PRIVATE

Das Geld-Magazin

Recht & Steuern

Private Banking und Anlagefonds

Anlage- und Kostendisziplin

Anleihen als Basisinvestment

Negativzinsen und Marktstress

ESG-Aktienfonds-Rating

Pensionskasseneinkäufe

Steuerrulings

Nachrichtenlose Vermögen

Testamentsvollstreckung

Erbenamnestie

Fidleg und Finig

Asset Protection in Liechtenstein

Herausforderungen für Family Offices

Zukunft des Private Banking

Auslandimmobilien

Naturgefahren bei Immobilien

Medienpreis für Finanzjournalisten

Asset Management

Immobilien

Vorsorge & Versicherung

Januar / Februar 2015
16. Jahrgang Nr. 1 Fr. 10.–

9 771424 665007 01

private.ch

Michèle Martin, Avadis Vorsorge AG

«Autopilot für den Vermögensverzehr»

Wachstum als Fokus

www.ingim.ch

INVESTMENT MANAGEMENT

ING

WWW.INGIM.CH

Inhalt

Steuern: Weniger wäre mehr

Zugegeben: In Sachen Steuern gibt es schlimmere Länder als die Schweiz. Da genügt schon ein Blick über die Landesgrenzen. Und trotzdem (oder gerade deshalb) ist es ein ewiger Kampf, diesen Standortvorteil zu verteidigen, geschweige denn auszubauen.

Was da im neuen Jahr nicht alles auf uns zukommt: Im Juni wird über die Initiative zur Erbschaftssteuer abgestimmt; rechtlich «fragwürdig» ist hier noch eines der netteren Adjektive. Beim automatischen internationalen Informationsaustausch in Steuerangelegenheiten kommen wir auf die Zielgerade; und was hat die Schweiz davon? Und auch die Unternehmenssteuerreform III ist auf dem Weg; von einer «Einheit der Materie» kann beim vorliegenden Entwurf kaum gesprochen werden.

Steuern waren schon immer ein komplexes Thema. Das hat sich bei der Diskussion von Steuerrulings rund um die Firma von Bundesrat Schneider-Ammann gezeigt. Jeder wusste sogleich: Steuerrulings sind Steuerschlupflöcher für «Reiche». Fakten hatten in ideologisch gefärbten Debatten schon immer einen schweren Stand. Man hat seine Meinung und damit basta. Man lässt sich eben nur ungern eines Besseren belehren. Auch wenn man auf dem Holzweg ist. Und es eigentlich auch weiss.

Dr. Norbert Bernhard
bernhard@private.ch

Aktuell

4 Anlage- und Kostendisziplin
Prof. Dr. Erwin W. Heri, Fintool

6 Minderheitsgesellschafter in Familienunternehmen
Edy Fischer, IfW

8 Deutscher Testamentsvollstreckertag
Prof. Dr. Hans Rainer Künzle, Kendris

10 Medienpreis für Finanzjournalisten

Fonds & Asset Management

15 Fidleg und Finig: Wichtig für das Asset Management
Markus Fuchs, SFAMA

16 Weniger ist Anfang Jahr meist mehr
Sandro Schmid und
Prof. Dr. Walter Farkas, AAAccell

17 Anleihen als Basisinvestment
André Bantli, BlackRock Schweiz

18 Private Banking gestern und morgen
Luc Schuurmans, Bank Linth
und Dr. Gabriel Brenna, LLB AG

Immobilien

20 Indirekte Immobilienanlagen: Potenzial im Ausland?
Dr. Robert Weinert, Wüest & Partner

22 Naturgefahren bei Immobilien
Stephanie Bartholdi, HEV Schweiz

Recht & Steuern

23 Happige Steuerbrocken
Dr. Frank Marty, Economiesuisse

24 Steuerrulings – Teufelswerk oder legitime Steuerplanung?
Urs Fischer und Dr. Bernhard Madörin
Artax Fide Consult AG

26 Kontakt- und nachrichtenlose Vermögenswerte
Dr. Martin Liebi, Deloitte AG

27 Vereinfachte Nachbesteuerung und Erbenamnestie
Dr. Reto Sutter
Umbricht Rechtsanwälte

28 Asset Protection Liechtenstein: Griffige Instrumente zum Schutz von Vermögen
Dr. Norbert Seeger
Seeger Advokatur und ArComm Trust

30 Marktzugang für Schweizer Banken in Deutschland
Dr. Tobias Fischer
Frankfurter Bankgesellschaft

32 Henley & Partners Forum on Residence and Citizenship

34 Herausforderungen und Perspektiven für Family Offices
Panelgespräch mit
Adrian Escher, Kendris AG
Thomas Thüler, FinOps AG
Michael Küssner, Hansa AG

Sustainable Finance

38 Nachhaltige Geldanlagen
Otmar Hasler, Regierungschef a.D.,
Kaiser Partner

39 ESG-Aktienfonds-Rating
Oliver Oehri, CSSP AG

Vorsorge & Versicherung

40 Pensionskasseneinkäufe: Anlagealternative bei anhaltender Tiefzinspolitik?
Rico Rüttimann und Mario Neidhart
Schwarz & Partner Finanzkonsulenten

44 Autopilot für den Vermögensverzehr
Michèle Martin, Avadis Vorsorge AG

46 Hauptstadtregion Schweiz: Politik- und Wirtschaftsraum
Georg Tobler
Hauptstadtregion Schweiz

48 Erste Adressen / Impressum

50 Negative Zinsen als Indikator für zunehmenden Marktstress
Dr. Gérard Fischer, Swisscanto

Nicht nur Anlage- auch Kostendisziplin!

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

Ich hatte in der letzten Kolumne versprochen, wir würden die anlagetechnischen Fingerübungen mit unserem 30jährigen, der sich bereits Gedanken über sein späteres Rentnerleben machte, weiterführen. Sie mögen sich erinnern: Unser 30jähriger hatte sich – basierend auf vernünftigen anlagetheoretischen Erkenntnissen, die er sich angeeignet hatte – dazumal entschieden, jeweils am Ende des Jahres 10'000 Franken in einen Aktienindex anzulegen. Das hat dem heute 60jährigen ein veritables kleines Vermögen vor rund 1,34 Millionen beschert. Nichts Geniales, keine Wunder, einfach nur eine regelmässige und kompromisslos-disziplinierte Anlage in einen Schweizer Aktienindex, der über diese 30 Jahre eine durchschnittliche Anlagerendite (bei reinvestierter Dividende) von rund 9% per annum erbracht hat[1].

