktienfonds. Diese enthalten finanzierte Emissionen von gesamthaft gut 44 Mio. Tonnen CO_2 eq, wovon der allergrösste Teil im Ausland anfällt. Hochgerechnet auf den gesamten Aktienfondsmarkt der Schweiz ergeben sich finanzierte Emissionen von gut 56 Mio. Tonnen CO_2 eq. Diese Zahl ist leicht höher als die Treibhausgasemissionen, welche die Schweiz im Jahr 2013 direkt ausstiess (rund 52 Mio. Tonnen CO_2 eq).

Renditeverlust bis zu 40%

Die Kohlenstoffrisiken wurden mit Hilfe verschiedener CO_2-Preisszenarien abgeschätzt und in Form von Kosten ausgedrückt, die bei einer Bepreisung der CO_2-Emissionen entstehen würden. Für den gesamten Finanzplatz Schweiz betragen diese hypothetischen Kosten je nach CO_2-Preis zwischen 1 und 6,75 Mrd. Franken. Dies entspricht max. gut 1% des Bruttoinlandprodukts. Müssten die Aktienfondsinvestoren diese Kosten einpreisen, müssten sie mit einem Renditeverlust von bis zu 40% rechnen.

Geringere Risikoschwankungen bei nachhaltigen Geldanlagen

In Hinblick auf Performance und Risiko zeigt sich die geringere Schwankungsbreite der nachhaltigen gegenüber den konventionellen Fonds, dies sowohl aus absoluter (Ø 3Y Performance) wie auch aus risikoadjustierter Sicht (Ø 3Y Sharpe Ratio).

Marktübliche Renditen bei nachhaltigen Geldanlagen

Die durchschnittliche annualisierte 3-Jahres-Performance der nachhaltigen Anlageprodukte liegt mit 14,6% leicht unter der konventionellen Vergleichsgruppe mit 15,9%.

Fazit

Das Interesse an extra-finanziellen Informationen nimmt laufend zu. Heute dienen ESG-Kriterien und Carbon-Faktoren neben der Anlageentscheidung auch der quantitativen Messung, dem Benchmarking sowie einem ganzheitlichen Risikomanagement.

o.oehri@cssp-ag.com
www.cssp-ag.com

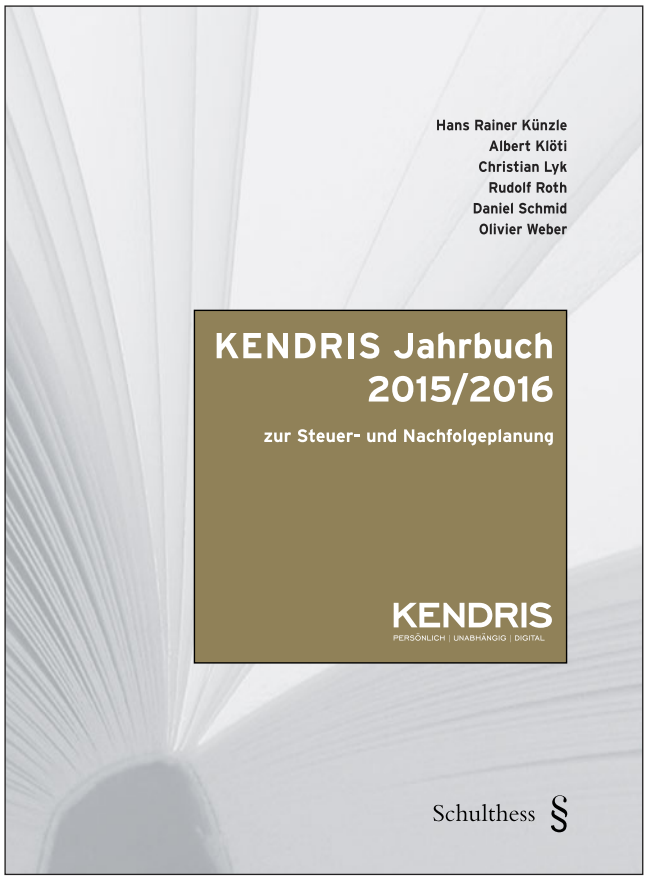
Kohlenstoffrisiken für den Finanzplatz Schweiz

Die Studie *«Kohlenstoffrisiken für den Finanzplatz Schweiz»* untersucht, in welchem Umfang Schweizer Finanzmarktteilnehmer in CO_2-intensive Firmen investieren und welche Risiken sich für den Schweizer Finanzplatz daraus ableiten lassen. Für das *«Top 100 ESG Aktienfonds Rating»* wurden für Deutschland, Österreich und die Schweiz je rund 200 Fonds überprüft.

Kostenloser Download auf www.yourSRI.com

Kendris-Jahrbuch 2015/2016

Ab sofort ist das neue Kendris-Jahrbuch zur Steuer- und Nachfolgeplanung erhältlich.



Die kantonalen Einkommens- und Vermögenssteuern weisen ebenso wiederum zahlreiche Änderungen auf wie der internationale Teil (J.). Die Bestimmungen über Fatca und den Common Reporting Standard (CRS) des automatischen Informationsaustauschs wurden in den Teil J integriert.

Im *Teil Recht* hat das Inkrafttreten der EU-Erbrechtsverordnung zu Änderungen in den Gesetzestexten verschiedener Verordnungsstaaten geführt. Neu eingefügt wurden das Erbrecht des Staates New York (USA) und die erbrechtlichen Staatsverträge sowie eine Übersicht der Vertragsstaaten bei erbrechtlichen Übereinkommen (L. 16 – s. Tabellen). Neben dem Text der EU-Erbrechtsverordnung findet man im Jahrbuch neu auch Ausführungen zu den Auswirkungen der Erbrechtsverordnung auf Nachlässe mit Bezug zur Schweiz.

Die beiden Bücher erscheinen bei Schulthess Juristische Medien und sind im Buchhandel erhältlich. Sie können über einen Link auf der Homepage von Kendris bestellt werden.

www.kendris.com

Vertragsstaaten des Haager Trust-Übereinkommens (SR 0.221.371)
États contractants de la Convention de La Haye au trust (RS 0.221.371)

Land / Pays	Inkrafttreten / Entrée en vigeur
Belgien / Belgique	–
Deutschland / Allemagne	–
Frankreich / France	–
Italien / Italie	01.01.1992
Liechtenstein	01.04.2006
Niederlande / Pays-Bas	01.02.1996
Österreich / Autriche	–
Schweden / Suède	–
Schweiz / Suisse	01.07.2007
Spanien / Espagne	–
United Kingdom / Royaume-Uni	01.01.1992
U.S., Kalifornien / Californie	–
U.S., New York / New York	–

Vertragsstaaten des Haager Form-Übereinkommens (SR 0.211.312.1)
États contractants de la Convention de La Haye sur la forme (RS 0.211.312.1)

Land / Pays	Inkrafttreten / Entrée en vigeur
Belgien / Belgique	19.12.1971
Deutschland / Allemagne	01.01.1966
Frankreich / France	19.11.1967
Italien / Italie	–
Liechtenstein	–
Niederlande / Pays-Bas	01.08.1982
Österreich / Autriche	05.01.1964
Schweden / Suède	07.09.1976
Schweiz / Suisse	17.10.1971
Spanien / Espagne	10.06.1988
United Kingdom / Royaume-Uni	05.01.1964
U.S., Kalifornien / Californie	–
U.S., New York / New York	–

Manuel Kendris 2015/2016

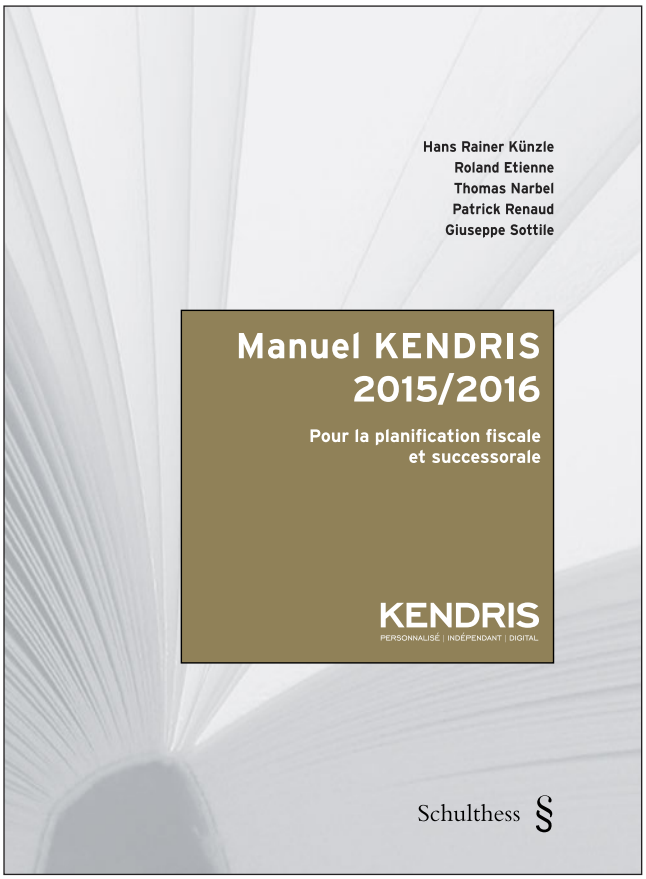
Le nouveau manuel Kendris pour la planification fiscale et successorale est désormais disponible.

Le Manuel Kendris comporte de nombreuses nouveautés, notamment les modifications relatives à l'imposition sur le revenu et la fortune des personnes physiques et la partie internationale (J.). Les dispositions relatives à Fatca et celles relatives à l'échange automatique d'information («Common Reporting Standard» – CRS) y ont été intégrées.

Dans la partie *Droit,* des changements dans les textes juridiques des différents états européens ont été apportés suite à l'entrée en vigueur du règlement européen sur les successions. Le droit successoral de l'état de New York (USA), ainsi que les traités de succession et une vue d'ensemble des conventions sur les droits de succession ont été rajoutés (L.16 – voir les tables). En plus du texte du règlement européen sur les successions on trouve dans le Manuel aussi des commentaires sur l'impact du règlement sur les successions relatives à la Suisse.

Les deux livres sont publiés chez Schulthess Médias Juridiques SA et ils sont disponibles dans les librairies. Ils peuvent être commandés sur un lien sur le site de Kendris.

www.kendris.com



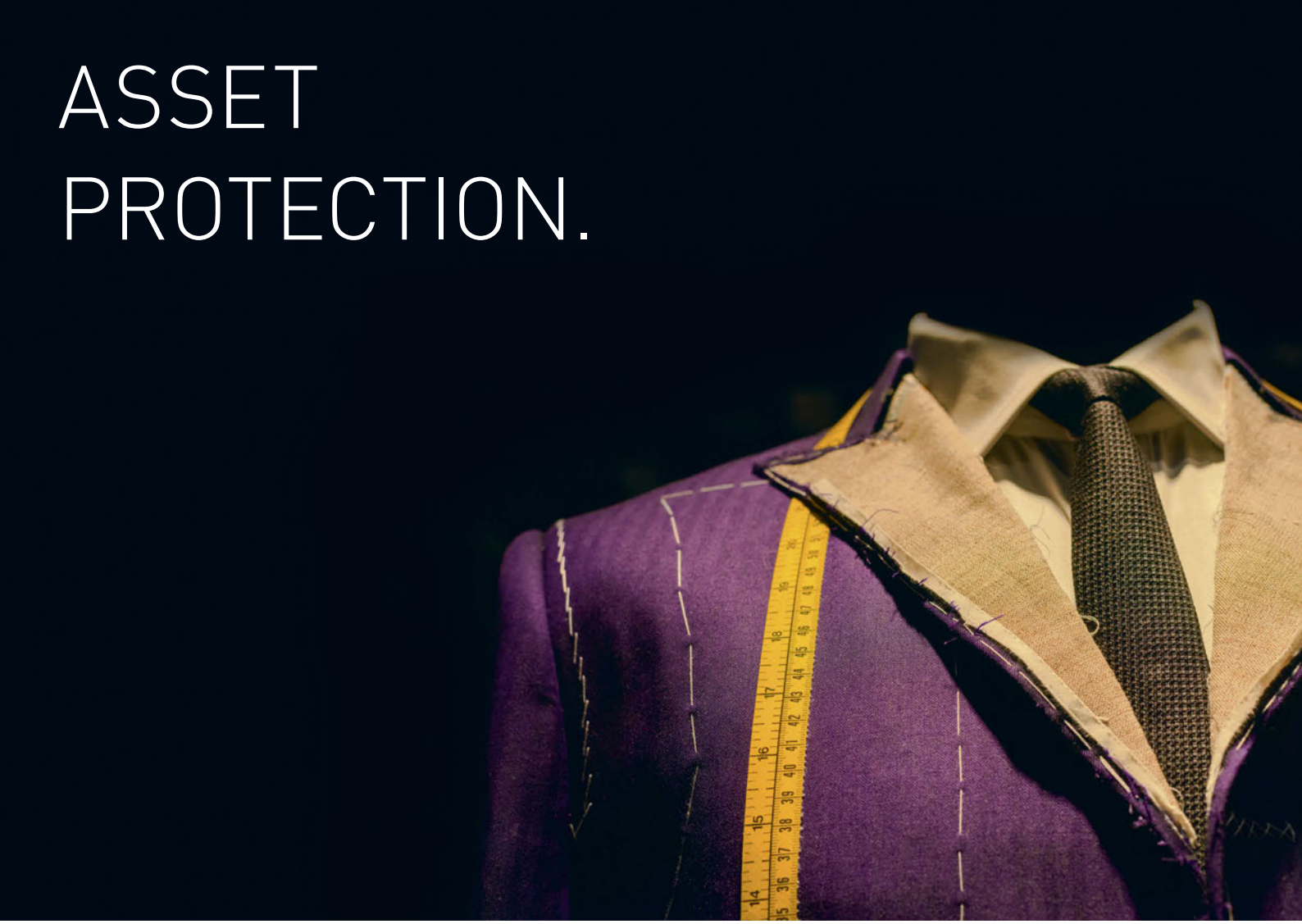
Vertragsstaaten des Basler Registrierungs-Übereinkommens (SR–)
États contractants de la Convention de Bâle sur l'inscription des testaments (RS–)

Land / Pays	Inkrafttreten / Entrée en vigueur
Belgien / Belgique	09.05.1977
Deutschland / Allemagne	(16.05.1972 signiert/signée)
Frankreich / France	20.03.1976
Italien / Italie	26.12.1981
Liechtenstein	–
Niederlande / Pays-Bas	13.03.1978
Österreich / Autriche	–
Schweden / Suède	–
Schweiz / Suisse	–
Spanien / Espagne	29.09.1985
United Kingdom / Royaume-Uni	(16.05.1972 signiert/signée)
U.S., Kalifornien / Californie	–
U.S., New York / New York	–

Vertragsstaaten des Washingtoner Form-Übereinkommens (SR–)
États contractants de la Convention de Washington sur la forme (RS–)

Land / Pays	Inkrafttreten / Entrée en vigueur
Belgien / Belgique	21.10.1983
Deutschland / Allemagne	–
Frankreich / France	01.12.1994
Italien / Italie	16.11.1991
Liechtenstein	–
Niederlande / Pays-Bas	–
Österreich / Autriche	–
Schweden / Suède	–
Schweiz / Suisse	–
Spanien / Espagne	–
United Kingdom / Royaume-Uni	(10.10.1974 signiert/signée)
U.S., Kalifornien / Californie	(27.10.1973 signiert/signée)
U.S., New York / New York	(27.10.1973 signiert/signée)

ASSET PROTECTION.



SEEGER ADVOKATUR

Seit 30 Jahren Ihr persönlicher Partner für:

- **Anwaltliche Vertretungen**
- **Rechtsberatung, Vertragsgestaltung sowie internationale Finanz- und Handelsgeschäfte**
- **Gewerblichen Rechtsschutz**
- **Lizenz- und IP-Boxen**

Your personal partner for over 30 years in:

- **Legal Representation**
- **Legal Counselling and Contract Design in addition to International Finance and Trading Business**
- **Commercial and Industrial Protection**
- **Licences and IP Boxes**

ARCOMM TRUST & FAMILY OFFICE

Ihre vertrauensvolle Unterstützung bei:

- **Konzeption und Implementierung von Unternehmensstrukturen**
- **Ganzheitlichen Family Office-Lösungen**
- **Estate Planning und Asset Protection**

Your reliable support in:

- **The Design and Implementation of Business Structures**
- **Holistic Family Office Solutions**
- **Estate Planning and Asset Protection**

STABIQ TREASURE HOUSE

Höchste Sicherheit:

- **Tresorräume und Tresore für Wertgegenstände und Preziosen aller Art**
- **Offenes Zolllager (OZL)**
- **Business Lounge**

Highest Level of Security:

- **Vaults and Safes for Valuables and Precious Objects of all Descriptions**
- **Open Customs Warehouse (OCW)**
- **Business Lounge**

www.seeger.li

Dr. iur. et lic. oec. HSG Norbert Seeger
P.O. Box 1618, Am Schraegen Weg 14, 9490 Vaduz, Liechtenstein, T +423 232 08 08, F +423 232 06 30, admin@seeger.li

PRIVATE

Das Geld-Magazin

ATAG Private & Corporate Services
S. 38

Banque Syz
S. 40

BlackRock & iShares
S. 42

Dynamic Tree Asset Management
S. 46

Frankfurter Bankgesellschaft
S. 48

Froriep
S. 50

GAM
S. 52

Hauck & Aufhäuser
S. 54

Kendris
S. 56

Leysinger Tax & Finance Consultants
S. 58

PSP Swiss Property
S. 60

Schwarz & Partner Finanzkonsulenten
S. 62

Stabiq Treasure House
S. 64

Swiss Funds & Asset Management
S. 66

UBS Optimus Foundation
S. 68

Wikifolio
S. 70

Who Is Who 2016

9 771424 665007 06

private.ch

Who Is Who auf dem Finanzplatz

Führende Firmen 2016

Grossauflage 100'000 Ex.

ATAG PCS – Rechts- und Steuerberatung sowie Family Office im internationalen Umfeld

ATAG Private & Corporate Services AG (ATAG PCS) bietet nebst umfassenden Dienstleistungen im Rahmen eines Family Office unabhängige Rechts- und Steuerberatung für Unternehmen und Privatkunden im nationalen und internationalen Umfeld. Fokussiert auf Wirtschaftsrecht, Unternehmensrecht, Erbrecht und Steuerrecht, legt ATAG PCS grossen Wert auf eine umfassende strategische Beratung, sorgfältige rechtliche Planung und präzise Umsetzung von Transaktionen. Partner und Mitarbeitende sind in ihren Fachgebieten überdurchschnittlich ausgebildet und die Synergien, die sich durch intensives, intern fachübergreifendes Zusammenarbeiten mit allen involvierten Abteilungen ergeben, tragen zur erfolgreichen Beratung der Kunden bei.

Von Dr. Igor Rusek, *CEO ATAG Private & Corporate Services AG*

Attraktive Lösungsansätze für nationale und internationale Steuerfragen

Die zunehmende Globalisierung des Geschäftsverkehrs vereinfacht die Verlagerung von mobilen Vermögenswerten von einem Land in ein anderes Land sehr. Dieser Umstand zwingt Länder und ihre Regierungen, die dadurch entstehenden (Steuer-)Lücken durch Ratifizierung bi- und multilateraler Verträge oder durch Erlass neuer lokaler Gesetze zu schliessen, um möglichst viel Steuersubstrat im eigenen Land behalten zu können (u.a. AIA, FATCA, BEPS etc.). Viele international tätige Unternehmen müssen sich deswegen mit komplexen Regelwerken auseinandersetzen, welche zudem in jedem Land etwas anders ausgelegt werden. Für Unternehmen wird es täglich schwieriger, alle diese Regelungen zu kennen und korrekt anzuwenden. Dies kann zu Verunsicherung und Kostenineffizienz bei Unternehmen führen. Eine kompetente Steuerberatung stellt dem Unternehmen attraktive Lösungsansätze bereit und unterstützt es in allen Steuerfragen. Dabei werden nicht nur bestehende Lösungen optimiert, sondern es werden auch alternative, effizientere Lösungen mit dem Klienten erarbeitet. Dies ist eine der Kernkompetenzen der ATAG PCS.

Nicht nur der internationale Geschäftsverkehr wirft komplexe Steuerfragen auf, auch auf nationaler Ebene ist eine gute Steuerplanung unabdingbar. So stellt sich beispielsweise bereits bei der Unternehmensgründung die Frage nach dem statutarischen Sitz der Gesellschaft, kennt die föderalistische Schweiz doch 26 verschiedene kantonale Steuerordnungen, welche durch sehr unterschiedliche Steuersätze geprägt sind.

Zu berücksichtigen sind dabei auch die kantonalen Wirtschaftsförderprogramme, welche zuziehenden Unternehmen teilweise zur Verfügung gestellt werden. Es gilt zusammen mit allen Beteiligten zu ermitteln, welcher Standort für das zu gründende Unternehmen letztendlich am zweckdienlichsten ist.

Unternehmenserfolg durch zweckmässige Strukturen

Ein erfolgreiches Unternehmen ist insbesondere durch seine Organisationsstruktur gekennzeichnet. So ebnet ein intelligent organisiertes und zweckmässig aufgebautes Unternehmen oft den Weg zum Erfolg. ATAG PCS hat dies schon lange erkannt und sich entsprechend auf umfassende strategische Rechtsberatung in Bezug auf die Strukturierung von Unternehmen und ihrer Beteiligungen spezialisiert. Sie legt den Fokus dabei klar nicht nur auf eine rein nationale Betrachtung, sondern prüft weltweit, welches Land resp. welche Jurisdiktion die spezifischen Bedürfnisse eines Klienten am besten zu erfüllen vermag. Es ist diese internationale Herangehensweise, welche die ATAG PCS auszeichnet.

Selbstverständlich begleitet ATAG PCS ihre Klienten auch bei der Umsetzung, wenn es in der Folge darum geht, Gesellschaften zu gründen, zu liquidieren oder Sitzverlegungen vorzunehmen.

Globale Sichtweise und Vernetzung

Die Erfahrung zeigt, dass im internationalen Geschäftsverkehr Steuer- und Rechtsfragen oft miteinander verknüpft sind. Deshalb muss eine kompetente Rechtsberatung die Steueraspekte stets von Anfang an miteinbeziehen. Um den Klienten optimal beraten zu können, ist es dabei wichtig, sein Geschäft und seine spezifischen Bedürfnisse zu verstehen. Es ist das Bestreben von ATAG PCS, diesem Anspruch jederzeit zu genügen und durch aufmerksames Mitdenken und das Unterbreiten von Vorschlägen den Klienten proaktiv zu unterstützen.

Ein weltweites Netz von Spezialisten, das ATAG PCS im Laufe der Jahre durch persönliche Kontakte aufgebaut hat, ermöglicht es ATAG PCS, internationale Rechtsfragen rasch und kompetent von fachkundigen Spezialisten klären zu lassen und länderspezifische Rechtsentwicklungen mitzuverfolgen, um deren allfällige Auswirkungen auf die Belange des Klienten vorausschauend mit ihm besprechen zu können. Denn auch wenn das internationale Steuer-, Handels- und Vertragsrecht zugegebenermassen komplexer wird, ergeben sich aus neuen Regelungen auch immer wieder Vorteile, die es zu erkennen und zu nutzen gilt. Auf der anderen Seite bieten sich neue Chancen und Möglichkeiten. Diese gilt es zu eruieren und im Dialog mit dem Klienten zu nutzen.