Nun ja. Fingerübungen eben. Ganz so einfach ist es nicht, wenn wir nun in die reale Welt hinausgehen und uns überlegen, wie man solches in der Praxis umsetzt. Einen Aktienindex kaufen? Klar. Indexfonds, ETFs und Ähnliches – auch damals schon. Nur kriegt man solches eben nicht umsonst – auch damals nicht.

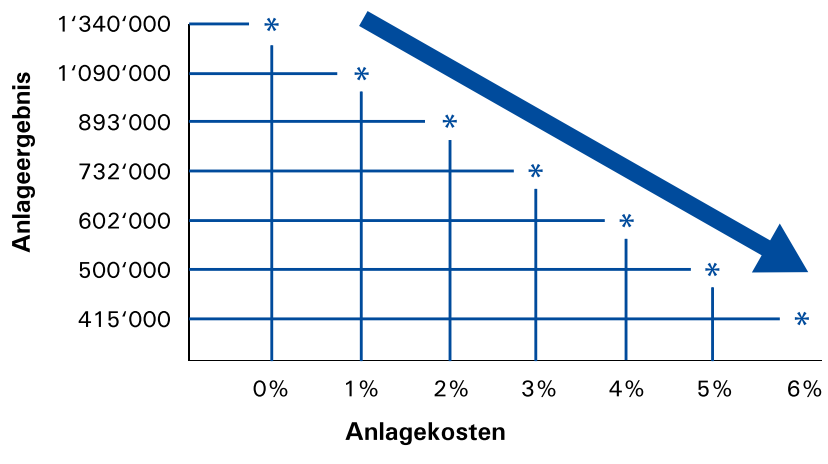
In der heutigen Kolumne wollen wir uns das Anlageergebnis anschauen, wenn man unterschiedliche Kosten der Geldanlage berücksichtigt. Das Unterfangen ist allerdings nicht ganz trivial, denn die Kosten- und Gebührenstrukturen im Bank- und Anlagebereich sind eine ziemlich intransparent-glatteisige Angelegenheit. Total Expense Ratios, All-in-Fees, Wiederanlagekosten der Dividenden, Depotgebühren, Kontoführungskommissionen, Stempelgebühren, Börsentransaktionskosten etc. etc. Machen wir es uns einfach: Gehen wir davon aus, es würden Kosten von x% per annum belastet, unabhängig davon, wie sich diese zusammensetzen. Dann rechnen wir. Die Abbildung unten enthält die Ergebnisse.

In der Grafik finden sich auf der horizontalen Achse die anfallenden Kosten der Geldanlage und auf der Vertikalen die beim jeweiligen Kostensatz sich ergebende Vermögenssumme nach 30 Jahren (30 x 10'000 Franken). Die Ergebnisse verwundern. Könnte man die Indexstrategie kostenlos durchführen, entstünden aus den investierten 300'000 Franken die in der letzten Kolumne errechneten 1,34 Millionen. Sobald aber die Kosten der Vermögensanlage berücksichtigt werden, reduziert sich das Ergebnis substanziell. Bei Kosten zwischen 2 und 3% – ein durchaus realistisches (um nicht zu sagen optimistisches) Szenario – reduziert sich das Anlageergebnis rasch um 50% und mehr.

Was lernen wir daraus? Strategien mit langfristigem Anlagehorizont profitieren ungemein von wirkenden Zinseszinseffekten. Wir unterschätzen diese systematisch. In genau gleicher Art und Weise wirken aber auch die anfallenden direkten und indirekten Kosten der Geldanlage. Es lohnt sich durchaus, sich auch mit vermeintlich kleinen Details bei den anfallenden Kosten auseinanderzusetzen. 1% von 10'000 Franken im Jahr sind 100 Franken – ein Espresso alle zwei Wochen.

Die Tabelle zeigt Ihnen, welche Konsequenzen dies für das Ergebnis Ihrer langfristigen Anlagestrategie haben kann und wird. Und genau dies ist der Grund, weshalb in der Geldanlage nicht nur Anlage- sondern auch Kostendisziplin gefragt ist – bis zur Sturheit[2].

Die Abhängigkeit des Anlageergebnisses von den Anlagekosten



1) Der Einfachheit halber haben wir mit den Pictet Indizes gearbeitet, die regelmässig von der Banque Pictet & Cie errechnet und publiziert werden.
2) Die hier dargestellten Überlegungen und Zusammenhänge finden sich unter «Aktienstrategien für 30jährige» und «Aktien für 30jährige» auch als Kurzvideo bei www.fintool.ch.

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

Sie wollen eine schlüsselfertige Anlagelösung?

Passt perfekt.

Vertrauen Sie auf unsere einfache und professionelle Vermögensverwaltung mit vielen Vorteilen. Investieren Sie in einen **Swisscanto Portfolio Fund.**
www.swisscanto.ch/portfolio-funds

Swisscanto

FINANZ'15
4./5. Februar 2015
Kongresshaus Zürich
Stand K.09 im 1. Stock

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 Management AG, Nordring 4, Postfach 730, 3000 Bern 25, welche für luxemburgische Fonds die Vertreterin ist, allen Geschäftsstellen der Kantonalbanken in der Schweiz und der Bank Coop AG, Basel, kostenlos bezogen werden. Die mit (LU) bezeichneten Fonds sowie Fonds der Familie Swisscanto SmartCore sind Fonds luxemburgischen Rechts, für welche Zahlstelle die Basler Kantonalbank, Spiegelgasse 2, 4002 Basel ist.

Stärkung der Eigenkapitalbasis durch Minderheitsgesellschafter bei Familienunternehmen

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

Familienunternehmen sind sowohl auf der Seite der Beteiligungsnehmer als auch auf der Seite der Beteiligungsgeber zu finden. Zu den Besonderheiten von Familienunternehmen zählen Merkmale wie

- Langfristigkeit im Denken,
- Bereitschaft zur Übernahme von sozialer Verantwortung sowie
- Erhaltung ihrer Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit.

Die Nichtbeachtung dieser Besonderheiten zieht Misserfolg von Verhandlungen mit Familienunternehmen mit grosser Wahrscheinlichkeit nach sich. Verständlich ist, dass bei potenziellen Beteiligungsgebern in diesem Zusammenhang folgende Fragen auftreten:

- Verlieren wir durch den hinzutretenden Minderheitsgesellschafter unsere Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit?
- Werden unsere Entscheidungsabläufe wegen der notwendigen Abstimmungen verlangsamt?

Die Auswahl potenzieller Investoren muss sorgfältig vorbereitet und getroffen werden, sind doch die drei in Betracht kommenden Investorengruppen alles andere als homogen. Dabei ist zu beachten, dass in Abhängigkeit von der Zielhierarchie der Beteiligungsgeber die verschiedenen Investorengruppen deutliche Unterschiede in ihrer Eignung aufweisen. Neben dem oben angesprochenen Merkmal Haltedauer ergeben sich deutliche Abweichungen beim Vergleich der verfolgten Investitionsansätze.

Drei mögliche Investorengruppen

So misst der *Strategе* den Mehrwert einer Minderheitsbeteiligung fast ausschliesslich daran, ob ein Fit zu seiner eigenen Unternehmensstrategie besteht oder ob im operativen Bereich ein Ergebnisverbesserungspotenzial ausgeschöpft werden kann. Operativ konzentriert sich sein Interesse z.B. auf die Ausnutzung von Potenzial zur Kostenreduktion oder die Umsetzung von Massnahmen zur Umsatzerweiterung. Strategisch zielt er z.B. auf eine Stärkung der eigenen Wettbewerbsposition ab oder auf die Erweiterung des angebotenen Kundennutzens. Damit stehen strategische Themen aus den Bereichen Technologie, Innovation, Marktstellung, Internationalisierung, Globalisierung und Personalentwicklung im Fokus seines Interesses. Vielfach kann sich aus strategischen oder auch operativen Konstellationen eine weitgehende Parallelität der Interessen von Beteiligungsgebern und Beteiligungsnehmern ergeben.

Dagegen legen *Finanzinvestoren* ihren Schwerpunkt hauptsächlich auf ihr Renditeziel und ein Exit-Szenario, für das sie bereits zum Zeitpunkt der Beteiligungsübernahme eine möglichst klare Vorstellung erarbeitet haben. Nur in den Fällen, die durch eine Buy-and-Build-Strategie gekennzeichnet sind, kommen strategische Aspekte verstärkt in die Diskussion. Buy-and-Build-Strategien zielen darauf ab, dass Zukäufe getätigt werden, die jeweils eine Ergänzung zu einer bereits früher durch den Finanzinvestor übernommenen Beteiligung darstellen. Ziele und Interessen, die aus dem Bereich der Family Offices verfolgt werden, stellen sich jeweils als ein sehr individueller Mix der Merkmale und Absichten von Strategen und Finanzinvestoren dar.

Oftmals stehen zudem *frühere Unternehmer,* die z.B. Privatvermögen durch den Verkauf ihres Unternehmens gebildet haben und die Vermögensverwaltung von einem/ihrem Family Office durchführen lassen, gern mit ihrem Rat und ihrem Netzwerk zur Entwicklung solcher Unternehmen zur Verfügung, an denen sie eine (Minderheits-)Beteiligung übernommen haben. Diese Persönlichkeiten sind im überwiegenden Masse nicht an einer Einbindung in operative Tätigkeiten im Unternehmen interessiert, dennoch können sie aufgrund ihrer Erfahrung auch auf der operativen Ebene wertvolle Hinweise und Ratschläge geben.

Zukünftig ist zu erwarten, dass die wirtschaftliche Entwicklung verstärkt Anlass gibt, in Gespräche zur Übernahme von Minderheitsbeteiligungen einzutreten. Die Möglichkeit zum erfolgreichen Abschluss wird für beide Seiten dann maximiert, wenn der Prozess zur Beteiligungsübernahme mit Erfahrung, Qualifikation und Sensibilität geführt wird.

Die Praxis zeigt, dass viele Transaktionsprozesse daran scheitern, dass in M&A-Angelegenheiten Unerfahrene in den Gesprächen mitwirken. Die Anzahl der zu umschiffenden Klippen ist mannigfaltig; erfahrene M&A-Spezialisten können deshalb mit ihrem Spezialwissen die Erfolgswahrscheinlichkeit solcher Transaktionsprozesse deutlich steigern.

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

'15 FINANZ

4. Februar 2015
Kongresshaus Zürich

PROFESSIONAL INVESTORS' CONFERENCE

Mittwoch, 4. Februar 2015
10–18 Uhr
KONGRESSHAUS ZÜRICH

FINANZPLATZ SCHWEIZ 3.0 – FINANZARCHITEKTUR DER ZUKUNFT

16.00-17.00, Kammermusiksaal

Staatssekretär **Jacques de Watteville**
Leiter Staatssekretariat für internationale Finanzfragen SIF (Keynote-Referat)

Prof. Dr. Tobias Straumann
Wirtschaftshistoriker und Titularprofessor an der Universität Zürich

Pierin Vincenz
CEO der Raiffeisen Gruppe

Moderation: **Mark Dittli**
Chefredaktor «Finanz und Wirtschaft»

Der Eintritt erfolgt ausschliesslich auf Einladung. Es können keine Tickets erworben werden.
Detailliertes Programm: www.finanzmesse.ch

Veranstalter: BEVAG Better Value AG
Messepartner: LIPPER
Hauptsponsoren: Schroders | UBS | Swisscanto
Medienpartner: FINANZ und WIRTSCHAFT | Tages-Anzeiger | Handelszeitung | BILANZ | L'AGEFI

Co-Sponsoren
Banque Cantonale Vaudoise | Invesco Asset Management (Schweiz) AG | IPConcept | Janus Capital Group | Jupiter Asset Management (Switzerland) AG
Santro Invest AG | SIX Structured Products Exchange AG | Threadneedle International Investments GmbH | T. Rowe Price (Switzerland) GmbH

MESSE MOTTO 2015
«ANLAGEN DER ZUKUNFT»
finanzmesse.ch

8. Deutscher Testamentsvollstreckertag

Am 25. November 2014 führte die AGT in Bonn den 8. Deutschen Testamentsvollstreckertag durch, an welchem sich mehr als 200 Teilnehmer über aktuelle Entwicklungen auf dem Gebiet der Testamentsvollstreckung orientierten.