Unabhängige und hochqualifizierte Berater mit interdisziplinärem Wissen

Die Aktionäre, Partner und Mitarbeitenden von ATAG PCS haben keinerlei Interessenverflechtungen zu Dritten, wie insbesondere Vermögensverwaltern und Banken, und können so den Klienten jederzeit Problemlösungen vorschlagen, die tatsächlich massgeschneidert sind und nur im Interesse des Kunden liegen.

Die Kompetenz eines Family Office

Eine Stärke der ATAG PCS liegt darin, die familiäre Besonderheit des Mandanten und seine damit verbundenen Ziele zu erkennen und darauf aufbauend die passenden Dienstleistungen im Rahmen eines Family Office zu erbringen. Dies bedingt ein hohes Mass an Einfühlungsvermögen, das weit über rein fachliche Kompetenzen hinausgeht. Es sind indessen diese menschlichen Eigenschaften, welche die ATAG PCS auszeichnen und mit ein Grund dafür sind, dass sie zum wiederholten Mal im internationalen Ranking von Bloomberg den Platz 1 unter den bankenunabhängigen Family Offices in Europa belegt hat. Ist diese Basis einmal geschaffen, erbringt die ATAG PCS auf Wunsch des Mandanten die ganze Palette von Dienstleistungen, angefangen bei der Beratung betreffend die Strukturierung des Vermögens bis hin zur Ausgestaltung der Unternehmensnachfolge.

Das Wichtigste in Kürze

Die ATAG Private & Corporate Services AG wurde 1917 als ATAG Allgemeine Treuhand AG in Basel gegründet. Ziel war von Beginn an, ein Family Office zu schaffen, das sich durch eine kompromisslos loyale Ausrichtung auf die Interessen und Ziele seiner Mandanten auszeichnet. Der hohe Anspruch der Mandantschaft führte in der beinahe hundertjährigen Geschichte der ATAG Private & Corporate Services AG Menschen ins Team, die dank eines grossen Masses an Einfühlungsvermögen in der Lage sind, die Mandanten zu verstehen, sich in sie hineinzuversetzen und allein ihren Interessen verpflichtet zu handeln. Es sind diese menschlichen Eigenschaften, die zuallererst im Hause zählen. Fachliche Exzellenz ist dessen ungeachtet selbstverständlich. Neben den Dienstleistungen im Bereich Family Offices beraten die Fachleute von ATAG Private & Corporate Services AG in den Bereichen Wirtschaftsrecht, Unternehmensrecht, Erbrecht und Steuerrecht. Zum wiederholten Mal hat die ATAG Private & Corporate Services AG im internationalen Ranking der Family Offices von Bloomberg den Platz 1 in Europa belegt.

Von 1960 an gehörte die ATAG Private & Corporate Services AG zum internationalen Netzwerk von Ernst & Young, bis sie 2001 in den Besitz ihrer heutigen Partner überging. Über 30 Festangestellte arbeiten in einem internationalen Netzwerk von Basel aus und betreuen zurzeit mehr als 80 einflussreiche und vermögende Unternehmerfamilien aus dem In- und Ausland. Das Leistungsspektrum wächst und verändert sich mit den Anforderungen der Mandanten an ein modernes und leistungsstarkes Family Office.

ATAG Private & Corporate Services AG
St. Jakobs-Strasse 17 · 4052 Basel
Tel. 061 564 65 63
info@atag-pcs.ch · www.atag-pcs.ch

ATAG 1917
PRIVATE & CORPORATE SERVICES
Legal | Tax | Family Office

Die vor 20 Jahren gegründete Bank Syz ist auf Expansionskurs – in der Schweiz und im Ausland

Von Eric Syz, *Gründer, Hauptaktionär und CEO der Syz Gruppe*

Als ich vor zwanzig Jahren zusammen mit zwei Partnern die Bank Syz gründete, wollten wir eine etwas andere Privatbank aufbauen. Eine moderne Bank neuen Stils, die Traditionen pflegt, aber gleichzeitig einen modernen Anlagestil kultiviert. Damals wurde für uns bereits sichtbar, dass das Bankkundengeheimnis nicht die Basis eines erfolgreichen Geschäftsmodelles der Zukunft sein kann. Wir konzentrierten uns in der Folge einzig und allein auf das Private Banking und die institutionelle Vermögensverwaltung mit einer klaren Ausrichtung auf Performance, welche mit modernen Anlagetechniken und einer aktiven Verwaltung erzielt werden sollte.

Diese Spezialisierung auf die Vermögensverwaltung erlaubt es uns auch heute noch, die grössten Bankrisiken zu meiden, die bei Kommerz-, Hypothekar- oder Industriekrediten oder im Investment Banking möglich sind. Als Vermögensverwaltungsspezialisten fokussieren wir unsere Energie auf die Verwaltung von Portfolios im Asset und

im Wealth Management. Alle übrigen Tätigkeiten, wie Rechts- und Steuerberatung, Nachlassplanung und -strukturierung, überlassen wir einem Netz von externen Fachkräften.

Die Anleger haben im Prinzip zwei Kernanliegen: Sie wollen Performance und Kapitalschutz. Verluste wollen wir bei ungünstigen Marktbedingungen in Grenzen halten. Genauso wichtig ist es jedoch, in Haussezeiten die richtigen Anlagen zu finden. Wir nutzen systematisch Absicherungstechniken und stützen uns auch zu einem grossen Teil auf alternative Produkte, bei denen wir über ein spezifisches Fachwissen verfügen. Wir offerieren unseren Kunden ein Vergütungssystem, das unter anderem auch die Performance berücksichtigt.

In der Vermögensverwaltung verfolgen wir einen aktiven Ansatz, weil wir davon überzeugt sind, damit einen Mehrwert zu schaffen. Wir verwalten die Portfolios aktiv. Wir wollen keinen abstrakten und willkürlich gewählten Referenzindex schlagen, sondern – unabhängig von der Marktentwicklung – ein positives Ergebnis erzielen. Wir steuern die Marktrisiken mit einer aktiven und dynamischen Allokation der einzelnen Anlagekategorien. Unsere Wirtschaftsszenarien und die darauf beruhenden Allokationen können daher deutlich von den Indexgewichtungen abweichen.

Als Finanztechniker beherrschen wir die Tools der institutionellen Vermögensverwaltung und beziehen diese auch in die Verwaltung für Privatkunden ein. Dieser disziplinierte und rationale Ansatz basiert auf einem rigorosen Entscheidungsprozess. Er führt zu besseren Resultaten im Vergleich zur traditionellen Vermögensverwaltung im Private Banking, die allzu oft von subjektiven Entscheidungen und emotionalem Handeln geprägt ist.

Die Bank Syz ist in den letzten Jahren stark gewachsen und spielt in der laufenden Restrukturierung der Schweizer Bankenlandschaft eine aktive Rolle. Nach der im Jahr 2014 erfolgten Übernahme der Schweizer Private Banking Niederlassung der Royal Bank of Canada verwaltet die Syz Gruppe in ihren beiden Bereichen Private Banking und Asset Management heute rund 40 Mrd. Franken Vermögen.

Das Wichtigste in Kürze

Syz Gruppe: Spezialist für Private Banking für Privatkunden und Vermögensverwalter sowie institutionelles Asset Management.

Die Schweizer Bankengruppe Syz wurde 1996 in Genf gegründet und konzentriert sich ausschliesslich auf die performanceorientierte Vermögensverwaltung, die auf zwei sich gegenseitig ergänzenden Säulen beruht: Private Banking für Privatkunden und Vermögensverwalter (Bank Syz) und institutionelles Management (Syz Asset Management). Die Anlagestrategie ist konsequent auf Performance ausgerichtet, welche mit modernen Anlagetechniken und einer aktiven Verwaltung erzielt wird.

Die Syz Gruppe beschäftigt 580 Mitarbeitende und verwaltet ein Vermögen von rund 40 Mrd. Franken. Nebst ihrem Hauptsitz in Genf ist die Bank auch in Zürich, Lugano, Locarno, Mailand, Madrid, London, Edinburgh, Brüssel, Luxemburg, Paris, Nassau, Dubai, Johannesburg, Miami und Hongkong vertreten.

Syz Asset Management hat mit den Oyster Funds eine Reihe von Ucits-Anlagefonds entwickelt, die auf die Bedürfnisse professioneller Kunden zugeschnitten sind. Der Schwerpunkt liegt auf aktivem Management mit hoher Performance.

Banque Syz SA · Rue du Rhône 30 · 1211 Genève 11
Bank Syz AG · Dreikönigstrasse 12 · 8002 Zürich
Tel. 058 799 77 37 · wealthmanagement@syzgroup.com · www.syzgroup.com

Die Syz Gruppe hat sich in den 20 Jahren auch geografisch ausgebreitet. Wir interessieren uns vor allem für Märkte mit einer anspruchsvollen Kundschaft, die an internationale Vermögensverwaltung gewöhnt ist. Als Nischenplayer konnten wir unser Geschäft in reifen Märkten ausbauen. So zum Beispiel in Spanien und Italien, wo wir trotz der aktuellen Wirtschaftslage erfreuliche Ergebnisse erzielen. Nebst dem Hauptsitz in Genf ist die Bank Syz heute in Zürich, Lugano, Locarno, Mailand, Madrid, London, Edinburgh, Brüssel, Luxemburg, Paris, Nassau, Dubai, Johannesburg, Miami und Hongkong vertreten.

Nach der Übernahme der Royal Bank of Canada (Suisse) liegt unser Augenmerk für das künftige Wachstum auf Lateinamerika und Afrika. Wir stellen fest, dass in diesen Ländern das Unternehmertum stark zunimmt. Auch in den USA sehen wir mittelfristig gute Wachstumschancen. Die USA sind der grösste Vermögensverwaltungsmarkt der Welt. Nirgendwo sonst existiert und entsteht so viel Vermögen wie in Amerika. Ausserdem haben wir den Vorteil, dass wir als Bank erst 1996 entstanden sind. Wir müssen keine Vergangenheitsbewältigung mit unversteuerten amerikanischen Kunden betreiben.

Die erfolgreiche und solide Entwicklung unserer Bank wurde in den letzten Jahren durch zahlreiche Awards ausgezeichnet. So erhielt die Bank Syz im November 2015 zum zweiten Mal hintereinander den «Global Private Banking Award» als «Best Private Banking Boutique». Dieser Award wird von den Publikationen *The Banker* und *PWM* verliehen, die beide zur Financial Times Gruppe gehören.

iShares – Führender ETF-Anbieter in der Schweiz und weltweit

iShares Schweiz verfügt über eines der grössten und erfahrensten Teams von Kundenbetreuern und Anlage- und Produktexperten für den Bereich Schweizer ETFs, das alle wichtigen Schweizer Regionen abdeckt. Alle unsere ETFs werden von spezialisierten Market-Makern, erfahrenen Broker-Dealern und unserem eigenen Kapitalmarkt-Expertenteam betreut.

Von Dr. Christian Gast, *Leiter iShares Schweiz*

Mit mehr als 700 ETPs weltweit und einem verwalteten Vermögen von rund 1'000 Mrd. US$[1)] ist iShares sowohl im Hinblick auf die Produktbreite als auch hinsichtlich des verwalteten Vermögens der global grösste ETP-Anbieter. Seit 2003 betreut iShares von seinen Niederlassungen in Zürich und Genf aus einen stetig wachsenden und vielfältigen Kundenstamm in der Schweiz.

Um den besonderen Anlagebedürfnissen unserer Schweizer Anleger gerecht zu werden, haben wir unser globales Produktangebot um eine umfangreiche Palette von in der Schweiz domizilierten ETFs ergänzt. Unsere Schweizer Plattform umfasst 5 Aktien-, 4 Obligationen- und 3 Gold-ETFs – welche allesamt zu den liquidesten auf dem Markt gehören – mit einem verwalteten Gesamtvermögen von 7,2 Mrd. Franken[1)]. Hinzu kommen noch 4 CHF-abgesicherte Aktien- und 2 CHF-abgesicherte Obligationen-ETFs.

Zugang zu allen Anlagemärkten und Währungen

Mit rund 210 ETFs, die für den Vertrieb in der Schweiz zugelassen und an der SIX Swiss Exchange gelistet sind, hat iShares in der Schweiz eines der grössten Angebote an physisch replizierten ETFs und ermöglicht den Anlegern einen einfachen Zugang über Aktien, Obligationen, Rohstoffe und Immobilien zu allen Anlagemärkten und Währungen.

1996 eröffnete BlackRock in Zürich die erste Niederlassung in der Schweiz; 2001 folgte die Niederlassung in Genf. Seit der Fusion mit Barclays Global Investors im Jahr 2009 ist iShares ein wesentlicher Bestandteil des Schweizer Geschäftsbereichs. Die Übernahme des ETF-Geschäfts der Credit Suisse im Jahr 2013 war ein weiterer wichtiger Meilenstein für iShares. Dabei erwarb das Unternehmen 9 in der Schweiz domizilierte ETFs und 36 weitere Engagements.

Heute beschäftigt BlackRock etwa 90 Mitarbeitende in der Schweiz und ist ein wichtiger Anleger in börsennotierten Schweizer Unternehmen. BlackRock ist ein reiner Vermögens-

verwalter, welcher die aktive und passive Vermögensverwaltung unter einem Dach vereint. Auf dem Schweizer ETF-Markt, der weiterhin Jahr für Jahr Wachstumsraten verzeichnet, sind derzeit über 1'100 ETFs in 7 Währungen gelistet[2]. Mit einem Marktanteil von rund 45% in der Schweiz betreibt iShares derzeit die grösste Schweizer ETF-Plattform und hat den weltweit ersten und grössten SMI ETF in seinem Portfolio. iShares verfügt zudem über das grösste ETF-Kundenserviceteam in der Schweiz, welches dafür sorgt, dass selbst anspruchsvollste Kundenanforderungen erfüllt werden.

Erstklassiger Service

Das Kapitalmarktteam von iShares ist eine spezialisierte Handelsabteilung, die dafür sorgt, dass das iShares Produktportfolio eine optimale Liquidität aufweist. Das Team nutzt die Expertise von BlackRock, um den qualifizierten Anlegern bei der Navigation durch die ETF-Landschaft zur Seite zu stehen. Dank seiner einzigartigen Aufstellung unterstützt das iShares Team Investoren beim kosteneffizienten Handel und arbeitet mit Broker-Dealern und Handelsplattformen aus dem gesamten EMEA-Raum zusammen, um Quellen für Liquidität und Handelsdaten zu ermitteln.

Die Anleger profitieren bei sämtlichen Aspekten des Anlagezyklus vom erstklassigen Service von iShares – vom Vorhandel bis zum Nachhandel sowie in Form von Schulungen und umfassenden Marktinformationen. Hierzu gehören unter anderem:

ETF-Handel

- Marktinformationen: Weiterleitung gewinnbringender Handelsaufträge
- Transaktionskosten-Analyse: Betrachtung der Vor- und Nachhandelskosten
- Aufschlags- und Abschlagsanalysen
- Sicherung der ETF-Liquidität durch eine genaue Verfolgung des Bestandesmanagements der Broker
- Kontinuierliche Überwachung der Ausgabe- und Rücknahmeprozesse der Broker sowie Expertise hinsichtlich der Ermittlung der besten verfügbaren Liquidität

Das Wichtigste in Kürze

iShares ist ein weltweit führender Anbieter von Exchange Traded Funds (ETFs). iShares verfügt über mehr als 10 Jahre Erfahrung und fühlt sich privaten und institutionellen Investoren aller Grössen verpflichtet. Das Unternehmen bietet weltweit mehr als 700 Fonds auf verschiedene Anlageklassen und Investmentstrategien an und verwaltete darin zum Stichtag 30.9.2015 über 1'000 Mrd. US$. iShares hilft Kunden auf der ganzen Welt, Portfolios aufzubauen, spezielle Anlageziele zu verfolgen und Marktmeinungen umzusetzen. Die Fonds von iShares profitieren von der Portfolio- und Risikomanagement-Expertise des Vermögensverwalters BlackRock, der im Auftrag seiner Kunden mehr Geld verwaltet als jede andere Investment-Gesellschaft (auf Basis von 4'506 Mrd. US$ AUM am 30.9.2015).

iShares · Bahnhofstrasse 39 · 8001 Zürich
Tel. 0800 33 66 88 · iSharesSwitzerland@blackrock.com · www.ishares.ch

Fondsinformationen und -auswahl

- Berücksichtigung der Ansichten der Kunden / Chief Investment Officer
- Massgeschneiderte Fondsberichte
- Individuelle Produktdatendateien
- Produkt- und Peer-Group-Analysen zur Betrachtung der Total Cost of Ownership
- Benchmark- und Index-Research

Model Portfolio Solutions (MPS)

- Ergebnisorientierte und risikofokussierte Asset-Allocation-Modelle basierend auf iShares ETFs
- Zugang zur Risikomanagement-Expertise des weltweit grössten Vermögensverwalters
- Tägliche Überwachung jedes Modellportfolios, um auf Marktveränderungen reagieren zu können
- Regelmässige Updates mit Marktkommentaren, Risiko- und Performance-Analysen und Trade Insights
- Mehrjährige Erfahrung – BlackRocks® Multi-Asset-Strategies-Team managt diese Portfolios seit über fünf Jahren
- Implementierung durch externe Vermögensverwalter (keine Overlay-Kosten durch BlackRock®)

Trendsetting und Research

- ETP-Flow-Berichte
- Erkenntnisse und Whitepapers des BlackRock® Investment Institute
- Schulungssitzungen mit Fachexperten
- Telefonkonferenzen

1) Quelle: BlackRock®, AUM per 30.9.2015.
2) Quelle: SIX Swiss Exchange per 30.9.2015.

Die iShares ETFs auf einen Blick: Bitte umblättern.

iShares® by BLACKROCK®

iShares Angebot von in der Schweiz domizilierten ETFs und CHF-abgesicherten ETFs

ANLAGE-KLASSE	ETF	INDEX	VALOR	TICKER	ISIN	TER	WÄH-RUNG	AUF-LEGUNGS-DATUM	DOMIZIL	VERWALTETES VERMÖGEN (in Mio.)
AKTIEN	iShares SMI® (CH)	Swiss Market Index (SMI®)	889976	CSSMI SW	CH0008899764	0,35%	CHF	06.10.1999	Schweiz	2'829
	iShares SMIM® (CH)	Swiss Market Index Mid (SMIM®)	1985280	CSSMIM SW	CH0019852802	0,45%	CHF	08.12.2004	Schweiz	1'101
	iShares SLI® (CH)	Swiss Leader Index (SLI®)	3176893	CSSLI SW	CH0031768937	0,35%	CHF	29.06.2007	Schweiz	541
	iShares Core SPI® (CH)	Swiss Performance Index (SPI®)	23793565	CHSPI SW	CH0237935652	0,10%	CHF	28.04.2014	Schweiz	383
	iShares Swiss Dividend (CH)	SPI® Select Dividend 20 Index	23793563	CHDVD SW	CH0237935637	0,15%	CHF	28.04.2014	Schweiz	117
	iShares MSCI Japan CHF Hedged UCITS ETF	MSCI Japan Index	19328344	IJPC SW	IE00B8J37J31	0,64%	CHF	30.11.2012	Irland	579
	iShares MSCI World CHF Hedged UCITS ETF	MSCI World 100% Hedged to CHF Index	19328350	IWDC SW	IE00B8BVCK12	0,55%	CHF	30.11.2012	Irland	237
	iShares S&P 500 CHF Hedged UCITS ETF	S&P 500	19328353	IUSC SW	IE00B88DZ566	0,45%	CHF	30.11.2012	Irland	90
	iShares MSCI EMU CHF Hedged UCITS ETF	MSCI EMU 100% Hedged to CHF Index	27741453	EMUC SW	IE00BWK1SP74	0,38%	CHF	29.05.2015	Irland	15
OBLIGATIONEN	iShares Swiss Domestic Government Bond 1-3 (CH)	SBI® Domestic Government 1-3	10253078	CSBGC3 SW	CH0102530786	0,15%	CHF	02.07.2009	Schweiz	76
	iShares Swiss Domestic Government Bond 3-7 (CH)	SBI® Domestic Government 3-7	1699984	CSBGC7 SW	CH0016999846	0,15%	CHF	18.11.2003	Schweiz	416
	iShares Swiss Domestic Government Bond 7-15 (CH)	SBI® Domestic Government 7-15	1699986	CSBGC0 SW	CH0016999861	0,15%	CHF	18.11.2003	Schweiz	222
	iShares Core CHF Corporate Bond (CH)	SBI® Corporate	22697681	CHCORP SW	CH0226976816	0,15%	CHF	13.01.2014	Schweiz	712
	iShares J. P. Morgan $ EM Bond CHF Hedged	J.P. Morgan EMBI Global Core Index hedged to Swiss Franc	22138623	EMBC SW	IE00B9M04V95	0,50%	CHF	14.04.2015	Irland	32
	iShares Global High Yield Corp Bond CHF Hedged UCITS ETF	Markit iBoxx Global Dev High Yield Capped Index	22314231	GHYC SW	IE00B988C465	0,55%	CHF	11.04.2014	Irland	127
GOLD	iShares Gold (CH)	London Gold Fixing PM (AM)	10413623	CSGOLD SW	CH0104136236	0,30%	USD	05.10.2009	Schweiz	324
	iShares Gold CHF Hedged (CH)	London Gold Fixing PM (AM) (hedged into CHF)	10413628	CSGLDC SW	CH0104136285	0,35%	CHF	05.10.2009	Schweiz	312
	iShares Gold EUR Hedged (CH)	London Gold Fixing PM (AM) (hedged into EUR)	10413631	CSGLDE SW	CH0104136319	0,35%	EUR	05.10.2009	Schweiz	70

Quelle: BlackRock, per 30.September 2015. Das verwaltete Vermögen ist in der Basiswährung des Fonds angegeben, und die Angaben wurden auf die nächste Million gerundet. Angaben bis einschliesslich 0,4 Mio. wurden auf die nächste Million abgerundet; Angaben ab einschliesslich 0,5 Mio. wurden auf die nächste Million aufgerundet. Beispielsweise würden 100,4 Mio. auf 100 Mio. abgerundet und 100,5 Mio. auf 101 Mio. aufgerundet werden.

We Advocate
Swiss, American and Multinational Business Interests

www.amcham.ch

Swiss-American Chamber of Commerce
Talacker 41, 8001 Zurich, Switzerland
info@amcham.ch

Dynamic Tree – Canadian Wealth Management Specialists

Dynamic Tree Asset Management is an independent, Swiss-based investment management firm focused on advising Canadian high-net-worth clients. We also collaborate with financial intermediaries such as banks, independent asset managers, trustees and foundation councils to provide compliant solutions for their clients where they may lack relevant in-house expertise or the necessary licensing to advise Canadian clients.

By Beat Meier, *CEO and Chairman, Dynamic Tree Asset Management Ltd.*

Like the changing seasons, Swiss private banking has undergone a paradigm shift in recent years. Increased transparency and regulatory obligations have led to a reassessment of business practices for serving clients outside of Switzerland and a focus on ensuring compliance with the fiscal and regulatory requirements stipulated in the home countries of clients. Today, Swiss financial institutions make considerable efforts to ensure that their clients' assets are properly disclosed. Great emphasis is also placed on regulatory compliance, which either involves ensuring institutions have the necessary registration to operate in their clients' home countries, or relying on restrictive exemptions to avoid the complexities of registration.