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

Preisverleihung

Seit 2011 verleiht die Arbeitsgemeinschaft Testamentsvollstreckung und Vermögenssorge e.V. (AGT) einen Preis für hervorragende wissenschaftliche Leistungen in den Bereichen Testamentsvollstreckung und Vermögenssorge. Im Jahr 2014 wurden als Preisträger *Dr. Jörg Mayer und Dr. Michael Bonefeld* ausgezeichnet. Die AGT würdigte damit ihre nachhaltigen und herausragenden wissenschaftlichen Arbeiten, insbesondere das von ihnen herausgegebene und mitverfasste Handbuch «Testamentsvollstreckung», welches 2015 in 4. Auflage erscheinen wird.

Aktuelle Fragen

Traditionsgemäss befasste sich Prof. Dr. Karlheinz Muscheler in seinem ersten Vortrag mit aktuellen Fragen der geschäftsmässigen Testamentsvollstreckung. Er führte zunächst einige Fälle in Kurzform an: Der *BGH* hat im *Urteil IV ZB 23/11* (ZEV 2013, 39) festgehalten, dass der Austausch eines Mit-Testamentsvollstreckers durch den erbvertraglich gebundenen Erblasser eine Beeinträchtigung darstelle, wenn er ein Familienmitglied durch eine Person ohne familiäre Nähe ersetzt. Eine solche Konstellation ist im schweizerischen Recht nicht denkbar, weil es keine vertragliche Bindung bei der Bestellung eines Willensvollstreckers gibt.

Das *OLG Schleswig* hat im *Urteil 3 U 34/13* (ZEV 2014, 542) entschieden, dass ein Testamentsvollstrecker ohne andere Anordnung im Testament auch dann einen Nachfolger bestimmen könne, wenn er dazu im Testament ermächtigt worden sei, obwohl seine Entlassung aus dem Amt wegen Pflichtverletzung erfolgte. In der Schweiz ist auch diese Fragestellung obsolet, weil nur der Erblasser selbst einen Ersatz für den Willensvollstrecker bestimmen kann.

Das *LG Stuttgart* hat im *Urteil 18 O 525/12* (BeckRS 2014, 1104) festgehalten, dass kein Schadenersatzanspruch gegen Testamentsvollstrecker geltend gemacht werden kann (auch nicht vom Insolvenzverwalter), wenn diese mit den Erben identisch sind. Das ist ein Entscheid, der nicht überrascht und in der Schweiz gleich ausgefallen wäre.

Im ersten ausführlich behandelten Fall hat der *BGH (ZEV 2013, 440)* festgehalten, dass ein Vermächtnisnehmer beschwerdelegitimiert sei, wenn es um die Bestellung eines Testamentsvollstreckers gehe. Das wird im schweizerischen Recht gleich gesehen.

In *BGH NZG 2014, 945* wurde dem Testamentsvollstrecker vorgeworfen, zu Lebzeiten seine Pflichten als Vermögensverwalter und Geschäftsführer einer Gesellschaft der Erblasserin verletzt zu haben und es wurde von ihm Schadenersatz verlangt. Wegen des offensichtlichen Interessenkonflikts konnte der Testamentsvollstrecker an der Gesellschaftsversammlung, an welcher über diese Schadenersatzklage Beschluss gefasst wurde, zwar kein Stimmrecht ausüben, aber die Einberufung der Versammlung hätte dennoch durch ihn erfolgen sollen. Der Entscheidung des BGH, dass die Interessenkollision zu einem Stimmverbot führt, aber das Einberufungsrecht nicht tangiert, ist zuzustimmen.

Im dritten, ausführlich besprochenen Fall des *OLG Düsseldorf (ZEV 2014, 200)* hat eine Testamentsvollstreckerin das Grundstück, welches ihr gemäss Testament zustand, selbständig auf sich übertragen wollen. Weil das Grundbuchamt sich weigerte und Selbstkontrahieren (§ 181 BGB) geltend machte, musste das OLG die Zulässigkeit feststellen. Auch in der Schweiz würde man gleich entscheiden, weil es nur um die Erfüllung einer Verbindlichkeit geht und somit ein Missbrauch ausgeschlossen werden kann.

Erbschaftsteuer und Verfassungsrecht

Der Vortrag von RA Dr. Michael Holtz war im Hinblick auf eine *Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts* zur Erbschaftsteuer geplant worden. Im Zeitpunkt des Vortrags lag diese Entscheidung aber noch nicht vor.

Der Vortrag ging am Ende auf die Frage ein: *Was könnte sich für Testamentsvollstrecker in Zukunft ändern?* Schon heute hat der Testamentsvollstrecker die Steuererklärung abzugeben (§ 31 Abs. 5 ErbStG) und für die Bezahlung der Erbschaftsteuer zu sorgen (§ 32 Abs. 1 ErbStG). Daran dürfte sich auch in Zukunft nichts ändern. Es ist aber zu erwarten, dass das Erbschaftsteuerrecht angepasst werden muss.

Der Testamentsvollstrecker darf den Nachlass *nicht vollständig verteilen, bis die Erbschaftsteuer bezahlt ist.* Probleme können sich dabei ergeben, wenn nachträglich eine Begünstigung wegfällt und Erbschaftsteuer nachzuzahlen ist. Die zu erwartenden strengeren Regeln beim Betriebsvermögen (Verkürzung des Verschonungsabschlags, Verlängerung der Nachlauffristen, Stundungslösung) dürften die Aufgabe zusätzlich erschweren.

Im Sinne eines Nachtrags sei erwähnt, dass das Bundesverfassungsgericht am 17. Dezember 2014 (1 BvL 21/12) nun, wie erwartet, entschieden hat, dass die Privilegierung des Betriebsvermögens in der Erbschaftsteuer in der derzeitigen Ausgestaltung (§§ 13a, 13b und 19 Abs. 1 ErbStG) nicht in jeder Hinsicht mit der Verfassung vereinbar sei und deshalb vom Gesetzgeber bis zum 30. Juni 2016 geändert (sprich: verschärft) werden muss.

Testamentsvollstreckerzeugnis nach ErbVO

Deutschland regelt heute das Internationale Erbrecht im Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch (EGBGB) und in Staatsverträgen mit dem Iran (17.02.1929: Persien), mit der Türkei (28.05.1929: Türkische Republik) und mit Russland (25.04.1958: Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken). RA Dr. Hubertus Rohlfing führte aus, dass Deutschland mit dem Inkrafttreten der EU-Erbrechtsverordnung (ErbVO – ABL EU Nr. L 201 vom 27.07.2012, S. 107 ff.) am 17. August 2015 des eigene Recht anpassen muss (siehe Referentenentwurf eines *Gesetzes zum Internationalen Erbrecht und zur Änderung von Vorschriften zum Erbschein).* Dies wird etwa dazu führen, dass § 25 EGBGB und §§ 2354–59, 2364 und 2369 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) gestrichen werden. Neu werden die Verfahrensvorschriften in §§ 352a bis 352e des Gesetzes über das Verfahren in Familiensachen und in den Angelegenheiten der freiwilligen Gerichtsbarkeit (FamFG) geregelt sein.

Der Testamentsvollstrecker wird künftig (statt eines nationalen Zeugnisses) auch ein Nachlasszeugnis aufgrund der ErbVO beantragen können, in welchem er aufgeführt ist und sich somit legitimieren kann. Es gibt einen Entwurf, wie ein solches Antragsformular aussehen wird (Nachtrag: Am 9. Dezember 2014 wurde in der Durchführungsverordnung [EU] Nr. 1329/2014 der Kommission die definitive Fassung des *«Formblatt IV»* erlassen – ABL EU L 359/30 vom 16. Dezember 2014).

Das EU-Testamentsvollstreckerzeugnis ist mit der Richtigkeits- und Vollständigkeitsvermutung ausgestattet. Es besitzt auch die *Gutglaubendwirkung,* so dass man befreiend an den Testamentsvollstrecker bezahlen kann, wenn er sich mit einem solchen Zeugnis ausweist, und Nachlassgegenstände, welche man von ihm übertragen erhält, hat man von einem Berechtigten erhalten. Der gute Glaube kann allerdings leichter zerstört werden (grob fahrlässige Unkenntnis genügt) als bei einem deutschen Ausweis.

Die *Legitimationswirkung* des EU-Testamentsvollstreckerzeugnisses hat zur Folge, dass der Testamentsvollstrecker Nachlassvermögen in die einschlägigen Register eintragen lassen kann: Grundbuch, Schiffsregister, Handelsregister, Gesellschafterliste nach § 40 GmbHG, Luftfahrzeugrolle oder Patentrolle.

Testamentsvollstreckung und demographischer Wandel

Prof. Dr. Ulrich Reinhard, der wissenschaftliche Leiter der Stiftung für Zukunftsfragen in Hamburg, berichtete, dass in Deutschland von den rund 62 Millionen volljährigen Einwohnern etwa 20 bis 30% ein Testament errichten; von den über 50jährigen haben etwa 40% ein Testament. Etwa 90% der Testamente sind fehlerhaft, *nur 2% der Testamente nehmen Bezug zur Testamentsvollstreckung.*

Er wird erwartet, dass sich die Bevölkerung, welche heute mehr als 80 Millionen beträgt, bis ins Jahr 2050 auf unter 70 Millionen verringern wird (eine ähnliche Zahl wie 1950). Während die Stadtbevölkerung stabil bleiben wird, erwartet man eine deutliche Abnahme der Landbevölkerung. Die Lebenserwartung wird weiter leicht steigen (heute: Männer 78 Jahre und Frauen 83 Jahre). Die *geringe Anzahl der Kinder* wird u.a. damit begründet, dass Menschen ihre Freiheit haben wollen. Weiter werden Kostengründe genannt und die Schwierigkeit, Kinder mit der beruflichen Karriere zu vereinbaren.

Die *Familienmodelle* (und damit auch die Grundlagen des Erbrechts) haben sich allein von 1996 bis 2014 stark verändert: Der Anteil Ehepaare ist von 81 auf 70% gesunken, derjenige von Alleinerziehenden ist dagegen von 14 auf 21% und derjenige von Lebensgemeinschaften von 5 auf 10% gestiegen. Die über 60jährigen haben von 22% der Bevölkerung auf 40% zugenommen, während die unter 20jährigen von 22 auf 15% zurückgingen.

Für die *Zukunft* sorgen die Deutschen auf 4 Ebenen vor: Als materielle Vorsorge setzen 35% auf Ersparnisse, 32% auf private Renten, 23% auf eine gekaufte Immobilie, 18% auf betriebliche Renten, 13% auf einen Bausparvertrag und 8% auf Aktien. Bei der physischen Vorsorge tun 40% etwas für die Gesundheit, 31% treiben Sport und 6% besuchen ein Fitness-Studio. Bei der sozialen Vorsorge achten 40% auf die Erhaltung der Familienbindung, 36% pflegen ihren Freundeskreis, 9% treten einem Verein bei und 7% engagieren sich ehrenamtlich. Bei der mentalen Vorsorge schliesslich widmen sich 32% einem Hobby, 22% betreiben Weiterbildung und für 17% gilt «do it yourself».

Ausblick

Der Verein Successio plant – zusammen mit den Organisatoren des deutschen Testamentsvollstreckertags (AGT) –, am Freitag, 17. April 2015 in Zürich einen schweizerisch-deutschen Testamentsvollstreckertag durchzuführen. Auf der Homepage des Vereins Successio (www.verein-successio.ch) werden demnächst Einzelheiten dazu publiziert. An dieser Veranstaltung sollen Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen dem deutschen und dem schweizerischen Recht herausgeschält werden. Am Samstag, 18. April 2015 ist ein Freizeitprogramm geplant. Der nächste deutsche Testamentsvollstreckertag findet am 25. November 2015 in Bonn statt (www.agt-ev.de/tagung/testamentsvollstreckertag).