In order to effectively manage the increasingly complex compliance requirements in this new banking environment, banks and asset managers have started to define and concentrate on core geographical markets by disposing of non-core operations or by outsourcing certain business segments to regionally focussed experts. With our foundations firmly planted in both Swiss and Canadian soil, Dynamic Tree is perfectly positioned to thrive in this changing environment.

Solid roots for sustainable growth

When we founded Dynamic Tree in 2010, the current trend in Swiss private banking was still in its infancy. We realized that in order to build a long-term, sustainable business, we needed to focus on a particular segment of the market. Taking into consideration our combined expertise, Canada was the obvious choice. Moreover, we soon found we had identified a niche in the Swiss marketplace, as no other firm seemed to be focusing primarily on Canadian clients.

My own experience of living and working in Canada for seven years in the investment management industry gave us a tremendous advantage in obtaining local registration in several Canadian provinces as a 'Portfolio Manager' – a designation that allows us to provide a full range of discretionary investment management and advisory services to all Canadian clients in the provinces where Dynamic Tree is registered.

When we started to market our offering to banks and investment managers, we initially experienced a certain hesitation on their part. This was not surprising, considering they were in the midst of dealing with a myriad of other problems at the time, such as extensive compliance issues involving their U.S. clients.

Now, many institutions are shifting their focus on how to service their Canadian clients in line with Canadian tax and securities legislation. We have witnessed evidence of this firsthand, as the number of requests we receive for help in establishing compliant solutions within Canada's regulatory framework steadily increases.

Custom solutions to minimize risk

The regulatory framework in Canada is relatively complex, owing in large part to the fact that each Canadian province has its own distinct securities regulator. Calls for a centralized, federal securities regulator have not materialized thus far. Although efforts are underway to further harmonize rules and regulations among its various provinces, Canada's regulatory environment is likely to remain in its current state for some time.

Recently, many banks and investment managers have begun to review their Canada-related business to ensure compliance with regulatory and registration requirements for conducting business with Canadian clients. Banks and asset managers are now sensitized to the new regulatory environment and understand the risks that arise from failing to adhere to tax and securities legislation and are therefore proactively taking measures to follow compliant cross-border business practices.

This rising awareness of the inherent legal and reputational risks explains the increasing number of banks and investment managers who are picking up the phone to find out what we can do for them.

How we can help

Since our formation, we have collaborated with numerous banks, independent asset managers, trustees, foundation councils and other intermediaries who want to ensure compliance with regulatory requirements.

Customized Solutions for Intermediaries

Since its formation, Dynamic Tree has collaborated with banks, independent asset managers, trustees, foundation councils and other intermediaries that have Canadian clients but lack the in-house expertise or licensing required to advise and manage investments for them. We pride ourselves on our ability to listen and adapt to the needs of both intermediaries and their clients. Each situation is unique and we always adopt a flexible approach when discussing potential business relationships. Dynamic Tree is firmly focused on maintaining its position as the leading Swiss provider of compliant investment management solutions for intermediaries with Canadian clients.

Dynamic Tree Asset Management Ltd.
Speerstrasse 12a
8832 Wilen b. Wollerau
Phone 044 787 59 01
beat.meier@dynamictree.com · www.dynamictree.com

The key element to ensuring a successful client transition to Dynamic Tree is *listening,* both to the needs of the financial intermediaries who approach us, and to the needs of their clients. Each situation is unique and we always adopt a flexible approach when discussing potential business relationships.

The objective of all of the services Dynamic Tree offers is to create long-term, future-oriented wealth management solutions – for the benefit of intermediaries, their clients and Switzerland as a financial center.

Switzerland's appeal is evergreen

There are many compelling reasons why Canadians should have an account in Switzerland. First and foremost, Switzerland is well positioned to allow for maximum portfolio diversification outside of the Canadian dollar. In our opinion, global diversification is the key to reducing client exposure to currency, market, sector and regional risks. The more diversified a portfolio, the less likely it will fluctuate unfavorably in value. In addition, Switzerland is the ideal base to take advantage of European trading hours on a multi-currency platform, not to mention the many generations of experience Swiss institutions have amassed by providing wealth management solutions for high-net-worth clients from across the globe.

"The only constant is change"

The name of our company says it all. The word *tree* represents Switzerland's long, stable history as a nation and custodian of wealth. In addition to continuity, however, trees also symbolize the need to adapt to an ever-changing environment just as nature adapts to the seasons. As the most recent paradigm shift in Swiss private banking has demonstrated, adaptability is every bit as important as stability. Accordingly, our response to developments that impact our investment strategies is *dynamic*. We consistently combine a proactive approach with out-of-the-box thinking to seek competitive returns for our clients.

With its tailor-made compliant solutions for banks, asset managers and other intermediaries, Dynamic Tree is the perfect companion to partner with for all Canada-related wealth management business.

When the only constant is change, our ability to adapt is the greatest asset we have. Although arriving at ideal solutions can be challenging, it does not have to be. With Dynamic Tree, you are already there.

DYNAMIC TREE
ASSET MANAGEMENT

Die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe – «Der Kompetenzführer» im deutsch-schweizerischen Privatkundengeschäft

Die Frankfurter Bankgesellschaft ist «Die Privatbank» der deutschen Sparkassen-Finanzgruppe und damit Teil des grössten Finanzverbundes der Welt. Sie orientiert sich in wohl einzigartiger Konsequenz an den Bedürfnissen vermögender Anleger mit Beziehungen zu beiden Ländern, auch und gerade unter Berücksichtigung der grenzüberschreitenden Aspekte dieses Geschäftes. Die Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG als Mutter des Teilkonzerns Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe steuert dieses aus Zürich heraus.

Von Dr. Tobias Fischer
Mitglied der Geschäftsleitung
Frankfurter Bankgesellschaft
(Schweiz) AG

Aufbau und Funktionsweise der Gruppe

Die Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG leitet einen Teilkonzern mit drei hundertprozentigen Töchtern. In der Schweiz ist dies zum einen die Fondsleitungsgesellschaft LB (Swiss) Investment AG (LBSI) mit einem umfangreichen Dienstleistungsangebot, welches u.a. das Aufsetzen und die Leitung von Schweizer Fonds, aber auch die Übernahme der Vertreterfunktion für ausländische Fonds umfasst. Zum anderen gehört die bankenunabhängige, auf reiner Honorarbasis tätige Nötzli, Mai & Partner Family Office AG zum Portfolio der Frankfurter Bankgesellschaft in der Schweiz. Diese bietet Beratung ausserhalb von klassischen Bankdienstleistungen an, darunter insbesondere das Controlling des Vermögens (Familiensekretariat) und die Begleitung bei der privaten und unternehmerischen Nachfolge bzw. der Vermögensstrukturierung. Mit der Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG ist die Gruppe in Frankfurt am Main mit einer Vollbank im zweiten Kernmarkt vertreten und kann ihrer Kundschaft damit auch alle Kernbankdienstleistungen eines deutschen Kreditinstitutes offerieren. Alleinige Eigentümerin der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG ist die Landesbank Hessen-Thüringen, welche wiederum Teil der Sparkassen-Finanzgruppe ist. Die Zusammenarbeit mit den Sparkassen findet ihre Grundlage in inzwischen über 300 Kooperationsverträgen mit deutschen Sparkassen (Stand August 2015 gab es 413 Sparkassen in Deutschland). Eine räumliche Beschränkung auf bestimme Bundesländer ist nicht gegeben, so dass von einer fast flächendeckenden Marktpräsenz der Frankfurter Bankgesellschaft von Nord- bis Süddeutschland gesprochen werden kann.

Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG

Mit Sitz an der Börsenstrasse in Zürich agiert die Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG als Privatbank nach Schweizer Recht. Sie verbindet dabei die klassischen Vorzüge des traditionellen Schweizer Private Bankings mit den Vorteilen der Mitgliedschaft im starken deutschen Sparkassenverbund. Das Credo der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG lautet «Eine Spur persönlicher», ein Motto, welches das gesamte Auftreten und Handeln der Bank und all ihrer Mitarbeitenden bestimmt. Die Bedürfnisse der Kunden stehen im Mittelpunkt des täglichen Tuns. Erst wenn diese umfassend bekannt sind, wird ein Konzept erarbeitet und anschliessend – nach Rücksprache mit dem Kunden – umgesetzt. Gemäss der Einstellung «Sorgfalt vor Geschwindigkeit» hat das Zuhören beim Erfassen des Kundenwunsches oberste Priorität, ein Umstand, welcher der Bank die Auszeichnung «bestes Beratungsgespräch 2012» aller deutschsprachigen Banken in Deutschland, Luxemburg, Liechtenstein, Österreich und der Schweiz durch den Fuchs Report eingebracht hat.

Freilich ist die Betreuung der Kundenvermögen eine Kernkompetenz einer Bank, welche bei der Frankfurter Bankgesellschaft mit dem Leistungsanspruch «Stabilität für Ihr Vermögen» gelebt wird und ebenfalls schon vielfach ausgezeichnet wurde. Die Bank verfügt über zwei Betreuungseinheiten: Im Bereich Wealth Management werden Kunden ab einem liquiden Vermögen von ca. 1 Mio. Euro betreut; die Vermögensverwaltung im klassischen Sinne des schweizerischen Privatkundengeschäftes steht dabei im Vordergrund. Im Bereich Wealth Management Premium erhalten insbesondere Familienunternehmer bzw. Kunden ab ca. 5 Mio. Euro Vermögen speziell auf ihre besonderen Bedürfnisse abgestimmte Dienstleistungen. Derzeit verwaltet die Frankfurter Bankgesellschaft mit rund 150 Mitarbeitenden ein Anlagevolumen von rund 10 Mrd. Euro.

Spezialisierung

Wie vermutlich kein anderes Schweizer Haus fokussiert sich die Bank auf die besonderen Anforderungen des grenz-

überschreitenden Privatkundengeschäftes Deutschland/Schweiz. Mit besonderer Stringenz wird dabei für die Aufnahme einer Kundenbeziehung die steuerliche Transparenz in Deutschland als conditio sine qua non gelebt. Durch die Spezialisierung auf (insbesondere) das grenzüberschreitende Geschäft zwischen der Schweiz und Deutschland gehörte der Teilkonzern Frankfurter Bankgesellschaft schon früh zu den Pionieren in diesem Marktsegment und besitzt daher heute ein entsprechend ausgereiftes, hochstehendes und einschlägiges Kompetenzniveau, und zwar sowohl in Bezug auf die Kundenberater und Kundenberaterinnen, als auch in Bezug auf das Back Office bzw. die Qualität der Bankbelege und Bankdokumente.

Nicht weniger wichtig ist die Kenntnis und das Verstehen der Mentalität der (deutschen) Anleger; auch diesbezüglich ist die Frankfurter Bankgesellschaft mit ihren beiden Standorten und mit ihrer aus beiden Ländern stammenden Belegschaft bestens im Bilde. Die Bank unterscheidet bei ihrer deutschen Kundschaft in Bezug auf den Standard des Verbraucherschutzrechtes bzw. in Fragen der Vorgaben durch das Wertpapierhandelsgesetz grundsätzlich nicht zwischen den Buchungsstandorten Zürich und Frankfurt. Das Einholen der Informationen gemäss den Regelungen des «WpHG-Bogens» gehört dabei ebenso selbstverständlich dazu wie der Umgang mit den Kategorien «Privatkunde» und «professioneller» Kunde bzw. ggf. mit Beratungsprotokollen und Produktinformationsblättern. Mit diesen Gegebenheiten ist die Bank auch hinsichtlich der Vorgaben der Mifid II (insbesondere in Form eines neuen WpHG) bzw. der kommenden schweizerischen Gesetze wie Fidleg schon bestens gerüstet und kann sich auf «evolutionäre» Anpassungen beschränken.

Das grundsätzliche Unterlassen der Unterscheidung nach Buchungsstandort gilt ebenfalls in Bezug auf die Qualität der steuerlichen Dokumentation. So hat die Erträgnisaufstellung der Schweizer Mutter für Kunden mit deutschem Wohnsitz ein dem deutschen Anspruch entsprechendes Niveau; hier werden keinerlei Abstriche gemacht. In gewissen Fällen kann eine Bevorzugung eines bestimmten Buchungsstandortes seitens des Kunden Sinn machen. Zum Beispiel hat die Gruppe ihre Kompetenz in der Beratung für deutsche gemeinnützige Stiftungen bei der Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG konzentriert. Damit steht diesen Stiftungen eine hochstehende Beratungskompetenz in ihrem gewohnten stiftungsrechtlichen Umfeld zur Verfügung; auch die administrativen Abläufe gehen ihren gewohnten Gang. Hingegen wünschen manche deutsche Kunden ausdrücklich die Verwaltung ihres Privatvermögens in Zürich, um eine bessere (geographische) Diversifizierung ihres Gesamtvermögens zu erlangen.

Die Nötzli, Mai & Partner Family Office AG ist ebenfalls grundsätzlich auf die Beratungen von Kunden mit deutschem Wohnsitz bzw. wirtschaftlichen Interessen in Deutschland spezialisiert. Mandanten des Family Office stehen in Zürich ausgebildete deutsche Volljuristen und Steuerspezialisten zur Verfügung, welche zusammen mit schweizerischen Experten eine umfassende Begleitung bei Rechts- und Steuerfragen sicherstellen können.

Fazit und Ausblick

Die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe ist mit ihrer Verankerung in der Sparkassen-Finanzgruppe und ihrer langjährigen Expertise «Der Kompetenzführer» für das deutsch-schweizerische Privatkundengeschäft. Das in mittlerweile rund drei Jahrzehnten gereifte Geschäftsmodell führt dazu, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die möglichen Facetten desselben verinnerlicht haben und der Kunde daher eine kompetente und spezialisierte Dienstleistung erwarten kann.

Gleichwohl gilt: Im Bestreben, ihre selbstvorgegebene Spitzenposition im grenzüberschreitenden Deutschlandgeschäft zu halten und weiter auszubauen, arbeitet die Bank permanent an der weiteren Verbesserung und Entwicklung ihres Angebotes. Gerade die kommenden aufsichtsrechtlichen Vorgaben aus der EU/Deutschland bzw. der Schweiz machen zum einen die Notwendigkeit einer fortlaufenden Überprüfung und Anpassung des Angebotes offensichtlich, zum anderen machen sie die Vorteile einer klaren Ausrichtung des Geschäftsmodells auf (nur) zwei Länder offensichtlich. Die Frankfurter Bankgesellschaft wird daran auch in Zukunft in Zusammenarbeit mit den Sparkassen «Eine Spur persönlicher» konsequent festhalten.

Das Wichtigste in Kürze

Frankfurter Bankgesellschaft: «Die Privatbank» der Sparkassen-Finanzgruppe.

Die Frankfurter Bankgesellschaft ist innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe «Der Kompetenzführer» für vermögende Privatkunden. Als grenzüberschreitende Bankengruppe mit Hauptsitz in Zürich und einer Tochtergesellschaft in Frankfurt am Main bietet sie ihren Kunden neben den Betreuungseinheiten Wealth Management und Wealth Management Premium gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften – der Fondsleitungsgesellschaft LB (Swiss) Investment AG und der bankenunabhängigen, auf reiner Honorarbasis tätigen Nötzli, Mai & Partner Family Office AG – zusätzlich ergänzende Finanzdienstleistungen.

Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG
Börsenstrasse 16 · 8022 Zürich
Tel. 044 265 44 44
privatebanking@frankfurter-bankgesellschaft.ch
www.frankfurter-bankgesellschaft.com

Frankfurter
Bankgesellschaft
PRIVATBANK | Zürich | Frankfurt

Froriep: Vermögensverwaltung – Warum Sie trotz Regulierungsflut gut schlafen können

Wir übernehmen das Steuer für Sie da, wo es zum administrativen Kräfteakt kommt, und verschaffen Ihnen den Durchblick. Unsere Spezialisten beraten Sie gerne – sei es in den Bereichen Regulierung, Compliance, Tax, Vertragsgestaltung oder bei der Standardisierung von Prozessen –, damit Sie entspannt der Zukunft entgegensehen können.

Weil die Regulierungsflut zu bewältigen ist
Dr. Ansgar Schott, LL.M.
Partner

Die Regulierungsflut im Finanzbereich ist schwindelerregend – Stichworte: Fatca, GAFI bzw. GwG- und VSB-Revision, AIFMD bzw. KAG-Revision, MiFID und EMIR bzw. Finfrag, Fidleg und Finig, AIA etc. Die dazugehörenden Regelwerke sind komplex, unleserlich, nicht immer stimmig, viel zu lang und aufgrund der Richtlinien, Weisungen und Q&As von Branchenverbänden und Behörden vielschichtig. Die Regeländerungen bahnen sich aber an. Wer sich mit der ausländischen Rechtsentwicklung befasst, sieht sie in der Schweiz kommen. Einen beträchtlichen Teil unserer Zeit verwenden wir für das Studium solcher Regulierungsprojekte. Wir legen grossen Wert darauf, europäische Entwicklungen zu verfolgen, uns mit Kollegen und Vertretern der Finanzwelt auszutauschen, heimische Gesetzgebungsprojekte zu begleiten und neue Gesetze zu kommentieren. In der Finanzmarktregulierung sind neue Regeln oft nur eine Weiterentwicklung von Bestehendem. Mit Voraussicht, einem geschulten Blick über die Grenzen und Planung lässt sich die Regulierungsflut durchaus bewältigen.

Weil wir auf der Hut sind
MLaw Martina A. Kessler
Mitarbeiterin

Vorsicht fängt bei Compliance an. Compliance steht für ein Handeln im Einklang mit den geltenden Regeln. Beschränkt sich das Verständnis von Compliance auf die Überwachungsfunktion, wird der Nutzen erheblich geschmälert. Denn eine gute Compliance stärkt den Ruf des Finanzdienstleisters, minimiert Reputationsrisiken und fördert eine ethische Unternehmenskultur. Die Regulierungsdichte nimmt mit Fidleg und Finig für Finanzdienstleister weiter zu. Dies erfordert eine hohe Wachsamkeit und lässt weniger Zeit für das Kerngeschäft. Eine sinnvolle Integration von Compliance im Unternehmen variiert mit Grösse, Geschäftsausrichtung und Kundenstruktur. Eine effiziente und wirksame Umsetzung der neuen Vorschriften ist für ein erfolgreiches Geschäftsmodell unabdinglich. Unsere Aufgabe besteht darin, Sie in Ihrer individuellen Compliance-Führung zu unterstützen und Ihr Risikobewusstsein zu stärken. Indem wir auf effiziente Prozesse setzen, passen wir auf, dass die Grundbelastung für Sie nicht stetig ansteigt.

Weil es gute Gründe gibt, sich nicht über AIA zu ärgern
Dr. Tobias F. Rohner
Dipl. Steuerexperte
Partner

Der automatische Informationsaustausch (AIA) ist letztlich die Antwort darauf, dass es viele Steuerpflichtige mit der Steuerehrlichkeit nicht so ganz genau nahmen. Von diesem Verhalten profitierte die Finanz- und Beratungsindustrie in nicht unerheblichem Mass. Der AIA schiebt diesem Versteckspiel einen Riegel und zwar weltweit. Darüber zu lamentieren führt uns nicht wei-

ter. Vielmehr muss jedes Finanzinstitut im In- und Ausland diese Hürde nehmen. Gewinner wird letztlich jenes Finanzinstitut sein, welches diese Hürde am elegantesten bewältigt. Wir sind Experten im Bereich der Amtshilfe in Steuersachen, insbesondere im Zusammenhang mit der Implementierung des AIA. Wir zeigen Ihnen gerne die Technik des «Hürdenlaufs».

Weil die Regulierung in der Vermögensverwaltung auch eine Chance ist
Roger Ammann
M.A. (HSG) in Law and Economics
M.A. (HSG) in Accounting and Finance
Mitarbeiter

Die Erfüllung der erhöhten Regulierungsanforderungen wird im In- und Ausland von Kundinnen und Kunden zu einem wesentlichen Vertrauensgewinn führen und die hohe Qualität schweizerischer Vermögensverwaltung noch weiter steigern. Ein guter Anlegerschutz, das Einhalten von Regeln für die Ausbildung von Finanzdienstleistern und die Bewilligung und Überwachung durch eine Aufsichtsbehörde – um nur einige Punkte zu nennen – stellen, zusammen mit der wirtschaftlichen und politischen Stabilität der Schweiz, beste Marketinginstrumente dar. Dasselbe gilt auch für die Vereinheitlichung der Regulierung für Finanzdienstleister, worauf speziell auch kleinere Anbieter hinweisen können und damit keinen Vergleich zu anderen Finanzdienstleistern zu scheuen brauchen. Positive Effekte können sich zudem für die eigenen Geschäftsprozesse ergeben. Das Einhalten der Regulierung und die dadurch notwendige Überprüfung der bestehenden Abläufe und Verantwortlichkeiten können dazu genutzt werden, Optimierungsmöglichkeiten aufzudecken. Damit stellt die Umsetzung der Regulierung auch eine Chance dar, die Effizienz der eigenen Geschäftsprozesse zu steigern und Geschäftsrisiken besser in Schach zu halten.

Weil für Sie vieles einfacher wird
Dr. Catrina Luchsinger Gähwiler
Partnerin

Regulierung lässt sich am effizientesten durch (zusätzliche) Standardisierung von Prozessen bewältigen. Die systematische Erfassung der Kundendaten ist heute bereits im Bereich der Geldwäscherei Usanz. Die Dokumentationspflicht wird im Rahmen von Fidleg nun sämtliche Aspekte des Vermögensverwaltungsmandates umfassen. Der Initialaufwand zur Standardisierung ist zwar gross: Es gilt konzeptionell zu entscheiden, wie der Vermögensverwalter die Kundensegmentierung vornehmen möchte, wie die Informationspflichten wahrgenommen und wie die Dokumentation der Gespräche und der Eignung und Angemessenheit der Anlageentscheide erfolgen soll. Dabei lohnt es sich, In-house-Lösungen einem Outsourcing von Leistungen gegenüberzustellen. Wird die Standardisierung konsequent durchgeführt, lassen sich neue Mandate aber rasch erfassen, und es können bei bestehenden Mandaten Informationslücken oder veraltete Daten schnell entdeckt und behoben werden. Zudem kann der Vermögensverwalter regulatorischen Revisionen gelassen entgegensehen.

Das Wichtigste in Kürze

Froriep ist eine der führenden Schweizer Anwaltskanzleien und wurde 1966 gegründet.

Über 90 Anwältinnen und Anwälte widmen sich an Standorten in Zürich, Genf, Zug, London und Madrid erfolgreich ihren Mandanten. Grosse internationale Unternehmen vertrauen Froriep genauso wie Privatpersonen. Seit 50 Jahren setzen wir höchste Standards in Bezug auf Professionalität, Sorgfalt und Effizienz. Diese Werte gehen bei uns Hand in Hand mit kultureller Vielfalt, Dynamik und einem unternehmerischen Geist.

Froriep
Bellerivestrasse 201 · Postfach · 8034 Zurich
Tel. 044 386 60 00
zurich@froriep.ch · www.froriep.com

FRORIEP

GAM – Eine Erfolgsgeschichte im Schweizer Asset Management

Während passives Investieren die Möglichkeit den Markt zu schlagen von vornherein ausschliesst, setzen sich aktive Asset Manager zum Ziel, mehr für ihre Kunden herauszuholen. Erfahrung und Reaktionsfähigkeit sind dabei von entscheidender Bedeutung. Mit seinen 1'000 Mitarbeitern, davon 350 in der Schweiz, hat sich GAM über die letzten 30 Jahre hinweg zu einem weltweit führenden aktiven Asset Manager entwickelt.

Von Martin Jufer, *Leiter Kontinentaleuropa bei GAM*

Die Turbulenzen an den Finanzmärkten im vergangenen August haben es klar gemacht: Der seit 2009 praktisch ununterbrochene Aufwärtstrend scheint Geschichte zu sein. Die Geldschwemme der Notenbanken hat die Aktienkurse gleichmässig angehoben wie Boote, wenn die Flut kommt. Heute stehen wir vor anderen Voraussetzungen: Geopolitische Risiken und die Folgen der monetären Politik der Zentralbanken führen zu Unsicherheit und neuen Herausforderungen. Die rasch und überall verfügbaren Informationen helfen oft nicht, Fragen zu beantworten – sie machen es schwerer denn je, Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden. Sich als Anleger auf den Gewinnen der letzten Jahre auszuruhen und darauf zu vertrauen, dass alles gut kommt – das ist keine gute Alternative.

Navigationshilfe von den Profis

Während passives Investieren an das Kostenbewusstsein der Anleger appelliert und die Möglichkeit, den Markt zu schlagen von vornherein ausschliesst, setzen sich aktive Investoren ein anderes Ziel. Wir glauben an die Möglichkeit, mehr herauszuholen. Wie wichtig dabei unabhängiges Denken ist, zeigt sich bei GAM bereits in der Struktur. Unsere Fondsmanager verfügen über den Freiraum, Investitionsentscheide eigenständig zu tätigen, ohne sich einer starren «Hausmeinung» unterordnen zu müssen. Dies ermöglicht es ihnen, flexibel auf kurzfristige Marktereignisse zu reagieren, eigene Ideen zu verfolgen und damit das Potenzial der investierten Kundengelder voll auszuschöpfen. Aktiv investieren heisst, jenseits von Schlagzeilen Opportunitäten zu sehen und den Mut haben, diese wahrzunehmen. Es bedeutet, Risiken zu erkennen, zu vermeiden oder aber – im Interesse der Kunden – gewisse Risiken wohlüberlegt einzugehen. Unser aktiver Ansatz zeigt Erfolg: 83% der in Fonds verwalteten Vermögen bei GAM haben über den Zeitraum der letzten 3 Jahre den entsprechenden Benchmark geschlagen (Stand: 30.6.2015).

Die Produktpalette von GAM umfasst das komplette Spektrum von traditionellen Aktien- und Anleihenstrategien sowie einer starken und bewährten Auswahl von Absolute-Return-Strategien. Wir verwalten sie sowohl in Form von massgeschneiderten Mandaten als auch als Fondslösungen, die wir über Dritte vertreiben. Im Bereich der alternativen Ucits ist GAM führend und gehört zu den Anbietern mit der grössten Auswahl am Markt. Die rund 150 internen Anlagespezialisten, die hauptsächlich in London und Zürich stationiert sind, werden durch sorgfältig ausgewählte externe Investmentmanager ergänzt. Damit wird Kunden der Zugang zu den jeweils besten Spezialisten in allen Anlagebereichen eröffnet.

Aktives Management hat Zukunft

In den letzten Jahren war verschiedentlich zu hören, dass mit dem stetigen

Wachstum der ETF-Branche das Ende des aktiven Managements unaufhaltsam näher rückt. Wir sind überzeugt, dass das Gegenteil der Fall ist. Erstens deckt der indexnahe passive Ansatz die Schwächen einer festgefahrenen Branche auf – wie Uber in der Taxibranche. Vielen Fondsmanagern diente die Bezeichnung «aktiv» lange Zeit als Rechtfertigung für hohe Gebühren bei schlichter Nachbildung eines Indexes. Es sind vor allem diese verkappten Indexfonds, die nun zunehmend unter Druck geraten. Echten aktiven Managern, die ihre Überzeugungen umsetzen, ohne sich an einem fixen Benchmark zu orientieren, bietet sich dadurch die Gelegenheit, sich von der Masse abzuheben. Zweitens haben sich die Chancen für diese wirklich aktiven Strategien nun erheblich verbessert. Denn wenn mehr Kapital in passive Produkte fliesst, steigen die Marktineffizienzen, die aktive Manager identifizieren und ausnutzen können.

GAM bleibt in Bewegung

Erfahrung und Reaktionsfähigkeit ist im aktiven Anlagegeschäft von entscheidender Bedeutung. In unserer 30-jährigen Geschichte haben wir uns von einer Anlageboutique mit Fokus auf Privatkunden zu einem Vermögensverwalter für Institutionen und Partner für Finanzintermediäre entwickelt. Dies könnte man im Hinblick auf die Diskussion zur Weiterentwicklung des Schweizer Finanzplatzes schon fast als beispielhaft für die Branche bezeichnen.

Als der Schweizer Bankier Gilbert de Botton im Jahr 1983 GAM gründete, machte sich die Firma zunächst im Private Banking einen Namen – anfänglich als eigenständige Boutique, dann als Teil ihrer neuen Eigentümer: 1999 erfolgte die Übernahme durch UBS, 2005 durch Julius Bär. Im Jahr 2009 ging daraus ein neues, erneut unabhängiges Unternehmen hervor: Zusammen mit dem ehemaligen Asset-Management-Geschäft von Julius Bär (das bis vor Kurzem unter dem Namen «Swiss & Global Asset Management» geführt wurde) ist GAM seither an der Schweizer Börse kotiert.

Geblieben sind der Unternehmergeist und der Ansatz, das Kapital unserer Kunden durch aktives Management so zu bewegen, dass es ihre Ziele erfüllt. Heute verwaltet GAM unter den beiden Marken «GAM» und «Julius Bär Funds» Kundenvermögen von über 70 Mrd. Franken, ein Drittel davon in der Schweiz. Als Investoren sind wir ideale Partner für Drittfirmen, die ihre eigenen Fonds aufsetzen und betreiben wollen und Unterstützung brauchen. Diese Möglichkeit bieten wir in unserer Private-Labelling-Sparte, die als Dienstleister Drittfondslösungen für ein verwaltetes Vermögen von rund 50 Mrd. Franken betreut.

Mit Standorten in 11 Ländern und rund 1'000 Mitarbeitern, davon 350 hier in der Schweiz, kann sich GAM in Bezug auf Grösse und Ressourcen zu Recht als globales Unternehmen bezeichnen. Gleichzeitig sind wir immer noch wendig genug, um flexibel und rasch Chancen wahrzunehmen, eine unternehmerische Kultur zu pflegen und das anfangs erwähnte unabhängige Denken zu pflegen.

Berücksichtigung neuer Kundenbedürfnisse

Unserer Geschichte verdanken wir nicht nur unsere Qualitäten als aktive Investoren. Wir haben auch gelernt, uns an neue Gegebenheiten im Markt anzupassen und als Unternehmen weiterzuentwickeln. Diese Fähigkeit zur Evolution wurzelt darin, sich auf bestehende Stärken zu besinnen, diese auf langfristige Branchentrends auszurichten und mit innovativen Lösungen die sich laufend verändernden Kundenbedürfnisse anzusprechen. Dass wir dies können, haben wir in den vergangenen Jahren bewiesen – und wir werden auch für unser zukünftiges Wachstum darauf setzen.

Anspruch an erfolgreiches Investieren bleibt hoch

Wie eingangs erwähnt, verlangen die veränderten Bedingungen an den internationalen Finanzmärkten, dass Investoren künftig noch viel gezielter vorgehen müssen, um ihre gesteckten Renditeziele zu erreichen. Aktive Strategien bieten dafür die besten Voraussetzungen. Anders als von der marketingstarken ETF-Industrie heraufbeschworen, machen wir uns als aktive Manager keine Sorge über unser angebliches Ableben. Stattdessen können wir unsere ganze Energie in unsere Kernaufgabe stecken: Aktiv Chancen nutzen, um das Kapital unserer Kunden gewinnbringend für sie anzulegen.

Das Wichtigste in Kürze

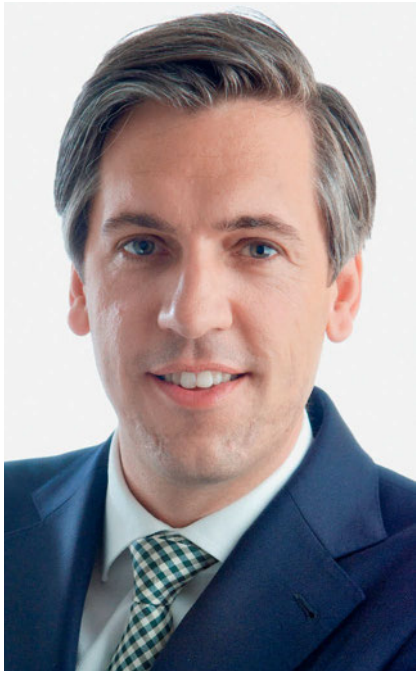
GAM ist der grösste unabhängige Schweizer Asset Manager und zählt weltweit zu den Marktführern in diesem Bereich. Von den Vermögen in der Höhe von 124 Mrd. Franken, die GAM in den Bereichen Investment Management und Private Labelling verwaltet, werden etwa 60% aus der Schweiz heraus betreut. Mit Niederlassungen in 11 Ländern ist die Firma weltweit vertreten. GAM beschäftigt rund 1'000 Mitarbeiter, davon 350 in der Schweiz, und ist an der SIX Swiss Exchange kotiert. GAM verwaltet Anlagen für eine breite Palette an Kunden, darunter institutionelle Kunden, Finanzintermediäre, Finanzberater und Privatinvestoren. Das Geschäft besteht aus den beiden etablierten Fondssparten GAM und Julius Bär Funds. Es wird durch eine Private-Labelling-Sparte ergänzt, die Drittfirmen verschiedene Dienstleistungen zur Verwaltung eigener Fondslösungen bietet. Die breite Produktpalette umfasst Strategien in allen Anlageklassen, mit besonderem Fokus auf die Kernbereiche Absolute Return, alternative und festverzinsliche Anlagen, Aktien und Multi-Asset-Strategien. (Alle Zahlen per 30.6.2015)

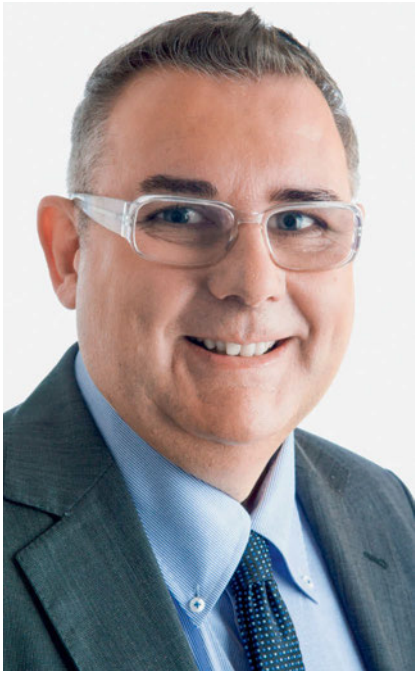
GAM · Hardstrasse 201 · 8005 Zürich
Tel. 058 426 30 30 · info@gam.com · www.gam.com

GAM

Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG – Seit 20 Jahren erfolgreich mit nachhaltigen Investments

Die Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG liefert ihren Kunden mit ihrem systematischen Investmentansatz einen Mehrwert gegenüber den Wettbewerbern. Das Ziel, unnötige Risiken zu reduzieren, geniesst höchste Priorität. Dafür baut sie als Grundgerüst auf quantitative und qualitative Bewertungsmethoden und Ethik-Analysen, die in alle Vermögensverwaltungsmandate einfliessen. 20 Jahre Renditeerfolg sprechen für sich.





Von Roman Limacher
CEO
Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG

und Roland Isler
CFO
Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG

Im Jahr 1995 hat die Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG den in Kontinentaleuropa ersten ethischen Investmentfonds aufgelegt. Der weltweit investierende Mischfonds H & A Prime Values Income berücksichtigt bei seinen Anlageentscheidungen neben finanziellen Parametern auch strenge soziale und ökologische Kriterien. Ziel ist es einerseits, auf die Gesellschaft und die Umwelt einen positiven Einfluss auszuüben. Andererseits zeigt sich auch immer wieder, dass ein Ethik-Filter wirksam finanzielle Investmentrisiken reduzieren kann. Mehr noch: Die Analyse sozialer und ökologischer Kriterien kann sogar attraktive Anlagechancen identifizieren.

Da bei einem Investmentfonds immer der Ertrag eine zentrale Rolle spielt, steht auch beim Prime Values Income und den anderen Fonds der Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG die Finanzanalyse am Anfang des Investmentprozesses. Dabei geht es schwerpunktmässig darum, das Geschäftsmodell eines Unternehmens sowie seine fundamentalen und finanziellen Daten zu bewerten. Notiert die entsprechende Aktie oder Anleihe deutlich unter dem in der Finanzanalyse ermittelten fairen Wert und weist sie eine positive Dynamik auf, qualifiziert sie sich als potenzielles Investment. In einem zweiten Schritt analysiert das hauseigene Ethik-Research, ob die von der Finanzanalyse identifizierten Investments auch soziale und ökologische Massstäbe erfüllen. Die Ethik-Analysten greifen dabei auch auf Studien der Nachhaltigkeitsrating-Agentur Inrate zurück. Ausserdem können sie die Datenbänke der Global Engagement Services (GES) nutzen. Der internationale Dienstleister vertritt ein Anlagekapital institutioneller Investoren in Höhe von rund 750 Mrd. Euro. Verstösst ein Unternehmen gegen Umwelt-, Sozial- oder Corporate-Governance-Kriterien, tritt die GES mit dem Management in einen kritischen Dialog ein. Ziel dieses Engagements ist eine positive Änderung der Geschäftspolitik. Durch die Zusammenarbeit mit der GES übt die Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG aktiv einen sozial und ökologisch positiven Einfluss auf Unternehmen aus.

Ethik-Filter mit Ausschlusskriterien…

Die ethische Beurteilung potenzieller Investments basiert auf einem ganzheitlichen Ansatz, der alle Stakeholder, also die Lieferanten, die Mitarbeiter, die Kunden sowie die Investoren, aber auch allgemein die Gesellschaft und die Umwelt umfasst. Durch verschiedene Ausschlusskriterien werden Unternehmen und Emittenten aussortiert, die beispielsweise gegen Menschenrechte oder gegen das Verbot von Kinderarbeit verstossen, die den Schutz natürlicher Ressourcen missachten oder die ihr Geld mit der Produktion und dem Handel von Waffen verdienen.

Diese erste Stufe des Ethik-Filters verhindert, dass der Fonds unethisches Wirtschaften finanziell unterstützt. Gleichzeitig werden jedoch auch Investmentrisiken reduziert oder sogar ganz vermieden. Typische Beispiele sind ein unnötig hoher Verbrauch natürlicher Ressourcen, der die Produktionskosten belastet, oder ein unsozialer Umgang mit Mitarbeitern, der eine

nachteilig hohe Fluktuation verursacht. Eine unsoziale oder unökologische Geschäftspolitik kann auch den Ruf eines Unternehmens schädigen und zu entsprechenden finanziellen Belastungen führen. Dazu sagt die Investorenlegende Warren Buffett: «Es dauert 20 Jahre, sich eine Reputation zu erwerben, und fünf Minuten, um sie zu verlieren. Wenn man das im Auge behält, handelt man anders.»

…und mit Positiv-Kriterien

Das Ethik-Research bewertet auch, inwieweit ein Unternehmen aktiv einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft und die Umwelt ausübt. Die Analyse erfolgt aus fünf ethischen Perspektiven, wie dem Verantwortungsbewusstsein des Unternehmens, den angebotenen Produkten und Dienstleistungen oder den verschiedenen Prozessen. Ziel ist es, weiche Faktoren, also beispielsweise die Führungsgrundsätze, den Konsumentenschutz oder die Kundenbetreuung, zu bewerten. Die Ergebnisse fliessen in ein Scoring-Modell ein. Hier müssen die analysierten Unternehmen und Emittenten mindestens 50 von 100 möglichen Punkten erzielen, um als nachhaltiges Investment eingestuft zu werden. Vor allem die Positiv-Kriterien leisten einen wichtigen Beitrag dazu, aussichtsreiche Investments ausfindig zu machen, wozu die reine Finanzanalyse alleine nicht in der Lage ist.

Die Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG belässt es nicht beim hauseigenen Ethik-Research. Vielmehr überprüft ein externer Beirat regelmässig die Ethik-Analysen des Researchteams. Dieses Ethik-Komitee besteht aus renommierten Wissenschaftlern unterschiedlicher Fachrichtungen und agiert gewissermassen stellvertretend für den Anleger. Die Entscheidungen dieses unabhängigen Beirats sind für das Portfolio Management bindend.

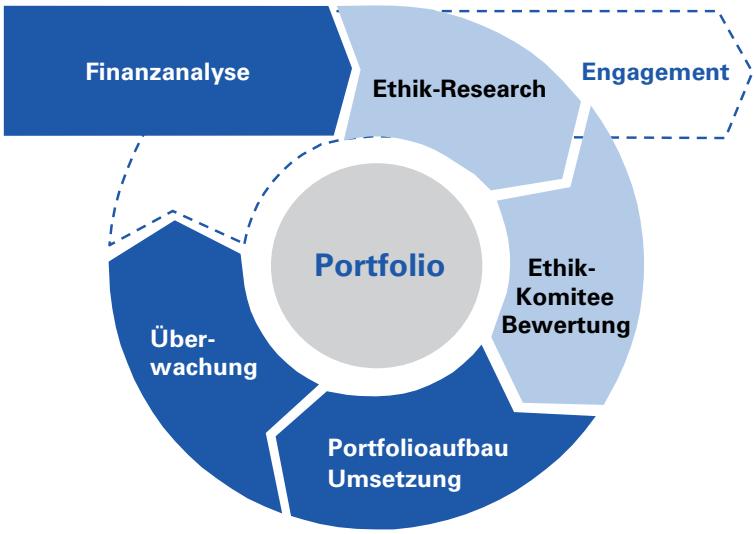
Die vom Ethik-Komitee als sozial sowie ökologisch vertretbar eingestuften Aktien und Anleihen bilden das Anlageuniversum. Dieses umfasst mehr als 600 Werte aus allen Regionen der Welt. Aus dem Anlageuniversum selektiert wiederum das Fondsmanagement die Einzeltitel, aus denen es das konkrete Portfolio aufbaut. Die Einzelwerte und das Gesamtportfolio werden regelmässig in Bezug auf Performance- und Risikobeiträge überwacht. Das Resultat ist ein konzentriertes Portfolio aus Aktien und Anleihen, die einen aussichtsreichen Ertrag versprechen und gleichzeitig sozial sowie ökologisch vertretbar sind. Dass die nachhaltige Ausrichtung des Fonds keine Beschränkung ist, sondern einen zusätzlichen Nutzen stiftet, zeigt sich am Ertrag des H & A Prime Values Income: Seit der Auflage im Jahr 1995 beläuft sich die jährliche Wertsteigerung auf 5,0% (Stand: 31.10.2015). Für dieses für einen defensiven Mischfonds überdurchschnittlich gute Ergebnis haben verschiedene Ratingagenturen den Fonds mehrfach ausgezeichnet.

Das Wichtigste in Kürze

Die Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG gilt als Pionier in der Vermögensverwaltung nach ethischen Grundsätzen. Der seit 1995 erfolgreich implementierte und kontinuierlich weiterentwickelte Investmentprozess gewährleistet Anlegern eine risikokontrollierte und umfassende Vermögensbetreuung. Der Zürcher Vermögensverwalter ist eine 100prozentige Tochter von Hauck & Aufhäuser Privatbankiers – einer der wenigen unabhängigen Privatbanken in Deutschland, die auf eine 219 Jahre lange Tradition zurückblicken kann. Die Bank mit Standorten in Frankfurt am Main, München, Hamburg, Düsseldorf und Köln sowie in Luxemburg und in der Schweiz konzentriert sich auf die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für institutionelle Investoren sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern.

Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG
Talstrasse 80 · 8022 Zürich
Tel. 044 220 11 22 · office@hauck-aufhaeuser.ch · www.hauck-aufhaeuser.ch

Anlageprozess mit Ethikfilter



Quelle: Hauck & Aufhäuser (Schweiz) AG

HAUCK & AUFHÄUSER
(SCHWEIZ) AG

20 JAHRE
PRIME VALUES
ETHIKFONDS

Kendris AG – Der automatische Informationsaustausch als Herausforderung und Chance

Der automatische Informationsaustausch (AIA) setzt sich in rasender Geschwindigkeit als künftiger Standard für den systematischen und periodischen Austausch von Informationen über Steuerpflichtige durch. Weltweit haben sich bisher über 100 Staaten zur Einführung des AIA entschlossen. Die Schweiz wird ab 2017 Kontodaten erheben und ab 2018 austauschen. Dieser Zeithorizont stellt alle Betroffenen vor besondere Herausforderungen. Pragmatisch umgesetzt öffnet der AIA aber auch Chancen für den Finanzplatz Schweiz.

Von Adrian Escher, *Partner und CEO Kendris AG*

Grundlagen des AIA

Mit dem AIA erhoffen sich die beteiligten Staaten, inskünftig Steuerpflichtige mit Finanzanlagen im Ausland umfassender, gemäss ihren nationalen Bestimmungen und Steuergesetzen, besteuern zu können. Die über den AIA erlangten Informationen werden für Steuereinschätzungen und Kontrollen nutzbar gemacht. Deshalb sieht der AIA konzeptionell vor, dass Finanzinstitute Kontodaten ihren eigenen nationalen Steuerbehörden melden, damit diese anschliessend automatisch an die Steuerbehörden der entsprechenden Herkunftsländer der Kontoinhaber weitergeleitet werden können.

In seiner Ausgestaltung übernimmt der AIA viele der heute geltenden Fatca-Regeln. Der Umfang der zu übermittelnden Informationen geht aber weit über den Fatca-Standard hinaus. Unter dem AIA werden sowohl Kontonummer, Steueridentifikationsnummer, Name, Adresse und Geburtsdatum von Steuerpflichtigen im Ausland als auch Zinsen, Dividenden, Kontoguthaben, Einnahmen aus bestimmten Versicherungsverträgen und Erlöse aus der Veräusserung von Finanzanlagen an die Steuerbehörden gemeldet. Analog Fatca umfasst der Standard sowohl natürliche wie auch juristische Personen.

Der AIA in der Schweiz

Weltweit umgesetzt führt der AIA zu gleich langen Spiessen im Wettbewerb der Finanzplätze. Gelingt es dem Finanzplatz Schweiz, den AIA effizient

umzusetzen und insbesondere unsere eigenen Tugenden und Prinzipien einzubringen, kann der Wandel zur steuerlichen Transparenz über den AIA auch Impulse schaffen, um zukunftsgerichtete Lösungen mit einem Mehrwert für Kunden zu entwickeln, die den Finanzplatz Schweiz als ihr Zentrum für ihre gesamtheitliche Betreuung wählen. Im Vordergrund stehen dabei innovative und technisch ausgereifte Lösungen, welche insbesondere hinsichtlich Datenschutz überzeugen, aber auch Kunden des Finanzplatzes Schweiz in ihren Compliance-, Konsolidierungs- und Reporting-Aufgaben unterstützen.