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

Medienpreis für Finanzjournalisten: Ausschreibung

Am 7. Mai 2015 wird PRIVATE zum 14. Mal den Medienpreis für Finanzjournalisten verleihen. 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. Die Beiträge müssen zwischen dem 1. April 2014 und dem 31. März 2015 in einem öffentlichen Medium publiziert bzw. ausgestrahlt worden sein. Ausgeschlossen sind Beiträge in Kundenmagazinen, gesponsorten Medien, PR-Publikationen oder -sendungen oder selbst verlegten Broschüren. Online-Medien sind zugelassen, sofern sie über eine eigene Redaktion verfügen; Blogs sind ausgeschlossen. Teilnahmeberechtigt sind nur hauptberufliche Journalisten. Pro Autor darf 1 Artikel bzw. 1 Sendung eingereicht werden. Team-Arbeiten sind willkommen. Mögliche Genres: Berichte, Features, Reportagen, Dokumentationen, Ratgeber- und Servicebeiträge sowie Kommentare. Die Beiträge müssen als PDF-Dateien (gedruckte Artikel) bzw. Internet-Links (Radio- und TV-Sendungen) an die folgende Adresse gemailt werden: bernhard@private.ch. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

- 1. Preis Print Fr. 10'000.–
- 1. Preis TV Fr. 10'000.–
- 1. Preis Radio Fr. 10'000.–
- Ehrenpreise Fr. 5'000.–
- Preisgeld total Fr. 50'000.–

Einsendeschluss: 1. April 2015
Weitere Informationen: www.medienpreis.info

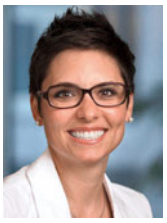
Medienpreis für Finanzjournalisten: Jury

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
Group Head of Communications
GAM Holding AG
www.gam.com

Fouad Bajjali
CEO
IG Bank SA
www.ig.com

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



Dagmar Fässler-Zumstein
Head of Communications
McKinsey Switzerland
www.mckinsey.ch

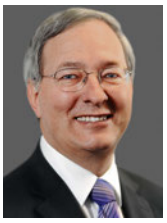
Markus Fuchs
Geschäftsführer
Swiss Funds & Asset Management Association
www.sfama.ch

Dominique Gerster
Head Corporate Communications
Wealth Management Europe
UBS AG
www.ubs.com

Dr. Nikodemus Herger
Head of Marketing & Communications
responsAbility Investments AG
www.responsability.com

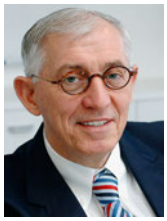
Beat Hügli
Leiter Marktbearbeitung
Avadis Vorsorge AG
www.avadis.ch

Christian H. Kälin
Partner
Henley & Partners
www.henleyglobal.com



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

Medienpreis für Finanzjournalisten: Jury



Michael Leysinger
Inhaber
Legatax Advisors Ltd.
www.legatax.ch

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

Dr. Thomas Mächtel
Leiter Sales and Marketing
LLB Asset Management
www.llb.li

Dr. Peter Moertl
Chairman & CEO
Premier Suisse Group
www.premier-suisse-group.com

Valeria Montesoro
Head of Media Relations
BSI Bank
www.bsibank.com

Jonas Neff
Partner
BiermannNeff Executive Search
www.biermann-neff.ch

Martin Oberhausser
Marketing & Kommunikation
Baloise Investment Services
www.baloise.ch

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

Alfonso Papa
CEO Switzerland
ING Investment Management (Switzerland)
www.ingim.ch

Dr. Matthias Reinhard-DeRoo
Leiter Compliance
Lexperience AG
www.lexp.ch

Christian Reuss
Chief Executive Officer
SIX Structured Products Exchange AG
www.six-structured-products.com

Susanne Ruschinski
Leiterin Marketing und Kommunikation
Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG
www.frankfurter-bankgesellschaft.com

Medienpreis für Finanzjournalisten: Jury

Hansjörg Ryser
Mediensprecher
Helvetia Versicherungen
www.helvetia.ch

Stefan Schär
Leiter Unternehmenskommunikation
BDO AG
www.bdo.ch

Dr. Ansgar Schott
Rechtsanwalt und Partner
Froriep
www.froriep.com

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

Cosimo Schwarz
Geschäftsführer
Schwarz & Partner Finanzkonsulenten AG
www.finanzkonsulenten.ch

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

Dr. Reto Sutter
Rechtsanwalt und Steuerexperte
www.retosutter.com

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

Thomas Thüler
CEO
Finops AG
www.finops.ch

Christian Trixl
Direktor
Threadneedle Investments
www.threadneedle.ch

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

Medienpreis für Finanzjournalisten: Gewinner 2002 bis 2014

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 und Michael Rasch (NZZ)
1. Preis 2010:	Harry Büsser (Bilanz)
1. Preis 2011:	Mark Dittli (Finanz und Wirtschaft / Tages-Anzeiger-Magazin)
	Hansjürg Zumstein (Schweizer Fernsehen, Dokumentationen)
1. Preis 2012:	Zoé Baches (NZZ)
	Reto Gerber und Andreas Kohli (Schweizer Fernsehen, Eco)
1. Preis 2013:	René Ammann und Balz Ruchti (Beobachter)
	Michael Haselrieder, Karl Hinterleitner, Reinhard Laska (ZDF)
1. Preis 2014:	Philippe Béguelin, Mark Dittli, Christoph Gisiger, Tina Haldner, Ruedi Keller,
	Tommaso Manzin, Andreas Neinhaus, Clifford Padevit, Alexander Trentin (Finanz und Wirtschaft)
	Michael Rasch (NZZ) / Markus Städeli (NZZ am Sonntag)
	Martin Vetterli und Bernhard Raos (Beobachter)
	Katharina Deuber (Schweizer Fernsehen, Eco) / Samuel Emch (Schweizer Radio, Trend)
	Pasquale Ferrara, Charlotte Michel, Christian Schürer, Wolfgang Wettstein, Ueli Schmezer
	(Schweizer Fernsehen, Kassensturz)

Welcome America

Special Issue

Time to look forward

It's been a rocky road for Swiss – U.S. relations in recent years. We believe it's time to put our differences aside and focus on our common future. Join us and the Swiss-American Chamber of Commerce in our upcoming special issue *Welcome America.*

Content

Welcome America focuses on Swiss – U.S. relations, banking and finance, asset management and investing as well as law and taxes. No lifestyle, no celebrities, no short-term scoops or hot tips. 100% focus, 0% distribution loss.