Dies bedingt, dass sich unsere Politik in einem hohen Ausmass bewusst wird, dass in den anstehenden Verhandlungen und in der Umsetzung der bilateralen Verträge pragmatische Ansätze und Lösungen zu vereinbaren sind und sich der Finanzplatz Schweiz im Vergleich zu seinen Hauptkonkurrenten keinesfalls weitere Nachteile einhandelt.

In komplexen internationalen Vermögens- und Familienverhältnissen wird die korrekte Erfassung der Daten, unter Berücksichtigung der gewählten Eigentümerstrukturen, von zentraler Bedeutung sein, um «Über-» oder «Under-Reportings» unter dem AIA zu vermeiden.

Ausgestaltung nationaler Weisungen und Vorschriften zur Stärkung der Schweizer Wettbewerbssituation

Dem Gestaltungsfreiraum in den Ausformulierungen der nationalen Weisungen und Vorschriften, zum Beispiel in Bezug auf Trusts und Stiftungen, ist insbesondere im Hinblick auf unsere Wettbewerbssituation gegenüber angelsächsisch geprägten Finanzzentren höchste Aufmerksamkeit zu schenken.

Der hiesige Finanzplatz, zu dem neben den beiden Grossbanken vor allem die Privatbanken, die unabhängigen Vermögensverwalter und Treuhandgesellschaften (Trust Companies) sowie Anwälte und Steuerberater gehören, könnte einen Kollateralschaden erleiden, wenn aufgrund unsorgfältiger Ausformulierungen der nationalen Bestimmungen ungleich lange Spiesse gegenüber der Konkurrenz geschaffen würden. Finanzplätze werden sich die Chance nicht entgehen lassen, bedeutende Vermögenswerte, die heute gesamtheitlich in der Schweiz betreut werden, in ihre Zentren zu locken, wenn sich damit aus der Sicht eines Kunden messbare Vorteile erzielen lassen.

In die Gesamtbeurteilung der Leistungsfähigkeit eines Finanzplatzes wird in Zukunft auch die Umsetzung und Handhabung des AIA gehören, einschliesslich aller damit zusammenhängender möglicher Ineffizienzen und durch die Kunden zu tragenden Compliance-Kosten.

Kendris als kompetenter Partner beim AIA

Der AIA, wie auch weitere gewichtige regulatorische Veränderungen, führen zu laufenden Anpassungen der Geschäftsmodelle der allermeisten Teilnehmer des Schweizer Finanzplatzes. Das Geschäftsmodell von Kendris ist stark auf die künftigen Herausforderungen und Veränderungen in unserer Industrie ausgerichtet. Die durch Kendris in der Betreuung internationaler Vermögen und Strukturen verwendeten Administrations-, Compliance-, Accounting- und Reporting-Applikationen ermöglichen eine effiziente vollständige Digitalisierung der Informationen, welche für die korrekte Umsetzung des AIA systemunterstützt zur Verfügung gestellt werden müssen.

Neben den technischen Lösungen verfügen die Spezialisten von Kendris über das erforderliche steuerliche und rechtliche Fachwissen, um Kunden wie auch Finanzdienstleister, die sich den Veränderungen mittels intelligenter Outsourcing-Lösungen stellen wollen, kompetent betreuen zu können.

Das Wichtigste in Kürze

Die Kendris AG ist ein führender Schweizer Partner für Family-Office-, Trust- und Treuhand-Dienstleistungen, nationale und internationale Steuer- und Rechtsberatung, Buchführung, Outsourcing sowie Art Management. Die klassische Vermögensverwaltung wird aus Unabhängigkeitsgründen bewusst nicht angeboten.

Die Kundschaft besteht aus Unternehmen, Privatpersonen und Familien, aber auch Family Offices, Finanzinstituten, Anwaltskanzleien und Steuerberatungsfirmen. Für sie entwickelt Kendris massgeschneiderte Lösungen, die es ihnen ermöglichen, die gesteckten Ziele zu erreichen.

Kendris ist inhabergeführt und vollständig im Besitz von Management und Mitarbeitenden. Das Unternehmen beschäftigt rund 200 Spezialisten am Hauptsitz in Zürich, an fünf weiteren Standorten in Aarau, Basel, Genf, Lausanne und Luzern sowie bei der Tochtergesellschaft Kendris Austria.

Kendris ist in der Schweiz verwurzelt und weltweit in über 40 Ländern tätig. Die starke nationale Präsenz – namentlich im Mittelland/Nordostschweiz und in der Westschweiz – und das spezifische Know-how in verschiedenen Branchen und Märkten machen das Unternehmen für Geschäftskunden und Privatkunden gleichermassen zu einem kompetenten und verlässlichen Partner.

Kendris AG
Wengistrasse 1 · 8004 Zürich
Tel. 058 450 50 00
info@kendris.com · www.kendris.com
www.ekendris.com · www.kendris.at

KENDRIS
PERSÖNLICH | UNABHÄNGIG | DIGITAL

Leysinger Tax & Finance Consultants

Eckpunkte einer prospektiven Steuerberatung: Eine vermögende Privatperson ist gut beraten, sich zu überlegen, wie sie sich steuerlich orientieren soll. Dabei können mehrere Punkte von entscheidender Bedeutung sein.

Von Michael Leysinger, *Inhaber Leysinger Tax & Finance Consultants*

Steuerliche Zugehörigkeit
Die Abklärung der steuerlichen Zugehörigkeit einer Privatperson oder eines Unternehmens ist von höchster Bedeutung. Denn bereits hier werden die entscheidenden Weichen für eine prospektive Steuerplanung gestellt. Die steuerliche Zugehörigkeit kann persönlich oder wirtschaftlich sein. *Beispiel:* Gründung einer Vermögensverwaltungsgesellschaft z.B. in Liechtenstein: Wo ist die steuerliche Zugehörigkeit? (In der Regel dort, wo sich die tatsächliche Verwaltung befindet.)

Umfang der Steuerpflicht
Der Umfang der Steuerpflicht kann persönlich (und damit unbeschränkt) oder wirtschaftlich (und damit beschränkt) sein. Das Zusammenspiel dieser Grössen hat einen bedeutenden Einfluss auf die Steuerrechnung. *Beispiel:* Gründung einer Vermögensverwaltungsgesellschaft z.B. in Liechtenstein: Welchen Einfluss hat das auf den Umfang der Steuerpflicht in der Schweiz? Birgt das neue ab 2017 geltende Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zwischen dem Fürstentum Liechtenstein und der Schweiz neue Chancen? (Die Chancen stehen gut, dass dieses DBA in Anspruch genommen werden kann; das bringt, richtig angewandt, nicht unbedeutende steuerliche Vorteile.)

Einkommenssteuern
Grundsätzlich sind alle Einkommen steuerpflichtig – ausgenommen sind für Privatpersonen einzig der private Kapitalgewinn auf beweglichem Vermögen und der Zufluss aus Erbschaft (letzterer unterliegt möglicherweise der Erbschaftssteuer). Die Sozialversicherungsbeiträge (AHV) werden oft auch als «Steuer» betrachtet, dann nämlich, wenn die Beiträge nicht zu einer zusätzlichen Leistung führen und demzufolge lediglich einen Solidaritätscharakter haben. Ferner gibt es Einkommen, die zu einem Spezialsatz besteuert werden. *Beispiel:* Wie soll die persönliche Vorsorge gemäss BVG einkommenssteuereffizient strukturiert werden? (Die Abzüge zu hohen und die Einkünfte zu tiefen Progressionssätzen.)

Einkommen aus selbständiger Erwerbstätigkeit
Eine selbständige Erwerbstätigkeit liegt dann vor, wenn eine Tätigkeit durch das Zusammenwirkung von Arbeit und Kapital in einer eigenen Organisation erfolgt, welche auf eigene Rechnung und Gefahr handelt und nach aussen in Erscheinung tritt. Ferner muss diese Tätigkeit mit Gewinnerzielungsabsicht erfolgen. *Beispiel:* Wäre es vielleicht klüger, solches Einkommen aus selbständiger Erwerbstätigkeit in einer juristischen Person (AG, GmbH) zu bündeln, um den steuerlichen Anfall präziser und damit steuereffizienter zu planen? (Oft können mit einer solchen Planung echte Steuervorteile erzielt werden.)

Einkommen aus beweglichem Vermögen
Solche Einkommen fallen dann an, wenn das einem gehörende bewegliche Vermögen (Aktien, Obligationen etc.) Erträge abwirft (Dividenden, Zinsen etc.). Solche Erträge sind nicht immer steuerlich gesehen gleich wirksam. Durch die Einführung des Kapitaleinlageprinzips werden Rückzahlungen solcher Kapitaleinlagen steuerneutral behandelt. Ferner kommt bei einer Beteiligung von 10% und mehr das Teilbesteuerungsverfahren zu Anwendung, was zu markanten Steuereinsparungen führt. *Beispiel:* Eine Familienaktiengesellschaft hat einen Aktionär mit 8% Beteiligung und 4 weitere Aktionäre, die je 23% halten: Wie ist die Interessenlage bezüglich einer Dividendenausschüttung? (Der Kleinaktionär mit 8% kommt nicht in den Genuss der Teilbesteuerung.)

Einkommen aus unbeweglichem Vermögen (Immobilien)
Solche Einkünfte (Mieterträge, Eigenmietwert, Nutzniessung etc.) sind natürlich alle steuerpflichtig, und Kapitalgewinne unterliegen der Grundstückgewinnsteuer (der oben erwähnte steuerfreie private Kapitalgewinn gelangt hier nicht zur Anwendung). Allerdings kann ein Vermieter die Unterhaltskosten (Reparaturen, Renovationen etc.) als Abzug geltend machen. Das will sorgfältig geplant sein. *Beispiel:* Ehepaar Meier baute vor 30 Jahren ein heute renovationsbedürftiges Einfamilienhaus. Beide Meiers werden in 3 Jahren pensioniert und wollen dann die Renovation an die Hand nehmen. Ist das steuerlich klug? (Wahrscheinlich nicht, weil der Grenzsteuersatz dannzumal tiefer sein wird als heute.)

Einkommen aus Vorsorge
Die Einkommen aus Vorsorge (1. Säule AHV, 2. Säule BVG, 3. Säule gebundene Vorsorge) werden zu sehr unterschiedlichen Steuersätzen und auch zu unterschiedlichen Zeitpunkten besteuert. So kann man beispielsweise die AHV-Renten um 5 Jahre «aufschieben» (man erhält später auch eine höhere Rente) und damit die Besteuerung möglicherweise zu einem milderen Steuersatz vornehmen. *Beispiel:* Wann soll ein Einkauf von Beitragsjahren möglichst steueroptimal vorgenommen werden, wenn beabsichtigt ist, die Leistungen in Rentenform zu beziehen? (Wahrscheinlich weniger eine steuerliche als eine Vorsorgefrage.)

Erbschafts- und Schenkungssteuer, Nachlasssteuer
Ausser der Kanton Schwyz und befristet der Kanton Luzern kennen alle Kantone (nicht der Bund) eine Erbschafts- und Schenkungssteuer. Der Kanton Solothurn erhebt sogar noch eine Nachlasssteuer. Was nicht immer bekannt ist, ist die Tatsache, dass derjenige Kanton besteuert, wo sich der letzte Wohnsitz des Erblassers befand. Die Erben werden also in diesem Kanton steuerpflichtig – auch wenn sie dort keinen Wohnsitz begründen. Oder anders ausgedrückt: Der Erblasser hat es in der Hand, durch geschickte Wahl des Wohnsitzes die Erbschaftsteuer für seine Erben zu planen. Das gleiche gilt für die Schenkungssteuer, quasi die «Erbschaftssteuer unter Lebenden». Wer also beispielsweise im Kanton Schwyz seinen Wohnsitz nimmt und sein Vermögen verschenkt, kann auf legale Art und Weise die Erbschaftssteuer vermeiden. Selbstverständlich sind bei einer solchen Planung nicht nur die steuerlichen Aspekte zu beachten (wer nur nach Steuern steuert, steuert falsch), sondern auch die zivilrechtlichen. Wenn sich unter den Erben nur direkte Nachkommen oder die (nicht geschiedene) Ehefrau befinden, ist oft kein Planungsbedarf vorhanden, weil diese Personen häufig von der Erbschafts- und Schenkungssteuer ausgenommen sind. *Beispiel:* Herr X., kinderlos, ist verheiratet mit Frau Y. welche aus früherer Ehe einen Sohn hat. Herr X. möchte nun seinem Stiefsohn sein Vermögen vererben; was könnte er vorsehen, damit keine Erbschaftssteuer anfällt? (Denkbar wäre, dass das Vermögen steuerneutral an die Ehefrau vererbt wird, die im Anschluss daran das gleiche Vermögen an ihren Sohn vererbt oder verschenkt [Achtung: Missbrauchsvorbehalt].)

Mehrwertsteuer
Die Privatinvestorin (das gilt natürlich auch für den Privatinvestor) ist sich oft gar nicht bewusst, dass die Mehrwertsteuer für sie eine Option sein kann, die sich pekuniär auszahlt. Als erste und wichtigste Voraussetzung muss sie unternehmerisch tätig sein; das kann auch geschehen, ohne dass die direktsteuerliche Problematik «Privatvermögen / Geschäftsvermögen» tangiert wird (mit weitreichenden direkt- und sozialversicherungsrechtlichen Folgen [z.B. dass einkommenssteuerfreier privater Kapitalgewinn plötzlich zu einem gewerbsmässig und damit steuerbaren Gewinn mutiert]). Für Näheres verweise ich auf meinen Artikel «Der (Privat-)Investor und die Mehrwertsteuer – Chancen? Risiken?» (erschienen in PRIVATE 3/2015). Dort sind die wichtigsten Chancen und Risiken bezüglich dieser Thematik aufgeführt. *Beispiel:* Im Immobilienbereich sind Leistungen grundsätzlich von der Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) ausgenommen. Für eine unternehmerische Leistung (z.B. Vermietung eines Geschäftslokals im Privatvermögen des Eigentümers) besteht ohne Weiteres die Möglichkeit, für die Mehrwertsteuer zu optieren. (Der Vorteil besteht darin, dass der Vermieter eine Chance hat, die bezahlte Vorsteuer für den Bau des Geschäftslokals zurückerstattet zu bekommen. Der Mieter sollte für diesen Fall natürlich unternehmerisch tätig und subjektiv mehrwertsteuerpflichtig sein.)

Das Wichtigste in Kürze

Die Leysinger Tax & Finance Consultants Ltd. (vormals Legatax Advisors) ist eine Steuerberatungsgesellschaft in Zürich mit einer Zweigniederlassung in Solothurn. Ihre Stärken: Steuerplanungen im In- und Ausland für natürliche und juristische Personen, Betreuung komplizierter nationaler und internationaler Steuermandate, Unternehmensumstrukturierungen (Abspaltungen, Fusionen und Vermögensübertragungen), insbesondere Regelungen der damit entstehenden steuerlichen Fragen, nationale und internationale Steuerberatung für natürliche und juristische Personen, Erstellen von Vermögensverwaltungsstrukturen für Privatpersonen im In- und Ausland, Behandlung nationaler und internationaler Steuerprobleme, Beratung in Nachfolgeregelungen von Familienbetrieben (insbesondere steuerliche Fragen), Betreuung komplizierter Mehrwertsteuer-Mandate.

Leysinger Tax & Finance Consultants
Mainaustrasse 21 · 8008 Zürich · Grabackerstrasse 6 · 4500 Solothurn
Tel. 044 361 04 45 · 032 625 57 00 · mcl@ltam.ch · www.legataxadvisors.ch

LEYSINGER
TAX & FINANCE CONSULTANTS LTD.

PSP Swiss Property – Schweizer Qualitätsimmobilien

Immobilien entwickeln sich je länger, je mehr zu unverzichtbaren Portfolio-Bausteinen für private und institutionelle Investoren. Die an der Schweizer Börse kotierte Immobiliengesellschaft PSP Swiss Property verfügt über ein hochwertiges Portfolio an Geschäftsliegenschaften und Entwicklungsprojekten. Damit bietet das Unternehmen Investoren in schwierigen Zeiten eine willkommene Anlagealternative.

Von Dr. Luciano Gabriel, *CEO PSP Swiss Property*

Seit geraumer Zeit herrscht bei institutionellen Investoren und Privatanlegern ein spürbarer Anlagedruck. Im Spannungsfeld zwischen Risiko und Rendite sucht man nach dem optimalen Anlage-Mix. Je länger die Tiefzinsphase bei den Obligationen andauert und je volatiler sich die Aktienmärkte gebärden, desto mehr kristallisieren sich Immobilien als valable Investmentalternativen heraus. Sie zeichnen sich durch regelmässige Ausschüttungen (Mieteinnahmen) und relative Wertbeständigkeit aus. Ausländische Investoren schätzen zudem die Währungsdiversifikation und den «Safe Haven» Schweiz.

Doch *den* Schweizer Immobilienmarkt gibt es gar nicht; vielmehr existiert eine Vielzahl von Sub-Märkten in verschiedenen geografischen Regionen mit unterschiedlichen Charakteristiken: Wohnimmobilien in Bern haben ein anderes Risiko/Ertrags-Profil als Hotels im Tessin; Ladengeschäfte in der Zürcher City sind gefragter als Einkaufszentren in der Agglomeration; moderne Bürobauten in aufstrebenden Stadtquartieren haben andere Zukunftsperspektiven als alternde Industriebauten an der Peripherie.

Generell ist das Umfeld für Geschäftsliegenschaften schwieriger geworden. In den vergangenen Jahren wurde vielerorts zuviel gebaut. Das Resultat ist das bekannte Überangebot an Büro- und Ladenflächen. Wie so oft, gilt es aber auch hier zu differenzieren: Ältere und schlecht unterhaltene Geschäftsliegenschaften «auf dem Land» oder an der Peripherie grösserer Städte haben einen zunehmend schweren Stand; anders sieht es vielerorts bei gut gelegenen, qualitativ hochstehenden Liegenschaften aus.

Top-Geschäftsliegenschaften an 1A-Standorten

PSP Swiss Property ist von den Problemen in gewissen Regionen und Marktsegmenten nur marginal betroffen. Wir fokussieren seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 2000 auf ein ganz spezielles Segment: Top-Geschäftsliegenschaften an 1A-Standorten. In Innenstädten und anderen Wirtschaftszentren besteht immer eine Nachfrage nach qualitativ hochstehenden Büroräumlichkeiten. Ähnlich verhält es sich mit Ladengeschäften: Der Vermietungsmarkt für Verkaufsflächen an prominenten Zentrumslagen mit hohem Passantenaufkommen – das sogenannte «high street retail» – ist auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten robust.

Die strukturellen Überkapazitäten auf dem gewerblichen Liegenschaftenmarkt wirken sich deshalb nur beschränkt auf unseren Geschäftserfolg aus. Dazu kommt, dass Geschäftsliegenschaften generell, im Gegensatz zu Wohnimmobilien, in der Regel über indexierte, langfristige Mietverträge mit entsprechend konstanten Mieteinnahmen verfügen. Diese Kombination – Fokus auf Geschäftsliegenschaften, Top-Qualität und gute Lage – sorgt für Ertrags- und Wertstabilität.

Renovationen und Neubauten

Um als Anbieter von Geschäftsliegenschaften aber auch in Zukunft bestehen zu können, ist es entscheidend, dass man sich als Anbieter richtig positioniert. Wichtig ist dabei u.a. auch die Qualität des Innenausbaus, quasi die «inneren Werte» der Liegenschaften. Zukünftig werden grosszügige und flexible Raumkonzepte gefragter sein denn je. Ausstattung und Design der Räume müssen zu einem Unternehmen, seiner Kultur und seinen Angestellten passen. Akustik, Heizung und Belüftung, Beleuchtung, Farbgestaltung, Möblierung, Ergonomie – die Mieter von heute und morgen werden immer anspruchsvoller.

In dieser Beziehung ist PSP Swiss Property in der glücklichen Lage, dass das Unternehmen dank der Grösse seines Portfolios und seiner Finanzkraft jederzeit substanzielle Beträge in die laufende Optimierung und Renovation seiner Liegenschaften, aber auch in Neubauprojekte, investieren kann. Bei Sanierungen und Renovationen, die, wenn man sie seriös durchzieht, oft mehrere Jahre in Anspruch nehmen können, verzichtet man während längerer Zeit bewusst und gewollt auf Mieteinnahmen; das muss man finanziell durchstehen können. Wenn man dazu aber in der Lage ist, kann man sich für die Zukunft umso besser positionieren und ist für die künftige Vermietung umso besser aufgestellt.

Je besser der Innenausbau einer Liegenschaft die Wünsche und Bedürfnisse potenzieller Mieter erfüllt, desto höhere Mieten kann man dafür verlangen. Mietausfälle aufgrund renovationsbedingter Leerstände werden durch die späteren, entsprechend höheren Mieteinnahmen mehr als kompensiert. Dies gilt für Büros genauso wie für Ladenflächen. Wir sehen Leerstände deshalb nicht als Problem, sondern, im Gegenteil, als Notwendigkeit für den langfristigen Geschäftserfolg.

Für PSP Swiss Property sind die Herausforderungen von heute somit die Chancen von morgen. Überkapazitäten auf dem Markt und eigene Leerstände sind eine perfekte Gelegenheit, lang geplante Grossrenovationen und Sanierungen durchzuführen. Dies ist oft nur möglich, wenn die Liegenschaften vollständig leer stehen. Das ist, nach umfangreichen Vorarbeiten, nun bei mehreren unserer Immobilien an bester Lage in Zürich der Fall. Dort können wir jetzt umfangreiche Renovationsarbeiten vornehmen. So befinden sich gegenwärtig mehrere unserer Liegenschaften – z.B. am Bahnhofquai und am Bahnhofplatz sowie an der Bahnhofstrasse in Zürich – in einem umfassenden Renovationsprozess. In Zürich-West, dem neuen Trendquartier Zürichs, ersetzen wir zwei unserer Liegenschaften aus den 80er Jahren durch Neubauten, während ein drittes Objekt komplett umgebaut wird. Die bald 30jährigen Liegenschaften genügen den Ansprüchen moderner Mieter nicht mehr.

Das Wichtigste in Kürze

PSP Swiss Property ist eine der führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Das Unternehmen besitzt 161 Büro- und Geschäftshäuser sowie 5 Entwicklungsareale und 4 Einzelprojekte. Die Liegenschaften befinden sich grösstenteils an Top-Lagen in den wichtigsten Schweizer Städten, vorab Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne. Der Gesamtwert des Portfolios liegt bei gut 6,6 Mrd. Franken.

Mehr noch als die Grösse zählt für PSP Swiss Property aber die Qualität der Liegenschaften. Dazu gehören insbesondere die «inneren Werte» der Gebäude, das heisst die Qualität des Innenausbaus. So legt PSP Swiss Property grössten Wert auf modernste Infrastruktur, ökologische Nachhaltigkeit und die Möglichkeit, dass die Mieter die Raumaufteilung genau auf ihre Bedürfnisse abstimmen können.

Dank einer konservativen Finanzierungspolitik und einer daraus resultierenden hohen Eigenkapitalquote von über 50% und einer entsprechend geringen Verschuldung verfügt PSP Swiss Property über eine ausgesprochen solide Bilanz. Die PSP Swiss Property Aktie ist seit dem IPO des Unternehmens im März 2000 mit grossem Erfolg an der SIX Swiss Exchange kotiert. (Alle Zahlen per 30.9.2015)

PSP Swiss Property AG · Kolinplatz 2 · 6300 Zug
Tel. 041 728 04 04 · info@psp.info · www.psp.info

Lieber Qualität als Quantität

Trotz den vorhandenen Überkapazitäten sind Geschäftsliegenschaften in denjenigen Regionen, die uns interessieren, nach wie vor teuer. Wir evaluieren zwar regelmässig Objekte, die auf den Markt kommen; gegebenenfalls geben wir auch ein Kaufangebot ab. Auf einen Bieterwettbewerb treten wir jedoch nicht ein. Deshalb ist es auch äusserst selten, dass wir effektiv eine Immobilie erwerben. Die Grösse unseres Portfolios ist für uns kein Erfolgskriterium.

Wir nutzen lieber die Chancen, die sich aus Renovationen und eigenen Neubauprojekten ergeben. Für uns lohnt es sich einfach mehr, in unsere bestehenden Liegenschaften zu investieren, um deren Qualität weiter zu erhöhen. Deshalb haben wir uns auch entschieden, entsprechende Investitionen in dreistelliger Millionenhöhe zu tätigen. Dass die Bauzeit oft mehrere Jahre in Anspruch nimmt, nehmen wir dabei gern in Kauf.

Schwerpunkt Nachhaltigkeit

PSP Swiss Property setzt sich seit langem für Nachhaltigkeit und die Reduktion von CO_2-Emissionen ein. Unser Ziel ist es, den ökologischen Fussabdruck des Unternehmens so klein wie möglich zu halten. Dazu gehört insbesondere die kontinuierliche Senkung des Energieverbrauchs der Liegenschaften. Dies erreichen wir durch verschiedene Massnahmen, wie das Ersetzen konventioneller Beleuchtungen durch moderne bewegungs- und helligkeitsgesteuerte Systeme, den Austausch von Heizungen mit hohem CO_2-Ausstoss (z.B. Ölheizungen) durch klimafreundlichere Gas-, Fernwärme- oder Wärmepumpen-Installationen und verbesserte Fassaden-Isolierungen.

Neu setzen wir zudem nicht mehr «nur» auf Energie-Einsparung, sondern auch auf Energie-Produktion. Seit 2015 produzieren wir auf dem Dach eines Bürogebäudes in Basel und eines Logistik- und Bürogebäudes in Urdorf bei Zürich mit eigenen Photovoltaik-Anlagen umweltfreundlichen Solarstrom. Wie bei Renovationen und Neubauten mussten wir auch hier «in Vorleistung» gehen; dafür verbrauchen wir nun Jahr für Jahr deutlich weniger CO_2 und sparen entsprechend Heizaufwand und Geld – ein weiteres Beispiel dafür, dass sich eine auf Nachhaltigkeit und Langfristigkeit ausgerichtete Geschäftspolitik lohnt.

psp Swiss Property

Schwarz & Partner Finanzkonsulenten AG – Finanzplanung für Ärzte und Zahnärzte

Ärzte und Zahnärzte haben in jeder Phase ihres Schaffens einen hohen Bedarf an qualifizierter Beratung. Sie sollten deshalb grossen Wert darauf legen, wer sie während ihrer Laufbahn im Rahmen der Finanzplanung als Ratgeber begleitet.

Von Cosimo Schwarz
Gründer, Geschäftsführer
Schwarz & Partner
Finanzkonsulenten AG

und Rico Rüttimann
Partner, Leiter Finanzplanung
Schwarz & Partner
Finanzkonsulenten AG

Die medizinische Fachkompetenz allein reicht heute für die erfolgreiche Behandlung und Betreuung von Patienten nicht mehr aus. Mehr denn je bildet insbesondere die gut strukturierte sowie unternehmerisch richtig geführte Arztpraxis das Fundament für den langfristigen und nachhaltigen Erfolg. Das Rezept dazu lautet: Qualifizierte, unabhängige, honorarbasierte und vernetzte Finanzplanung, professionelle Betreuung sowie persönliche Begleitung «aus einer Hand». Ab der Zeit als Assistenzarzt, über die Gründung und Führung der eigenen Arztpraxis bis hin zur Praxisübergabe und der damit in Zusammenhang stehenden Unternehmensnachfolge und privaten Pensionierungsplanung spart jeder Arzt und Zahnarzt auf diese Weise sehr viel Zeit und Geld und kann sich überdies auf seine Kernkompetenzen konzentrieren.

Die Arztpraxis im Wandel

Die einzige Konstante im Umfeld der Arztpraxis ist die ständige Veränderung. Tarifdiskussionen, ändernde Gesetzgebungen, zunehmende Herausforderungen bei der Nachfolgersuche und der Rückgang der Grundversorger prägen das aktuelle Umfeld. Anlässlich des permanenten Wandels müssen sich Ärzte und Arztpraxen immer mehr mit *betriebswirtschaftlichen Aspekten* auseinandersetzen. Dabei kommt dem unternehmerischen Denken und Handeln sowie der damit in Zusammenhang stehenden *ganzheitlichen Finanzplanung* eine immer grössere Bedeutung zu.

Praxisgründung

Um eine Arztpraxis zu übernehmen oder neu aufzubauen, sei es als Einzel-, Gemeinschafts- oder Gruppenpraxis, werden unterschiedliche finanzielle und strukturelle Voraussetzungen benötigt. Neben *juristischen Aspekten* (wie beispielsweise dem Vertragswesen, der Zulassung zur Sozialversicherung sowie der kantonalen Praxisbewilligung) stellen sich insbesondere auch entscheidende Fragen zur richtigen *Gesellschaftsform* (Einzelfirma, Kollektiv- oder Kommanditgesellschaft, GmbH oder AG) sowie deren Auswirkungen auf das *Ehegüter-, Erb- und Steuerrecht* und die damit in Zusammenhang stehende *Nachlassplanung*. Hinzu kommen weitere wichtige Aspekte, wie die *Praxisbewertung* (Berechnung von Inventarwert und Goodwill), die *Praxisfinanzierung* und ein allfällig notwendiger *Praxiskredit* einer Bank sowie die zur *Absicherung* und *Vorsorge* erforderlichen *Sach- und Personenversicherungen.*

All diese komplexen Fachbereiche sollten im Rahmen einer effektiven und effizienten Praxisgründung «aus einer Hand» koordiniert, aufeinander abgestimmt und in Harmonie gebracht sowie abschliessend in einem *Businessplan* klar strukturiert und übersichtlich

dargestellt werden. Nur so sind sich Ärzte und Zahnärzte hinsichtlich ihres anvisierten Ziels sowie dem zu beschreitenden Weg von Anbeginn ihrer Selbständigkeit vollumfänglich im Klaren und können sich bereits ab der ersten Stunde ihrer Praxistätigkeit bewusst auf ihre Kernkompetenzen und die Behandlung ihrer Patienten konzentrieren.

Praxisführung

Nur der Arzt oder Zahnarzt, der seine Zahlen versteht und den Praxisbetrieb auch aus finanziellen Gesichtspunkten im Griff hat, führt seinen Betrieb sicher und kann sich vollumfänglich der Behandlung seiner Patienten und der Führung seiner Mitarbeitenden widmen. Im Rahmen einer wirksamen Praxisführung ist es deshalb ratsam, für die Erstellung der *Buchhaltung* einen kompetenten, erfahrenen Partner an seiner Seite zu haben, welcher nebst der *Buchführung* und der *Personal- und Lohnadministration* auch die geschäftliche sowie private *Steuererklärung* erstellen kann.

Darüber hinaus sollten gleichzeitig die mit der jährlichen Gewinnverwendung in Zusammenhang stehenden Fragestellungen erörtert und die damit verbundenen *steuer-, vorsorge- und vermögensplanerischen* Lösungen und Massnahmen analysiert, besprochen und konzeptionell richtig umgesetzt werden können. Fragen wie: «Wie viel soll der Arzt als *Lohn,* wie viel als *Dividende* beziehen? Wie kann das ins private Vermögen überführte Kapital sicher und gewinnbringend investiert werden? Sollten *Hypotheken* zurückbezahlt werden? Wäre es vor dem Hintergrund von allfälligen Steuereinsparungen sinnvoll, noch *Einkäufe in die Pensionskasse* zu tätigen? Was würde eine Optimierung der *Vorsorge* mittels *Plangestaltung in der 2. Säule* bringen?» Solche Fragen und viele mehr müssen im Kontext des sicheren und nachhaltigen Vermögensaufbaus regelmässig beantwortet, in ihrer Wirksamkeit gemessen und im Rahmen der ganzheitlichen Finanzplanung Jahr für Jahr überprüft und neu adjustiert werden.

Praxisübergabe

Das eigene Lebenswerk zum optimalen *Übergabezeitpunkt* und zum angestrebten Verkaufspreis an einen geeigneten *Praxisnachfolger* übergeben zu können, ist eine echte Herausforderung und neben dem operativen Tagesgeschäft mit sehr viel zusätzlicher Arbeit verbunden. Das Thema ist zudem komplex, hängt mit einer Vielzahl von Fragestellungen zusammen und benötigt deshalb Zeit, Musse und grosses Engagement.

Aus der Sicht der *Unternehmensnachfolge* ergibt sich – insbesondere vor dem Hintergrund der verschiedenen *Pensionierungsmodelle* (vorzeitige, ordentliche, aufgeschobene und gleitende Pensionierung) – eine Vielzahl von Möglichkeiten. Ärzte und Zahnärzte, die frühzeitig zu planen beginnen, haben sogar die Möglichkeit, die mit der Wahl der Gesellschaftsform verbundenen Vorteile in ihre Planung miteinzubeziehen (allfällige rechtzeitige Wandlung in eine Kapitalgesellschaft und die damit in Zusammenhang stehende Möglichkeit eines steuerfreien Kapitalgewinns beim Verkauf der Aktien).

Weiter stehen die *Steuerplanung* (Liquidations- und Grundstückgewinnsteuern, privilegierte Besteuerung von Vorsorgeguthaben) sowie die *Praxisschätzung* (fairer Wert von Inventar und Goodwill), die Evaluation eines geeigneten Nachfolgers und die damit zusammenhängende professionelle Suche, die Erstellung eines *Praxisübergabevertrags* (Übergabe der Krankengeschichten) sowie die professionelle Orientierung aller Patienten im Fokus. Ärzte und Zahnärzte, welche ihre Praxis erfolgreich verkaufen möchten, tun gut daran, die dafür notwendigen Massnahmen frühzeitig, zusammen mit dem richtigen Partner, einzuleiten.

Fazit

Ärzte und Zahnärzte schätzen es sehr, wenn sie hinsichtlich Finanzfragen in jeder Phase ihres Schaffens unabhängig, ganzheitlich und professionell beraten sowie persönlich «aus einer Hand» betreut werden. Insbesondere deshalb, weil sie dabei durch den vernetzten Finanzplanungsansatz viel Zeit und Geld sparen sowie durch die Offenlegung sämtlicher Vermittlungsentschädigungen und deren Gegenrechnung mit dem Honorar jederzeit die volle Kostenkontrolle sowie Klarheit hinsichtlich ihres Planungsnutzens haben.

Das Wichtigste in Kürze

Schwarz & Partner Finanzkonsulenten AG ist ein von mehreren Partnern geführtes Finanzdienstleistungsunternehmen mit Sitz in Zürich. Zu ihren Kunden zählen insbesondere Ärzte, Zahnärzte, Kliniken und Arztpraxen, Akademiker, Unternehmer sowie vermögende Personen und Familien. Die Kernkompetenzen des von Banken und Versicherungen unabhängigen Unternehmens liegen in der ganzheitlichen, honorarbasierten Finanz- und Pensionierungsplanung, der Unternehmensnachfolge, der Steuer- und Nachlassplanung, der Vorsorgeberatung, der Immobilienfinanzierung, der Vermögensverwaltung und im Treuhandbereich. Dabei werden sämtliche Fachbereiche unter *einem* Dach koordiniert. Durch die fundierte, konzeptionelle und vernetzte Herangehensweise der einzelnen Fachspezialisten entstehen nachhaltige Lösungskonzepte, welche individuell auf die Bedürfnisse und Zielsetzungen der Kunden abgestimmt sind sowie die Betreuung «aus einer Hand» gewährleisten. Grundlegend ist dabei, dass das Unternehmen Vermittlungsentschädigungen transparent ausweist und mit der gestellten Honorarnote verrechnet.

Schwarz & Partner Finanzkonsulenten AG
Hegibachstrasse 47 · 8032 Zürich
Tel. 044 233 33 44
info@finanzkonsulenten.ch · www.finanzkonsulenten.ch

FINANZ konsulenten

Stabiq Treasure House – The Safest Place

Stabiq Treasure House bietet sachgerechtes und individuelles Aufbewahren von Wertgegenständen und Kulturgütern in einem nach Kundenwunsch gestaltbaren Tresorbereich. Höchstmögliche Sicherheit paart sich hier mit professioneller und diskreter Aufbewahrung, ausgestaltet nach persönlichen und individuellen Bedürfnissen und Wünschen.

Von Dr. Norbert Seeger, *Stabiq Treasure House*

Investments in Sachanlagen zum Schutz von Vermögen

Das Fürstentum Liechtenstein ist aufgrund seiner politischen Stabilität, seines modernen Gesellschaftsrechts und der Anwendung von globalen Standards einer der attraktivsten Standorte zum Schutz von Vermögen. In Zeiten des raschen politischen und gesellschaftlichen Wandels und der zunehmenden Verunsicherung an den Finanzmärkten wächst der Bedarf nach Sicherheit, Privacy und Konstanz. In den letzten Jahren investieren Vermögende deshalb verstärkt in Sachanlagen. Das Tresorgebäude Stabiq im Eschner Wirtschaftspark vermietet dafür Tresorräume und Tresore für Wertgegenstände und Preziosen aller Art.

> «Der Besucher des Tresorhauses soll hier das Unerwartete erleben: Er tritt in ein Gebäude ein, das schwer und sicher, aber alles andere als traurig ist. Stabiq löst Erstaunen, Sicherheit und gleichzeitig Freude aus. Es darf nicht sein, dass jemand seinen Schatz oder was er liebt in einem traurigen Gebäude aufbewahrt.»
>
> *Carlo Rampazzi, Selvaggio S.A., Ascona*

Stabiq – Der sichere Hafen

Auf über 6'000m^2 stehen den Kunden in einem exklusiven Ambiente sachgerecht ausgestattete und nach Kundenwunsch individuell gestaltbare Tresorbereiche für die sichere Aufbewahrung von Wertgegenständen und Kulturgütern zur Verfügung.

In Zusammenarbeit mit unserem Advokatur- und Treuhandunternehmen werden Wertgegenstände wie Gold, Edelmetalle und Kunstgegenstände verwahrt. Der Betrieb eines Tresorhauses

verlangt nach komplexen Sicherheitssystemen. Maximale Sicherheit, gepaart mit professioneller Diskretion sowie High-End Klimatechnologielösungen für die Lagerung von Kunst und anderen sensiblen Sachanlagen, setzen in unserem Treasure House neue Massstäbe.

Stilvolles exklusives Ambiente

Verantwortlich für die Innenarchitektur von Stabiq zeichnet der renommierte Tessiner Architekt Carlo Rampazzi. Er hat die Schnittstelle zwischen dem modernen und klaren Selbstverständnis der Architektursprache sowie der Geschichte und Leidenschaft, die mit den Wertgegenständen assoziiert wird, eindrücklich und geschickt umgesetzt. Dank seiner Gestaltungskraft ist es ihm gelungen, dem Haus ein exklusiv elegantes Innenleben zu geben.

Unabhängige Plattform

Die Schweiz und Liechtenstein haben es in den letzten Jahrzehnten hervorragend verstanden, sich im internationalen Privatkundengeschäft zu positionieren. In jüngster Zeit haben allerdings Steuertransparenz, verstärkte Regulatorien und eine gewisse Unberechenbarkeit der Finanzmärkte den Druck auf unsere Finanzplätze verstärkt und die Kunden zunehmend verunsichert. Investments in «non-bankable assets» wie Edelmetalle, Kunst, Classic Cars und andere Sachwerte nehmen vor diesem Hintergrund deutlich zu.

Schutz und Sicherung des eigenen Vermögens gehören zu den Bedürfnissen der Menschen. Privatheit wird heute ein immer wichtigeres Gut – Rechtssicherheit, Verlässlichkeit, Qualität und Diskretion sind Werte, welche Vermögende am Standort Liechtenstein schätzen und welche uns differenzieren. Wir müssen allerdings zu ihnen Sorge tragen.

Das Stabiq Treasure House steht für diese Grundwerte ein. Bewusst finden unsere Dienstleistungen ausserhalb und vollständig unabhängig von einer Bankenumgebung statt. Diese Unabhängigkeit garantiert Privatheit und Diskretion und ist gleichzeitig wegweisend für eine umfassende, innovative und erfolgreiche Asset-Protection-Strategie.

Das Wichtigste in Kürze

Persönliche Preziosen und Sammlungen wertvoller Gegenstände sollten an einem sicheren Ort untergebracht werden, der in einer persönlichen Umgebung aufgesucht werden kann und sich verkehrstechnisch gut erreichen lässt.

Das Stabiq Treasure House, das im Januar 2016 eröffnet wird, erfüllt all diese Voraussetzungen. Das formschöne und elegante Haus bietet sachgerechtes und individuelles Aufbewahren von Wertgegenständen und Kulturgütern in einem nach Kundenwunsch gestaltbaren Tresorbereich. Höchstmögliche Sicherheit paart sich hier mit professioneller und diskreter Aufbewahrung, ausgestaltet nach persönlichen und individuellen Bedürfnissen und Wünschen.

Das Stabiq Treasure House umfasst auch ein Offenes Zolllager (OZL), das nach den strengen Richtlinien der Eidgenössischen Zollverwaltung geführt wird. Darin wird auf die Veranlagung der Einfuhrabgaben wie Zoll und Einfuhrsteuer sowie auf die Anwendung handelspolitischer Massnahmen verzichtet. Im OZL Stabiq eröffnen sich demnach sehr flexible steuerliche Möglichkeiten für den Erwerb, die Lagerung und den Verkauf von Wertgegenständen, insbesondere im Kulturgüterbereich.

Stabiq Treasure House
Wirtschaftspark 27 · 9492 Eschen · Liechtenstein
Tel. 00423 238 82 80
admin@stabiq.com · www.stabiq.com

Das Stabiq Treasure House

Im Stabiq Treasure House lagern Kulturgüter und Wertgegenstände aller Art in einem eleganten Hochsicherheits-Umfeld.

STABIQ
TREASURE HOUSE

SFAMA – Einsatz für das Schweizer Fonds- und Asset Management

Die Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA engagiert sich seit 1992 für einen starken Fonds- und Asset-Management-Standort Schweiz. Die repräsentative Branchenorganisation zählt derzeit rund 200 Mitglieder und umfasst damit alle wichtigen Schweizer Fondsleitungen, zahlreiche Asset Manager sowie Vertreter ausländischer kollektiver Kapitalanlagen.

Von Markus Fuchs
Geschäftsführer
Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA

Die SFAMA verfolgt folgende Ziele:

• Vertretung der Interessen ihrer Mitglieder im In- und Ausland und Einsatz für optimale Rahmenbedingungen im Asset Management sowie in der Produktion und dem Vertrieb kollektiver Kapitalanlagen.
• Förderung des Ansehens der Branche und Beitrag zum Erhalt und Ausbau des Vertrauens in kollektive Kapitalanlagen.
• Positionierung gegenüber Behörden, anderen Verbänden, der Politik, den Medien und der Öffentlichkeit als kompetenter und repräsentativer Gesprächspartner.
• Übernahme einer führenden Rolle in der Selbstregulierung und der Erarbeitung von Musterdokumenten für Mitglieder.

Fokussiert und effizient

Ausgehend von den drei Elementen der Wertschöpfungskette Administration, Asset Management und Vertrieb im Bereich der in- und ausländischen kollektiven Kapitalanlagen unterstützt die SFAMA eigenständig und proaktiv die Bemühungen um eine weitere Stärkung des Fonds- und Asset-Management-Platzes Schweiz. Der Fokus liegt auf der Attraktivitätssteigerung der Schweiz als Standort für die Produktion kollektiver Kapitalanlagen, das Asset Management sowie den Vertrieb in- und ausländischer kollektiver Kapitalanlagen im In- und Ausland. Dabei strebt die SFAMA eine konstruktive Zusammenarbeit mit der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht Finma an. Im Mittelpunkt der Verbandstätigkeit steht jeweils der Nutzen der Mitglieder.

Die SFAMA zeichnet sich durch eine schlanke und effiziente Organisation aus. In den Fachausschüssen, welche sich aus Vertretern der Mitgliedsfirmen zusammensetzen, werden die Grundlagen für die Entscheidungsfindung zuhanden des Vorstands erarbeitet. Es bestehen derzeit folgende Fachausschüsse:

• Alternative Investments (Alternative Investment Council, AIC)
• Asset Management
• ETFs
• Immobilienanlagefonds
• Processes & Operations
• Recht & Compliance
• Steuern
• Vertrieb & Marketing

Link zur EU

Als Branchenvertreter eines Nicht-EU-Mitglieds nutzt die SFAMA die enge Zusammenarbeit mit der European Fund and Asset Management Association EFAMA, um sich auf EU-Ebene zumindest indirekt Gehör zu verschaffen. Ferner stellt der Verband sicher, dass zentrale Regelungen für den eigenen Markt mit den europäischen Usanzen kompatibel bleiben. Zudem kann die SFAMA bei einzelnen Themen auch von den Erfahrungen des europäischen Verbandes profitieren. Der Geschäftsführer vertritt die SFAMA im Verwaltungsrat der EFAMA. Er und andere Mitglieder der Geschäftsstelle sowie Mitarbeitende der SFAMA-Mitgliedsinstitute engagieren sich immer wieder in verschiedenen Fachgremien.

Kommunikation

Entsprechend der Bedeutung für den Finanzplatz Schweiz und die einzelnen Anleger sind die Themen Asset Management und kollektive Kapitalanlagen in den Medien und in der Öffentlichkeit immer präsenter. Bei der hohen

Informationsdichte und Komplexität des Bereichs ist ein professioneller Ansprechpartner unverzichtbar. Die SFAMA positioniert sich hier als Kompetenzzentrum. Auch der gezielten Lobbying-Tätigkeit bei nationalen Behörden, Politikern und Verbänden für optimale Rahmenbedingungen der Schweizer Fonds- und Asset-Management-Industrie wird grosses Gewicht beigemessen.

Der Verband verfügt zudem über verschiedene etablierte Kommunikationsinstrumente und -kanäle. Die quartalsweise erscheinenden SFAMA News enthalten aktuelle Themen aus dem nationalen und internationalen Fonds- und Asset-Management-Bereich. Die Website www.sfama.ch ist ein wichtiges Instrument in der Kommunikation mit den Mitgliedern und der Öffentlichkeit. Unter @SFAMAinfo ist der Verband auf Twitter präsent, wo Informationen zum Fonds- und Asset-Management-Standort Schweiz und zu wichtigen Entwicklungen im Ausland publiziert werden.