Advertising

For more information on editorial contributions and advertising opportunities contact Norbert Bernhard at PRIVATE:

bernhard@private.ch

Fonds & Asset Management

Fidleg/Finig – wichtig für das Schweizer Asset Management

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

Beim Eidgenössischen Finanzdepartement wurden bis Ende Oktober 2014 rund 200 Stellungnahmen im Rahmen der Vernehmlassung zu einem Finanzdienstleistungsgesetz (Fidleg) und einem Finanzinstitutsgesetz (Finig) eingereicht. Der mehrheitlich negativ ausgefallenen Kritik schliesst sich die SFAMA nur in Teilbereichen, nicht aber im Grundsatz an. Ganz im Gegenteil: Der Verband begrüsst aus Sicht des Schweizer Asset Managements die Vorlagen, auch wenn in gewissen Bereichen – namentlich bei der Rechtsdurchsetzung – durchaus noch Änderungsbedarf besteht. Warum sind ein Fidleg und ein Finig für das Schweizer Asset Management und schlussendlich für den Finanzplatz sowie die hiesige Volkswirtschaft wichtig?

Das Asset Management stellt einen bedeutenden Pfeiler der Schweizer Finanzindustrie dar. Zahlreiche Studien belegen, dass sich dessen Bedeutung in den kommenden Jahren noch verstärken wird. Die Schweiz verfügt über eine hohe Expertise und gehört in den Bereichen Vermögensverwaltung und Versicherungen zu den führenden Standorten der Welt. Neben zahlreichen Schweizer «Traditionsbetrieben» sind im Asset Management in den vergangenen Jahren zahlreiche Experten und globale Vermögensverwalter in die Schweiz gekommen. Durch die Stärkung des Asset Managements können hierzulande Arbeitsplätze im Finanzsektor geschaffen und die Wertschöpfung erhöht werden. So kann gleichzeitig auch ein Teil der Einbussen im traditionellen Bankgeschäft kompensiert werden.

Der Schweizer Markt für institutionelles Asset Management wird sich mit knapp 2% pro Jahr bis ins Jahr 2020 nur wenig vergrössern. Demgegenüber sind die Wachstumsprognosen für den globalen Markt mit 6% vergleichsweise hoch und attraktiv. Primär wird dieses Wachstum im Vorsorgebereich stattfinden – mit Pensionskassen, Versicherungen und Staatsfonds als Hauptinvestoren. Die Sicherstellung der entsprechenden Finanzierung gehört weltweit zu den grössten politischen Herausforderungen der nächsten Jahre. Erfolgreiches Asset Management kann zur Lösung einen gewichtigen Beitrag leisten und ist nicht etwa ein weiteres «Problem» der Finanzindustrie. Aus dem Gesagten ergibt sich, dass künftig ein noch höherer Anteil unserer Kunden aus dem Ausland stammen wird.

Um jedoch das Schweizer Asset Management langfristig zu stärken und wettbewerbsfähig zu halten, muss sichergestellt werden, dass hiesige Anbieter am prognostizierten internationalen Wachstum der institutionellen Vermögenswerte auch teilhaben können. Dies ist nur möglich, wenn sie ihre Dienstleistungen und Produkte tatsächlich ins Ausland exportieren können. Eine Grundvoraussetzung dafür ist, dass sich das Schweizer Finanzmarktrecht im Einklang mit internationalen Regulierungsstandards befindet. Sowohl das Finanzinfrastrukturgesetz (Finfrag), welches derzeit in den vorberatenden Kommissionen diskutiert wird, als auch die Idee eines Fidleg und eines Finig tragen zur Sicherung der Exportfähigkeit Schweizer Finanzdienstleistungen und -produkte bei. Ein wesentlicher Teil unseres Finanzexports wird heute von EU-Kunden nachgefragt. Dies wird auch in den nächsten Jahren so bleiben. Daher ist eine grundsätzliche Orientierung der Schweizer Finanzmarktregulierung an den Bestimmungen in der EU ebenfalls unabdingbar. Es muss jedoch darauf geachtet werden, dass die EU-Regulierung nur soweit als Richtschnur für die Finanzmarktregulierung in der Schweiz genommen wird, wie dies im Hinblick auf die Sicherstellung künftiger Exportmöglichkeiten erforderlich erscheint.

Fazit: Bei der vorgeschlagenen Umgestaltung der Finanzmarktrechtarchitektur mit den vorliegenden Gesetzesvorlagen handelt es sich um eine Investition in den Schweizer Finanzplatz. Diese wird sich sowohl für die Schweizer Asset-Management-Industrie als auch für den gesamten Finanzplatz und die Volkswirtschaft mittel- bis längerfristig auszahlen.

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

Weniger ist Anfang Jahr meist mehr…

Von Sandro Schmid
Partner, AAAccell LLC

und Prof. Dr. Walter Farkas
Parter, AAAccell LLC

Gehören Sie auch zu den Menschen, für die es Anfang Jahr wieder einmal heisst, weniger ist mehr? Die guten Vorsätze sind noch frisch und werden mit Elan angepackt. Doch wie positionieren Sie sich im Jahr 2015? Für einige Glückliche, die früher in Schweizer Aktien investierten, heisst es 2015 eher: Wieviel mehr ist nicht weniger? Diese Anleger wollen ihre Pfunde bzw. Franken aus den Vorjahren behalten, waren es 2014 doch satte 10%, sofern man wahllos in Schweizer Grossfirmen investierte (SMI). Früher waren es noch fettere Jahre, mit Renditen 2013 von 17% und 2012 von 13%, ein Zuwachs von über 50%. Betrachtet man einen noch längeren Zeitraum des SMI, stand dieser Ende 1990 bei 1'383 und Anfang 2015 bei rund 9'200. Das Risiko, gemessen anhand der Volatilität, lag 2014 zwischen 8 und 12%, je nach Zeitintervall.