Initiative
Asset Management Schweiz

Der Finanzplatz Schweiz wird international vor allem als Private-Banking-Standort wahrgenommen. Das Asset Management, ein wichtiger Lieferant von Produkten und Dienstleistungen für institutionelle wie private Investoren, findet im In- und Ausland als Geschäftsfeld bislang eher weniger Beachtung. Die Schweiz soll nun in den kommenden Jahren zu einem führenden Standort für Asset Management ausgebaut werden. Das Geschäftsfeld ist als wichtiges Standbein des schweizerischen Finanzsektors zu etablieren, damit dieser breiter aufgestellt, vorhandene Geschäftsfelder ergänzt und rückläufige Bereiche kompensiert werden können.

Eine gemeinsame Arbeitsgruppe der Schweizerischen Bankiervereinigung SBVg und der SFAMA hat ein entsprechendes Grundlagenpapier mit verschiedenen Handlungsfeldern erarbeitet, mit welchen die Rahmenbedingungen optimal gestaltet werden können. Träger der Initiative sind neben der SBVg und der SFAMA auch der Schweizerische Versicherungsverband (SVV), der Schweizerische Pensionskassenverband (ASIP) und die Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen (KGAST).

SFAMA: Vorteile einer Mitgliedschaft

Die SFAMA steht allen Fondsleitungen, Asset Managern kollektiver Kapitalanlagen sowie Vertretern ausländischer kollektiver Kapitalanlagen offen, unabhängig von ihrem Domizil und ihrer Branchenzugehörigkeit. Die SFAMA-Mitgliedschaft bietet zahlreiche Vorteile, denn der Verband ist:

- Lobby-Organisation, welche die Interessen ihrer Mitglieder gegenüber den in- und ausländischen Aufsichts- sowie Steuerbehörden wahrt. Zudem ist die SFAMA in der EFAMA aktiv.
- Selbstregulierungsorganisation, welche die Rechtssicherheit und Rationalisierung im Tagesgeschäft durch die Erarbeitung von Richtlinien und Musterdokumenten (z.B. Mustervertriebsverträge) fördert.
- Auskunftsstelle, welche mehrsprachig bei Fragen ihrer Mitglieder weiterhilft. Für komplexe Beratungsmandate können geeignete externe Spezialisten empfohlen werden, die ebenfalls der SFAMA angeschlossen sind.
- B2B-Forum, welches im Rahmen von Fachausschüssen und Ad-hoc-Arbeitsgruppen die Möglichkeit bietet, gemeinsam Themen zuhanden des Vorstandes zu bearbeiten und Know-how auszutauschen.
- Informationsquelle, welche 4x jährlich einen Newsletter (SFAMA News) und laufend Zirkulare veröffentlicht, die auf wichtige Tagesthemen hinweisen. Über aktuelle Entwicklungen wird auch auf Twitter informiert (@SFAMAinfo). Zu ausgewählten Spezialgebieten werden Publikationen erstellt.
- Veranstalter von Fachanlässen wie beispielsweise dem Swiss Funds & Asset Management Forum, zu denen Mitglieder gratis oder zu einer reduzierten Gebühr Zutritt haben. Zudem besteht eine Partnerschaft mit Friends of Funds.
- Medien Contact Center, welches mit einer proaktiven Medienpolitik die kontinuierliche und nachhaltige Imageförderung des Fonds- und Asset-Management-Geschäfts in der Öffentlichkeit anstrebt.
- Herausgeber der Fondsmarktstatistik, welcher sich als Mehrheitsaktionär der Fondsdatenbank Swiss Fund Data AG für weitere Verbesserungen in der Fondsstatistik einsetzt. Monatlicher Kommentar zur Entwicklung des Fondsmarktes Schweiz.

Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA
Dufourstrasse 49 · Postfach · 4002 Basel
Tel. 061 278 98 00 · office@sfama.ch · www.sfama.ch · @SFAMAinfo

Tätigkeitsschwerpunkte

In den beiden letzten Jahren gab es für die SFAMA mit der Anpassung der Musterdokumente und der Selbstregulierung an das teilrevidierte Kollektivanlagengesetz (KAG) und die totalrevidierte Kollektivanlagenverordnung der Finma (KKV-Finma), der Initiative Asset Management Schweiz sowie den Gesetzesprojekten Fidleg/Finig und FinfraG gewichtige nationale Tätigkeitsschwerpunkte. Auf internationaler Ebene galt der Fokus Mifid, der Alternative Investment Fund Managers Directive Aifmd und dem Foreign Account Tax Compliance Act Fatca.

Mit Blick in die Zukunft stehen für die SFAMA folgende Themen im Vordergrund:

- Positionierung der SFAMA als Interessenvertreterin des Asset Managements. Weiterverfolgung der Initiative Asset Management Schweiz;
- Fokussierung des regulatorischen und steuerlichen Lobbyings auf kommende Gesetzgebungsprojekte, insbesondere Fidleg und Finig;
- Vertiefung der Plattformfunktionen der SFAMA (Events, Fachausschüsse, Kommunikation).

SFAMA
Swiss Funds & Asset Management Association

UBS Optimus Foundation Philanthropie: Mehr als gute Absichten

Von Phyllis Costanza
CEO UBS Optimus Foundation

Vor über 100 Jahren schilderte der gefeierte Philanthrop und Stahlmagnat Andrew Carnegie in seinem zeitlosen Aufsatz «The Gospel of Wealth» (Das Evangelium des Reichtums) erstmals das immense Potenzial und die Gefahren grossen Reichtums und bezeichnete Wohltätigkeit als moralische Pflicht. Carnegie forderte seine Zeitgenossen des «Gilded Age» (Vergoldetes Zeitalter – die Zeit nach dem Bürgerkrieg) auf, nicht nur ihre Erben reich zu machen, sondern die Welt besser zu hinterlassen, als sie sie vorgefunden haben – kluge Entscheidungen zu treffen und ihre geschäftlichen Fähigkeiten, ihre Energie und ihren Wohlstand dazu zu nutzen, dieses Ziel zu erreichen.

In den USA haben Spender, darunter namhafte Philanthropen mit grossem Vermögen und breit gestreuten Interessen, aber auch bescheidene Geber, die sich mit Hingabe sozialer Probleme oder Bedürfnisse annehmen, seit der Zeit vor der Grossen Depression von Jahr zu Jahr mehr gespendet (ausser während des Börsen-Crashs 1987), auch in der Zeit nach der globalen Finanzkrise. Diese Entscheidungen Einzelner, wie sie spenden wollen, haben eine ausserordentliche Wirkung und kommen unzähligen wohltätigen Organisationen und Individuen in aller Welt zugute – von Kirchen über Kampagnen zur Bekämpfung von Krankheiten bis hin zu Universitäten oder Museen.

Lehrbücher … oder Wurmkuren?

Bildung ist ein wesentlicher Faktor für weltweiten Frieden und Wohlstand. In diesem grundlegenden Punkt sind sich alle einig. Bei der sorgfältigen Beurteilung des Bildungserfolgs der Einwohner verschiedener Länder wird deutlich, dass Bildung die Lebensqualität und das Einkommenspotenzial verbessert. Bildung reduziert auch die Zahl der Kinderehen und verbessert die beruflichen Chancen wie auch die Ernährung von Kindern und die Gesundheit von Müttern.

Man stelle sich vor, eine Organisation verfügt über Gelder, um den Bildungsstandard im Westen Kenias zu verbessern, wo Studien enttäuschende Lernerfolge unter anderem infolge des schlechten Gesundheitszustands der Kinder im schulfähigen Alter nachgewiesen haben und wo die Schulbesuchsquote an Grund- und weiterführenden Schulen unterdurchschnittlich ist.

Den Entschluss zu fassen, den Bildungserfolg einer bestimmten Gruppe von Schülern zu verbessern, ist einfach. Die Frage, wie Bildungsprogramme für bestimmte Schülergruppen konzipiert, umgesetzt, verwaltet und – was für Geber besonders relevant ist – finanziert werden sollen, ist weit schwieriger zu beantworten. Das verfügbare Geld könnte verwendet werden, um eine Schule zu bauen, zu sanieren, mit Schreibheften oder Lehrbüchern auszustatten oder um Medikamente zu kaufen, um die Gesundheit der Kinder, die dort jeden Tag zusammenkommen, zu fördern. Früher herrschte zum Beispiel der Konsens, dass sich die Testergebnisse von Schülern in Niedrigeinkommensländern verbessern, wenn Lehrbücher bereitgestellt werden.

Drei Ökonomen führten vor einigen Jahren eine Studie im Westen Kenias durch, um diese These zu überprüfen. Sie kamen zum Schluss, dass die Lehrbücher nicht zu besseren Testergebnissen oder Abschlussnoten führten. Durch die Lehrbücher verbesserten sich lediglich die Ergebnisse von Schülern, die ohnehin zu den Fähigsten und Motiviertesten zählten. Im selben Teil Kenias untersuchte eine andere Studie die Behandlung von Darmwürmern bei Schulkindern. Bei behandelten Kindern verbesserten sich der Schulbesuch und die Gesundheit deutlich. Darüber hinaus ist die Wurmbehandlung viel billiger als die Ausstattung mit Lehrbüchern – und relativ einfach umzusetzen. Die Studienergebnisse haben zu einer Ausweitung der Entwurmungskampagnen in Schulen geführt. Sollte ein Geber, dem die Bildung in aller Welt am Herzen liegt, also lieber Wurmkuren als Lehrbücher

finanzieren? Das lässt sich nicht so einfach beantworten.

Ein Geber baut aber möglicherweise lieber eine Schule, als die Schüler zu entwurmen. Der Bau einer Schule ist als Investition bei Gebern beliebt, denn eine Schule erweckt den Eindruck von etwas Dauerhaftem und Sinnvollem für eine Gemeinschaft.

Doch selbst wenn es in einer Gemeinschaft eine Schule gibt, bleiben in Gebieten mit schwach ausgebildeten Systemen und geringen Anreizen für Lehrer und Eltern die Abwesenheitsquoten von Lehrern und Schülern hoch. Die Autoren von «Poor Economics», Abhijit Vinayak Banerjee und Esther Duflo, welche die Belege zu Lehrbüchern und Wurmkuren in Kenia näher überprüften, merken an, dass beispielsweise in Indien nur etwa jedes zweite Kind, das eine Schule besucht, im ersten Schuljahr lesen kann. Nach ihren Erkenntnissen waren die Anreize falsch ausgerichtet. Eltern und auch Lehrer glauben, dass Bildung, wenn sie nicht zu einer sicheren, einträglichen Beschäftigung führt, nicht erstrebenswert ist. Eltern und Gemeinschaften sehen vielleicht wenig Wert in der Bildung, da sie selbst keine Bildung genossen haben oder eine falsche Vorstellung von der Rendite von Investitionen in die Bildung haben. Die Schullehrpläne befassen sich möglicherweise nicht mit alltäglichen Realitäten wie mit Wasserknappheit oder Problemen der Landwirtschaft.

Der Lernerfolg bleibt dann in diesen Schulen sehr gering, und die Schüler erwerben keine Grundkenntnisse wie Lesen, Schreiben und Rechnen. Ein Schulgebäude allein kann all diese Probleme nicht lösen. Es ist nur ein erster Schritt und wahrscheinlich noch nicht einmal der richtige Schritt. Eine sinnvolle Verwendung von Gebergeldern selbst in einem scheinbar einfachen Bereich setzt fundierte Entscheidungen voraus und ist häufig sehr viel schwieriger als es scheint.

Die Wirkung im Mittelpunkt

Viele Investoren wollen Geld dafür verwenden, die Welt zu einem besseren Ort zu machen. Sehr bald stellen sie jedoch fest, dass erfolgreiches Spenden nicht so einfach ist. Neue Philanthropen werden mit der komplexen Herausforderung konfrontiert, eine eigene Stiftung zu gründen und bleiben skeptisch, ob sie ihr Geld genauso effizient und erfolgreich für einen guten Zweck einsetzen können, wie sie es verdient haben.

Schlimmer noch, schlecht durchdachte Investitionen von Gebern können sogar mehr schaden als nützen. Investitionen, die unklug oder mit falschen Absichten eingesetzt werden, bei denen es keine Mitwirkungsprozesse und Ergebnismessung gibt oder welche die Kapazitäten vor Ort untergraben, können eine schlimme Situation noch weiter verschlimmern.

Wie können Geber also erstklassige Projekte mit dem grössten Potenzial für eine dauerhafte positive Wirkung ermitteln?

Es sollten innovative Projekte unterstützt werden, die durchführbar, wiederholbar und erweiterbar sind und die Kapazitäten vor Ort stärken und nutzen. In der UBS Optimus Foundation prüfen wir daher sorgfältig die sozialen, ökonomischen und kulturellen Facetten eines Projekts, um sicherzustellen, dass es gut angenommen wird und bestimmte bekannte Bedürfnisse auf respektvolle und effektive Weise angeht.

Es bedeutet auch, Projekte mit lokalen Verwaltungen und nationalen Regierungen abzustimmen, politische Veränderungen zu bewirken und die globale faktische Grundlage für dauerhaftes Wohlergehen zu schaffen.

Durch diesen Ansatz können wir aussichtsreiche Projekte für Kunden finden und mit den führenden Stiftungen in aller Welt zusammenarbeiten, um für unsere Kunden Möglichkeiten zu schaffen, in philanthropische Vorhaben zu investieren, die sonst nicht verfügbar wären. Dadurch wird der «Kauf» eines Projekts ebenso einfach wie der Kauf einer Aktie.

Wie Carnegie bemerkte, haben es potenzielle Philanthropen im Lauf ihres Lebens selbst in der Hand, Gutes zu tun, das vielen ihrer Mitmenschen dauerhaft zugutekommt und ihnen so ein würdevolles Leben ermöglicht. Die Welt als einen besseren Ort zu hinterlassen, als wir sie vorgefunden haben, ist eine Verantwortung. Dies klug, effizient und geschickt zu tun, ist eine persönliche Entscheidung.

Das Wichtigste in Kürze

Wir haben eine klare Vision: eine Welt, in der alle Kinder ihr volles Potenzial entfalten können. Um das zu erreichen, konzentrieren wir uns auf wirkungsvolle Projekte, die dazu beitragen, dass Kinder sicher und gesund aufwachsen können, eine Ausbildung erhalten und für die Zukunft gerüstet sind. Wir überwinden die Hürden, die verhindern, dass Kinder sich entfalten können, indem wir innovative Programme in Regionen finanzieren, in denen Kinder unter widrigen Umständen aufwachsen. Wir unterstützen zurzeit 128 Programme auf 4 Kontinenten, die 1,8 Millionen Kindern direkt zugutekommen. UBS-Kunden haben Zugang zu unseren Experten in der Schweiz, Deutschland, Hongkong, Grossbritannien und den USA. Darüber hinaus haben wir die Möglichkeit, die Wirkung der Spenden über unser globales Netzwerk, zu dem internationale Spender und Finanzierungspartnerschaften gehören, sowie Spendenverdoppelungen durch UBS erheblich zu verstärken. Da alle unsere administrativen Kosten von UBS getragen werden, wissen unsere Spender, dass 100% ihrer Beiträge direkt in Projekte fliessen, die Kinder unterstützen. Unsere Förderexperten wenden bei der Projektauswahl einen rigorosen, evidenzbasierten Ansatz an, um sicherzustellen, dass die Projekte messbare Ergebnisse liefern. Daher können unsere Spender sicher sein, dass ihre Investitionen die bestmöglichen Ergebnisse für bedürftige Kinder hervorbringen werden.

UBS Optimus Foundation · Augustinerhof 1 · 8098 Zürich
Tel. 044 237 27 87 · sh-ubs-optimus-foundation@ubs.com · www.ubs.com/optimus

Wikifolio – Social Trading: Digitalisierung und Demokratisierung der Vermögensverwaltung

Von Andreas Kern
Gründer und CEO
Wikifolio AG

Im Weihnachtsgeschäft glühen die Internetleitungen weltweit. Immer mehr Menschen kaufen ihre Geschenke mittlerweile online. Ganz bequem vom heimischen Sofa aus. Das ist nur ein Beispiel, wie sich die Gewohnheiten im Zeitalter der Digitalisierung verändert haben.

Auch die Finanzindustrie kann sich den neuen Bedürfnissen der Kundschaft nicht verschliessen. Laut einer Studie des Beratungsunternehmens Capgemini erwarten 76% der unter 40jährigen bereits heute eine «digitale Beziehung» zu ihrer Vermögensverwaltung. Die Realität sieht in vielen Fällen noch anders aus. Diesen Ansprüchen nachhaltig gerecht zu werden, ist für die Branche deshalb eine der grossen Aufgaben der näheren Zukunft. Daneben zeigt sich aber auch noch ein weiterer Trend in Sachen Geldanlage: Immer mehr Kunden wollen sich – aus den unterschiedlichsten Gründen – gar nicht mehr von ihrem Bankberater beraten lassen, sondern lieber eigenständig Anlageentscheidungen treffen. Schliesslich können Investoren heute durch wenige Mausklicks aktuelle Informationen aus der Finanzindustrie abrufen, die früher nur professionellen Marktteilnehmern vorbehalten waren. Alles kostenlos, realtime und zumeist übersichtlich aufbereitet. Ein Schlaraffenland für Selbstentscheider.

Von Social Media zu Social Trading

Angetrieben wird diese Entwicklung unter anderem von Social-Trading-Plattformen wie wikifolio.com. Der unter demselben Namen firmierende Betreiber gilt als Innovator im Bereich der Digitalisierung von Finanzanlagen und hat in den vergangenen Jahren Europas grösste Online-Plattform für aktiv verwaltete Anlagestrategien von privaten Tradern und professionellen Vermögensverwaltern geschaffen.

Ein wichtiges Asset von Social Trading ist höchstmögliche Transparenz. Darauf legt wikifolio.com grossen Wert und trifft damit genau den Kern der Zeit. Neben der Digitalisierung entwickelt sich nämlich auch ein starker Trend zur Demokratisierung der Wertschöpfung. Immer mehr Menschen präsentieren sich und ihre Informationen im Internet und lassen andere – mit Hilfe von Social Media – daran teilhaben. Basierend auf dieser Idee führt Social Trading zu einer «Demokratisierung der Vermögensverwaltung». Das Know-how der Anlageprofis, von dem früher nur sehr vermögende Kunden profitieren konnten, steht dank wikifolio.com mittlerweile auch weniger stark kapitalisierten Privatanlegern zur Verfügung. Die Experten veröffentlichen und teilen ihre Anlagestrategien auf der Plattform im Internet und jeder Anleger kann ihnen problemlos folgen.

Ein Musterdepot mit Börsenlisting

So genial diese Idee ist, so simpel ist die Umsetzung. Und zwar auf beiden Seiten. Sowohl private Trader als auch professionelle Portfoliomanager können kostenlos ein sogenanntes wikifolio eröffnen und dort dann durch den Kauf und Verkauf von Wertpapieren ihre Anlagestrategie verwirklichen. Zur Verfügung steht dabei ein Anlageuniversum von über 100'000 Einzelwerten, darunter neben Aktien unter anderem auch Exchange Traded Funds (ETFs) sowie Anlagezertifikate und Hebelprodukte.

Die Zeiten der «Long only»-Strategien sind längst Vergangenheit. Im Grunde ist ein wikifolio also eine Art Musterdepot, dessen Inhalt allerdings vollkommen transparent für jedermann

frei einsehbar ist. Garniert wird dieser Service durch eine von vielen Tradern aktiv genutzte Kommentarfunktion, bei der einzelne Transaktionen begründet oder die aktuelle Markteinschätzung gepostet wird. Sobald sich eine ausreichende Zahl an Interessenten aus der Community gefunden hat, wird das wikifolio als börsengelistetes Finanzprodukt investierbar. Aus dem Musterdepot wird dann ein von der Bafin geprüftes und von der Finma abgesegnetes Indexzertifikat mit eigener ISIN, das an der Börse Stuttgart gehandelt werden kann. Private und institutionelle Anleger aus der Schweiz, Österreich und Deutschland können sämtliche wikifolio-Zertifikate über ihren Broker ordern und finden diese dann ganz normal in ihrem Wertpapierdepot. Durch den Kauf der wikifolio-Zertifikate erzielen Anleger automatisch dieselbe Wertentwicklung wie die Trader, ohne Tracking-Error oder zusätzliche Transaktionskosten. Bei Käufen und Verkäufen von Wertpapieren innerhalb der wikifolios fallen nämlich keinerlei Gebühren an, was sich vor allem bei sehr aktiv verwalteten Portfolios mit häufigen Umschichtungen als vorteilhaft erweist.

Übersichtliches Angebot für alle Kundengruppen

Wikifolio.com ermöglicht damit privaten und institutionellen Investoren gleichermassen, kostengünstig in vollkommen transparente, aktiv verwaltete Anlagestrategien zu investieren. Und das bei einem riesigen und stetig steigenden Angebot. Aktuell sind auf der Plattform bereits über 10'500 publizierte und mehr als 3'500 investierbare Strategien als wikifolio verfügbar. Und das Angebot wird genutzt: Das kumulierte Handelsvolumen betrug beispielsweise im Oktober 2015 fast 7 Mrd. Euro. An der Börse Stuttgart findet man unter den meistgehandelten Indexzertifikaten mittlerweile regelmässig wikifolio-Zertifikate.

Trotz der enormen Masse an unterschiedlichen Strategien fällt es relativ leicht, den Überblick zu behalten. Mit Hilfe von zahlreichen Filterfunktionen können interessierte Investoren mit wenigen Mausklicks ganz gezielt nach den zu ihrem Anlage- und Risikoprofil passenden wikifolios suchen. Auch nach bestimmten Strategien kann gefiltert werden, wobei eher konservative und Value-basierte Ansätze genauso angeboten werden wie progressive Trendfolge-Modelle oder spekulative, tradingintensive Strategien.

Transparenz trifft Outperformance

All das hätte in der Praxis aber keinen Wert, wenn die Strategien der wikifolio-Trader nicht erfolgreich wären. Doch gerade im Segment der auf wikifolio.com aktiven Vermögensverwalter spiegelt sich die geballte Börsenerfahrung vielfach auch in einer überdurchschnittlich guten Performance wider: Satte 78% der im gesamten Jahr 2014 investierbaren Vermögensverwalter-wikifolios verbuchten im gleichen Jahr eine grössere Wertsteigerung als der deutsche Leitindex DAX. Bemerkenswert dabei ist, dass diese Outperformance nicht durch erhöhte Risiken «erkauft» wurde: Fast 90% der investierbaren wikifolio-Zertifikate wiesen eine geringere Standardabweichung als der DAX aus.

Starke Partnerschaften

Der Bekanntheitsgrad von Social Trading im Allgemeinen und wikifolio.com im Besonderen steigert sich auch dank zahlreicher Partnerschaften mit renommierten Medien und Finanzportalen. Dazu gehören zum Beispiel die NZZ und cash.ch in der Schweiz bzw. das Handelsblatt, Börse Online oder Onvista.de in Deutschland. Im Segment der Vermögensverwalter-wikifolios engagieren sich Häuser wie PR1ME Aquila Partners AG, Hinkel & Cie, Albrech & Cie, Bayerische Vermögen AG, Advertum oder die WSS Vermögensmanagement GmbH.

Private und institutionelle Anleger, die auf der Suche nach einem transparenten Finanzprodukt sind, werden auf wikifolio.com auf jeden Fall fündig. Genauso hat jede Privatperson und jeder Vermögensverwalter die Chance, mit seiner ganz persönlichen Strategie auf wikifolio.com Zehntausende von Anlegern digital anzusprechen, neue Kunden zu gewinnen und so bei den Trends der Digitalisierung und Demokratisierung der Vermögensverwaltung ganz vorne mit dabei zu sein.

Verwaltet oder verfolgt werden können die wikifolios, ähnlich wie die Weihnachtseinkäufe, natürlich auch ganz bequem vom heimischen Sofa aus. So wie das in der heutigen Zeit nun mal Gang und Gäbe ist.

Das Wichtigste in Kürze

Wikifolio.com ist die führende europäische Online-Plattform für Anlagestrategien von privaten Tradern und professionellen Vermögensverwaltern.

Das Finanz-Technologie-Unternehmen wurde im August 2012 in Wien gegründet und im Dezember 2014 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Vorstandsvorsitzender der wikifolio Financial Technologies AG ist der Gründer Andreas Kern. Aktuell sind auf der Plattform bereits über 10'500 publizierte und mehr als 3'500 investierbare Strategien als wikifolio verfügbar. Das kumulierte Handelsvolumen im Oktober 2015 betrug bereits fast 7 Mrd. Euro.

In Deutschland arbeitet wikifolio.com mit der Börse Stuttgart, der comdirect bank, der Consorsbank, dem Sparkassen-Broker, der OnVista Group, Finanzen100 und Wallstreet-Online zusammen. Seit März 2015 ist wikifolio.com auch für Schweizer Kapitalanleger und Trader verfügbar. Partner sind das Finanzportal cash.ch und die Neue Zürcher Zeitung NZZ.

wikifolio Financial Technologies AG · Berggasse 31 · 1090 Wien · Österreich
Tel. CH: 043 508 06 89 · Tel. D: 0211 247 907 70 · Tel. A: 0720 303 812 70
service@wikifolio.com · www.wikifolio.com

Wir geben Tieren Recht!

TIR – Das Kompetenzzentrum zum Tier in Recht, Ethik und Gesellschaft

Helfen Sie mit Ihrer Spende!

Spendenkonto PC: 87-700700-7
IBAN: CH17 0900 0000 8770 0700 7
Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung!

Die Spende ist steuerabzugsfähig.

STIFTUNG FÜR DAS TIER IM RECHT (TIR)
Rigistrasse 9
8006 Zürich
Tel.: +41 (0)43 443 06 43
info@tierimrecht.org
www.tierimrecht.org

STIFTUNG | FÜR DAS TIER IM RECHT

Dürfen wir Sie mit Draht erwürgen?

Sie finden das empörend?
Die 85 Millionen Pelztiere auch,
die jährlich für Ihre Mode sterben.

ANIMAL TRUST

www.animaltrust.ch

Bernhard's Animals First & Only Foundation

«Charakter und Niveau eines Menschen erkennt man daran, wie er die Tiere behandelt.»

Wir setzen uns ein

- für Tierschutz im In- und Ausland
- gegen Tierversuche, Jagd und Tiertransporte
- gegen Tierquälerei in jeder Form

Bernhard's Animals First & Only Foundation
untersteht der Aufsicht der Eidgenössischen Stiftungsaufsicht.

Bernhard's Animals First & Only Foundation
Postfach · CH-8200 Schaffhausen · animalfoundation.ch

FINTOOL.CH

«...denn wir möchten, dass Sie Finanzesisch verstehen...»

Fintool.ch
Kostenfreie (Kurz-)Videos
für eine bessere Finanzausbildung
der breiten Bevölkerung.

Seeger Advokatur ArComm Trust & Family Office

Anwaltliche Vertretung und internationale Geschäftsaktivitäten
Anwaltliche Unterstützung; Erstellen von Legal Opinions; Vertretung vor Gerichten, Behörden sowie in der aussergerichtlichen Streitbeilegung.

Intellectual Property und Wettbewerbsrecht
Optimale Verwaltung von geistigem Eigentum mittels IP-Boxes (Lizenz-Boxen-Regelung); Unterstützung in wettbewerbsrechtlichen Fragen.

Family-Office-Lösungen
Ganzheitliche Betreuung von privaten Strukturen in der Vermögensplanung und -strukturierung (Steuerrecht, Estate Planning, Wohnsitzverlegung, Immobilienerwerb und Philanthropie).

Ansiedlung von Unternehmen
Unterstützung von in- und ausländischen Unternehmen bei der Aufnahme und Ausübung ihrer Geschäftstätigkeiten am Wirtschaftsstandort Liechtenstein.

Dr. iur. et lic. oec. HSG Norbert Seeger
Postfach 1618 · Am Schrägen Weg 14 · LI-9490 Vaduz
Tel. +423 232 08 08 · Fax +423 232 06 30
admin@seeger.li · www.seeger.li

Kendris AG

Die Kendris AG ist ein führender Schweizer Partner für Family-Office-, Trust- und Treuhand-Dienstleistungen, nationale und internationale Steuer- und Rechtsberatung, Buchführung, Outsourcing sowie Art Management. Die klassische Vermögensverwaltung wird aus Unabhängigkeitsgründen bewusst nicht angeboten. Die Kundschaft besteht aus Unternehmen, Privatpersonen und Familien, aber auch Family Offices, Finanzinstituten, Anwaltskanzleien und Steuerberatungsfirmen. Für sie entwickelt Kendris massgeschneiderte Lösungen, die es ihnen ermöglichen, die gesteckten Ziele zu erreichen. Kendris ist inhabergeführt und vollständig im Besitz von Management und Mitarbeitenden. Das Unternehmen beschäftigt rund 200 Spezialisten am Hauptsitz in Zürich, an fünf weiteren Standorten in Aarau, Basel, Genf, Lausanne und Luzern sowie bei der Tochtergesellschaft Kendris Austria. Kendris ist in der Schweiz verwurzelt und weltweit in über 40 Ländern tätig. Die starke nationale Präsenz – namentlich im Mittelland/Nordostschweiz und in der Westschweiz – und das spezifische Know-how in verschiedenen Branchen und Märkten machen das Unternehmen für Geschäftskunden und Privatkunden zu einem kompetenten und verlässlichen Partner.

Kendris AG · Wengistrasse 1 · CH-8026 Zürich
Tel. +41 58 450 50 00 · info@kendris.com
www.kendris.com · www.ekendris.com · www.kendris.at

PRIVATE: Impressum

Auflage 35’700 Ex. / Grossauflage 100’000 Ex.

Einzelverkaufspreis: Fr. 10.– / Jahresabonnements: Fr. 50.–

© AAA Publications. Sämtliche Rechte vorbehalten.
Wiedergabe nur mit schriftlicher Genehmigung.
® «PRIVATE» ist eine registrierte und geschützte Marke der AAA Publications.

Alle Angaben ohne Gewähr.

Die im gedruckten Magazin und auf dem Internet gemachten Angaben sind keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen für Wertpapiere. Die Beiträge dienen weder der Rechts- noch der Steuerberatung.

PRIVATE
Vordergasse 61 · CH-8200 Schaffhausen
Tel. +41 52 622 22 11
verlag@private.ch · www.private.ch

Herausgeber und Chefredaktor:
Dr. Norbert Bernhard · bernhard@private.ch

Medienpreis für Finanzjournalisten:
bernhard@private.ch · www.medienpreis.info

PRIVATE wird bei Stämpfli AG in Bern gedruckt – auf FSC-Papier und ohne Atom-Strom.

PSP Swiss Property AG

PSP Swiss Property ist eine der führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Das Unternehmen besitzt 161 Büro- und Geschäftshäuser sowie 9 Entwicklungsareale und Einzelprojekte. Die Liegenschaften befinden sich an Top-Lagen in den wichtigsten Schweizer Städten, vorab Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne. Der Gesamtwert des Portfolios liegt bei rund 6,6 Mrd. Franken.

Mehr noch als die Grösse zählt für PSP Swiss Property aber die Qualität der Liegenschaften. Aus diesem Grund verfolgt das Unternehmen eine zurückhaltende Akquisitionsstrategie. Dank einer konservativen Finanzierungspolitik und einer daraus resultierenden hohen Eigenkapitalquote von über 50% und einer entsprechend geringen Verschuldung verfügt PSP Swiss Property über eine ausgesprochen solide Bilanz.

Die PSP Swiss Property Aktie ist seit dem Initial Public Offering (IPO) des Unternehmens im März 2000 mit grossem Erfolg an der SIX Swiss Exchange kotiert.

PSP Swiss Property AG
Kolinplatz 2
CH-6300 Zug
Tel. +41 41 728 04 04
info@psp.info
www.psp.info

Anlegen für Rentner und Stiftungen

Von Dr. Gérard Fischer
Inhaber Fischer Horizon AG

Auf den ersten Blick haben Rentner und Stiftungen nichts gemeinsam. Auch wenn die Ziele und die Organisation verschieden sind, haben sie bei der Kapitalanlage das gleiche Problem zu lösen. Bei den Rentnern geht es um die Finanzierung eines Rentenzuschusses, während es bei Stiftungen um die Finanzierung des Stiftungszwecks geht. Wenn das Geld falsch angelegt oder zu viel entnommen wird, reicht es in beiden Fällen nicht so lange wie geplant.

Vorab ist anzumerken, dass ein Versicherter in der Regel mit der Rente deutlich besser fährt als wenn er einen Kapitalbezug aus seiner Pensionskasse tätigt. Die heutigen Umwandlungssätze sind immer noch hoch im Vergleich zu den Kapitalmarktzinsen und der Lebenserwartung; zudem bleibt das «Langlebigkeitsrisiko» abgesichert.

Für Vermögen aus einem Freizügigkeitskonto oder aus der 3. Säule besteht diese Möglichkeit jedoch nicht. Wenn es nicht anderweitig verwendet wird (Erbvorbezug, Amortisation Hypothek u.ä.), steht dieses Kapital für den Lebensunterhalt zur Verfügung.

Wie lange?

Wie lange sollen aus dem vorhandenen Vorsorgekapital Rentenzuschüsse finanziert werden können? Die Lebenserwartung von 65jährigen in der Schweiz liegt für Frauen bei 22,4 und für Männer bei 19,4 Jahren. So kann z.B. ein Zeithorizont von 20 Jahren sinnvoll sein. Dabei soll das Kapital über diesen Zeitraum sinnvoll angelegt und gleichzeitig über die Jahre verbraucht werden. Mit dem Kauf einer aufgeschobenen Rente lässt sich bei Bedarf auch danach eine Rente sicherstellen. Gegen Zahlung einer einmaligen Prämie erwirbt man einen Anspruch auf eine Rente, die z.B. erst in 20 Jahren erstmals ausbezahlt wird. Je später der Beginn der Rentenzahlungen, desto günstiger wird die Prämie für die aufgeschobene Rente.

Und wie viel?

Die zweite Frage ist, wie hoch die Rente ausfallen soll. Dividiert man das vorhandene Kapital durch die Anzahl Jahre, z.B. durch 20, so erhält man die jährliche Zusatzrente, die ohne Risiko finanzierbar ist. Das Kapital bleibt auf dem Konto und jedes Jahr wird 1/20 davon bezogen. So lange keine negativen Zinsen bezahlt werden müssen, wird dies funktionieren. Ein Zustupf ergibt sich, falls wieder einmal Zinsen bezahlt werden. Diese Variante ist einfach, risikoarm, kostengünstig und ohne Berater realisierbar.

Soll eine höhere Rente erzielt werden, muss eine höhere Anlagerendite erreicht werden. Dies geht nur mit höheren Anlagerisiken. Die «garantierte» Rente, die in diesem Fall tiefer liegen muss, lässt sich, wie beschrieben, ermitteln und realisieren. Das Restkapital sollte in Anlagen mit höheren Renditeerwartungen investiert werden. Die Erträge und die Kapitalgewinne stehen dann zusätzlich zur Verfügung. In Jahren mit Kursverlusten muss jedoch eine tiefere Entnahme erfolgen, sonst wird das Kapital nicht über den geplanten Zeithorizont reichen. Es lohnt sich, diese Regeln sorgfältig zu definieren und schriftlich festzuhalten. Bei der Vermögensanlage sind Realwerte wie Aktien, Immobilien, Private Equity und ähnliche Anlagen vorzuziehen. Eine gute Diversifikation senkt das Risiko, was zur Stabilisierung der Zusatzrente führt. Nominalwerte sind in der heutigen Tiefzinsphase nach Kosten und Steuern meist nicht genügend rentabel. Ausserdem besteht das Risiko, dass sie bei steigenden Zinsen an Wert verlieren.

Wenn die Entscheide über die Struktur gefallen sind, lohnt es sich, die Kosten zu optimieren. Auf dem Sparkonto oder allenfalls mit Obligationen muss auch nach Kosten und Steuern eine positive Rendite übrig bleiben. Eine Positionsüberwachung für diesen Teil des Portfolios erübrigt sich.

Für Anlagen in Realwerten lohnt sich ein ausführlicher Vergleich der Kosten. Die Unterschiede können sehr gross sein und dank dem Zinseszinseffekt zahlt sich jede Einsparung über die Jahre aus. Dabei sind die Gebühren, die den Produkten belastet werden, die Beratungsgebühren und allfällige Transaktionsgebühren gesamthaft anzusehen. Während Anlagen in Aktien heute Kosten von unter 0,5% verursachen, sind Immobilien-, Private-Equity- und Spezialanlagen mit mehr Aufwand verbunden und darum in der Regel teurer.

Und Stiftungen?

Der Hauptunterschied zu Stiftungen ist, dass sie keine aufgeschobenen Renten kaufen können und meistens das Kapital erhalten wollen. Das Anlageproblem ist aber grundsätzlich dasselbe. Bezüglich Anlagen und Kosten gilt es, die gleichen Probleme zu lösen, auch wenn die Variante «Sparkonto» kaum in Frage kommt.

Es gibt noch einen zweiten wichtigen Unterschied: Eine Privatperson ist frei, Anpassungen vorzunehmen. Bei einer Stiftung hingegen sind die Governance und die Strukturen so geregelt, dass der Stiftungszweck unabhängig von den involvierten Personen möglichst sichergestellt ist. Unterschiedliche Interessen, fehlendes Know-how oder, im Extremfall, schlechte Absichten können eine Stiftung in Schwierigkeiten bringen. Ist das Kapital einmal weg, ist es zu spät, Fehler zu korrigieren. Dies gilt allerdings auch für Privatpersonen.

gerard.fischer@fischerhorizon.ch
www.fischerhorizon.ch

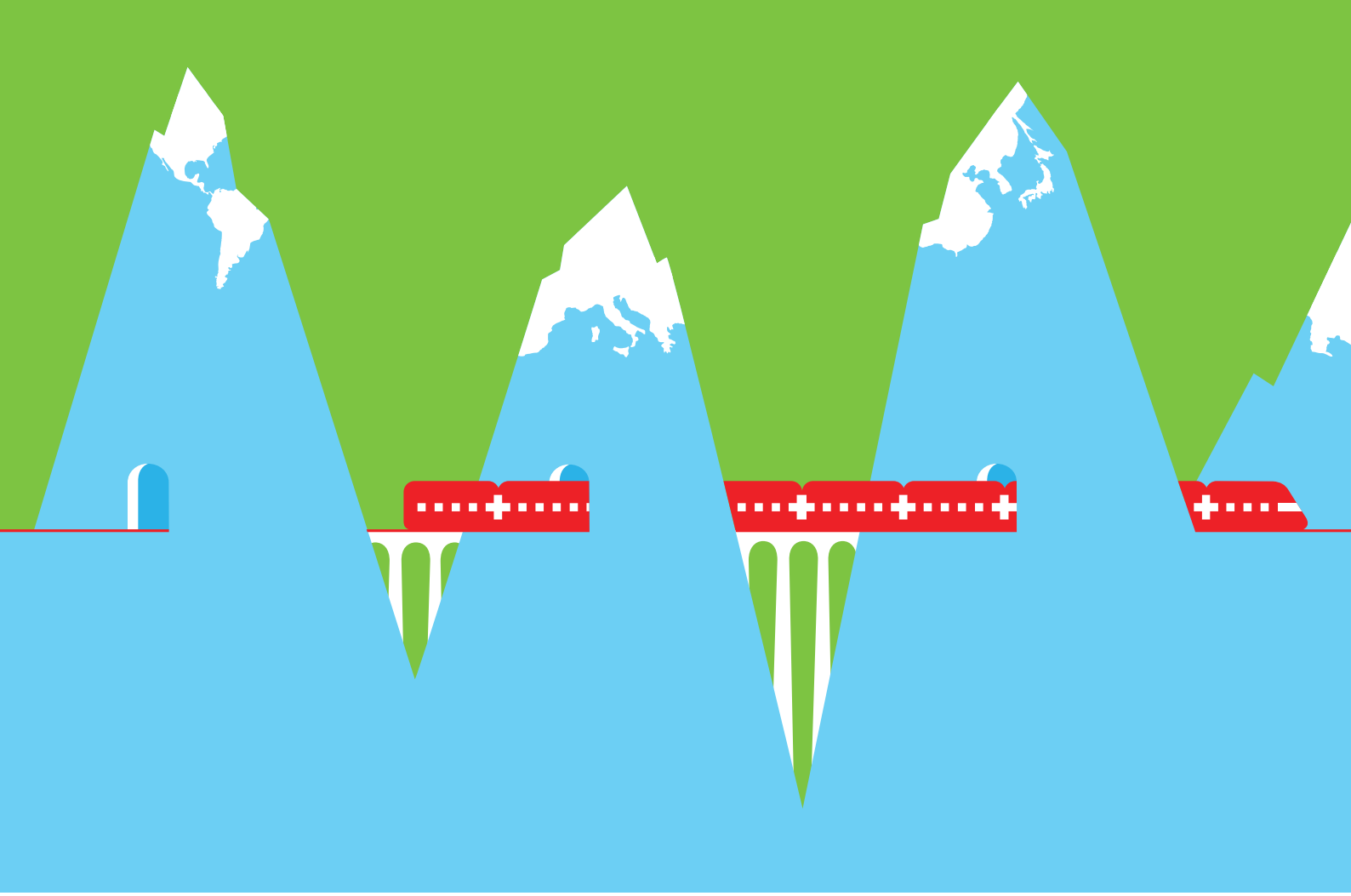
KENDRIS

PERSÖNLICH | UNABHÄNGIG | DIGITAL

Unabhängigkeit und Kompetenz für Unternehmen, Familien und vermögende Privatpersonen.

KENDRIS ist Ihr führender Schweizer Partner für Family Office-, Trust- und Treuhand-Dienstleistungen, nationale und internationale Steuer- und Rechtsberatung, Buchführung, Outsourcing sowie Art Management für Privat- und Geschäftskunden.

Aarau | Basel | Genf | Lausanne | Luzern | Wien | **Zürich – Wengistrasse 1, Postfach, CH-8026 Zürich 4, Telefon +41 (0)58 450 50 00** | www.kendris.com | www.ekendris.com



Meistern Sie das Auf und Ab anhaltender Währungsschwankungen.

Die Expertise von BlackRock für iShares Exchange Traded Funds (ETFs) nutzen.

Verstehen: Investoren könnten sich bei der Suche nach höheren Renditen unnötigen Währungsrisiken aussetzen.

- Nach der Verkaufswelle im Sommer sind japanische und europäische Aktien-Bewertungen attraktiv und Schwellenländer-Obligationen erzielen weiterhin über 5%.[1]
- Die globale Währungsvolatilität hat sich im letzten Jahr verdoppelt.[2]

Handeln: Minimieren Sie Währungsrisiken und erhöhen Sie Ihre Renditechancen mit unserem CHF-abgesicherten Aktien- und Obligationenangebot.

Intelligentes Investieren. iShares.ch

iShares MSCI EMU CHF Hedged UCITS ETF
iShares MSCI Japan CHF Hedged UCITS ETF
iShares J.P. Morgan $ EM Bond CHF Hedged UCITS ETF

iShares
by BLACKROCK®

BlackRock. Die Fondsgesellschaft, der weltweit am meisten Geld anvertraut wird.[3]

[1]Quelle: Bloomberg, Stand 18.09.2015. Schwellenländer-Obligationen werden durch den JP Morgan EMBI Global Core Index zum 30.06.15 wiedergegeben. [2]Gemessen am Deutschen Bank CVIX Index (globale Währung Volatilitätsindex) zwischen 27.08.14 (5,82) und 27.08.15 (10,59), eine Zunahme um 45,04%. Quelle: Bloomberg, Stand 27.08.15. [3]Mit einem verwalteten Vermögen (AuM) von 4,721 Billionen US-Dollar am 30.06.2015, BlackRock. Die iShares ETFs sind in Irland domiziliert. BlackRock Asset Management Schweiz AG, Bahnhofstrasse 39, CH-8001 Zürich, fungiert als Schweizer Vertreter und JPMorgan Chase Bank, National Association, Columbus, Niederlassung Zürich, Dreikönigstrasse 21, 8002 Zürich, ist die Zahlstelle der Fonds. Der Prospekt, die Wesentlichen Informationen für die Anlegerinnen und Anleger, die Satzung sowie die jüngsten und sämtliche früheren Jahres- und Halbjahresberichte sind kostenlos beim Schweizer Vertreter erhältlich. Die Anleger sollten die in den Wesentlichen Informationen für die Anlegerinnen und Anleger und im Prospekt erläuterten fondsspezifischen Risiken lesen.„J.P. Morgan“ und „J.P. Morgan EMBISM Global Core Index“ sind Marken von JPMorgan Chase & Co., die zur Nutzung für bestimmte Zwecke durch BlackRock Institutional Trust Company, N.A. („BTC“) lizenziert wurden. iShares® ist eine eingetragene Marke von BTC. J.P. Morgan ist Indexanbieter des zugrunde liegenden Index. J.P. Morgan ist kein verbundenes Unternehmen des Fonds, von BFA, von State Street, des Distributors oder eines ihrer jeweiligen verbundenen Unternehmen. J.P. Morgan bietet Finanz-, Wirtschafts- und Investmentinformationen für die Finanzwelt. J.P. Morgan ermittelt und unterhält den J.P. Morgan EMBISM Global Core Index, den J.P. Morgan Emerging Markets Bond Index Plus, den J.P. Morgan Emerging Markets Bond Index Global und den Emerging Markets Bond Index Global Diversified. Ergänzungen und Streichungen von Wertpapieren in den Emerging Market Bond Indizes sind nicht als Beurteilung des Anlageerfolgs eines Wertpapiers zu verstehen. iShares Fonds werden von MSCI nicht gefördert, empfohlen oder beworben. MSCI übernimmt keine Haftung für diese Fonds oder für Indizes, auf denen diese Fonds beruhen. Der Prospekt enthält ausführlichere Informationen über die beschränkte Beziehung, die MSCI zu BlackRock Advisors (UK) Limited und eventuellen verbundenen Fonds unterhält. © 2015 BlackRock, Inc. Sämtliche Rechte vorbehalten. BLACKROCK, iSHARES und das stilisierte i-Logo sind eingetragene und nicht eingetragene Handelsmarken von BlackRock, Inc. oder ihren Niederlassungen in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber Ref: EMEAiS-1845.