Doch warum haben die meisten Anleger nicht oder nur gering in Aktien investiert, trotz kaum attraktiveren Alternativen? Das Schweizer BIP wuchs, die Schuldenprobleme sind primär ausserhalb des Landes, die nationale Wettbewerbsfähigkeit ist hoch, wie auch die Innovationskraft und Arbeitsmoral. Die Gründe für die Vorsicht der Anleger lassen sich nicht einfach bestimmen. Aus der Behavioural Finance wissen wir zwar, dass viele Investoren irrational agieren, was auch in der modernen Finanztheorie bis zu einem gewissen Grad akzeptiert ist. Viele Anleger haben auch noch den (Buch-)Verlust aus der Finanzkrise 2008 in den Knochen und hören auf die verschiedenen «Orakel», von welchen man erst wieder hört, wenn deren Kurswarnungen zufälligerweise mit ihrer Voraussage zusammentreffen.

Zusätzlich wird vor «Risiken» gewarnt, sei dies wegen der Schuldenprobleme in Europa, politischen Machtverschiebungen, lokalen Kriegen, unnatürlichen Tiefzinsphasen und Fremdwährungskursen. Sicherlich sind dies nicht zu negierende Probleme, doch genauso sicher ist es, dass die Märkte das bereits wissen und entsprechend in den Börsenkursen eingerechnet haben.

Betrachten wir die in der Schweiz verbreiteten Messmethoden für Portfoliorisiken, lassen sich diese manchmal mit dem Augenmass eines Polizisten vergleichen, der ohne Laser zu schnell fahrende Fahrzeuge büsst. Auch das schärfste Auge wird kaum verlässliche Ergebnisse liefern, und die Messfehler können schwer verdauliche Bussen nach sich ziehen.

Ein Grund für die mangelhaften Messmethoden bei der Vermögensverwaltung liegt vermutlich darin, dass noch immer oft argumentiert wird, dass quantitative Messungen unnötig seien, da langjährige Expertenbäuche besser funktionierten und man die Risiken schon richtig einschätzen könne. Dies widerspricht der breiten Front der Akademiker oder Nobelpreisträger und verwirrt im Vergleich mit vielen anderen Berufen. Oder können Sie sich einen Arzt vorstellen, der weder die Temperatur, noch Blutwerte und Gewicht misst und die Diagnose ausschliesslich aus dem Bauch heraus vornimmt? Diese «Masslosigkeit» erstaunt umso mehr als in den letzten Jahren zahlreiche wissenschaftliche Fortschritte gemacht wurden und Lösungen vorliegen, die für Anleger attraktiv und vorteilhaft sind.

Aus unserer Sicht verlangt der moderne Anlagekunde nebst einem versierten, gut ausgebildeten Finanzberater zusätzliche Systeme und Methoden, um die Erträge und Risiken in den Portfolios kohärent zu messen und dadurch das Verlustrisiko zu reduzieren. Denn je präziser und sicherer diese Verfahren funktionieren, umso höher müsste das Investitionsbedürfnis steigen, betrachtet man die anfangs erwähnten Renditen. Mit solchen Systemen können Anleger auch ruhiger schlafen, wenn ein Zentralbanker ein Pressecommuniqué ankündigt.

Nebst dem wachsenden Kundenbedürfnis hinsichtlich Messverfahren im Anlagegeschäft stehen regulatorische Anforderungen an, welche die Frage der Notwendigkeit der Messung der Portfoliorisiken eliminiert. Für einen Vermögensverwalter oder ein Finanzinstitut stellt sich jedoch die Frage, welche Messmethoden angemessen sind, und zwar unter Berücksichtigung der Portfoliokompositionen, der Unternehmenskultur sowie den Prozessen und IT-Möglichkeiten. Nebst älteren und ineffizienteren Verfahren können heute auch dynamische Risiko-Multifaktoren-Modelle und Return-Modellierungen angewendet werden, wie sie vorwiegend auf internationalem Parkett von fortschrittlichen Asset Managern verwendet werden.

Mit modernen Messverfahren und quantitativen Risikomodellen lassen sich die scheinbar konträren Bedürfnisse der Gewinnpartizipation mit dem Absichern gegen Kursrückschläge vereinen. Dies bedingt aber die Akzeptanz der Methoden aus der Ära der «New Finance» sowie die Initial-Investition in die Aufrüstung der Systeme.

sandroschmid@aaaccell.ch
walterfarkas@aaaccell.ch

Anleihen als Basisinvestment: Flexibel ist das neue Konservativ

Von André Bantli
Head Retail Business
BlackRock Schweiz

Staatsanleihen galten lange als der Prototyp des Basisinvestments in konservativ ausgerichteten Anlegerportfolios. Doch das extrem niedrige Zinsniveau macht die ehemaligen Stabilitätslieferanten zu einem unnötig risikoreichen Investment. Abhilfe können flexibel gemanagte Obligationenfonds schaffen, die auf attraktive Erträge unabhängig vom Zinsumfeld zielen.

Weltweit sind die Leitzinsen schon seit geraumer Zeit auf einem Niveau, das perspektivisch nur noch eine Richtung zulässt – irgendwann wieder nach oben. Das hat zwei wesentliche Risikodimensionen für zahlreiche Anlegerdepots in der Schweiz. Erstens: Staatsanleihen jüngeren Emissionsdatums mit hoher Bonität sind mit sehr niedrigen Zinsversprechen ausgestattet und werfen folglich deutlich weniger Erträge ab als im Schnitt der letzten 30 Jahre. Zweitens: Es genügen schon ein geringer Zinsanstieg oder selbst in geringer Bandbreite schwankende Zinsen, um den Ertrag aus solchen Investments zunichte zu machen bzw. für den Anleger nicht mehr auskömmlich. Steigende Zinsen sind Gift für die Kurse von Anleihen mit niedrigen Coupons. Experten haben berechnet, dass in der heutigen Situation schon ein Zinsanstieg von nur 32 Basispunkten (das ist weniger als ein halber Prozentpunkt) den gesamten Ertrag aus einer Anlage in Anleihen zunichte machen kann[1)].

Asymmetrische Risiken zwingen zum Handeln

Was mit den lange stabilen Anleiheninvestments gerade passiert, fassen Experten gern unter dem Begriff des asymmetrischen Risikos zusammen. Das heisst, eine Anlage birgt jetzt Risiken (z.B. Kursverluste bei Zinsanstieg oder auch nur erwartetem Zinsanstieg), die durch die erzielte geringe Rendite nicht mehr gerechtfertigt werden. Asymmetrische Risiken sind damit das Signal für den Berater, zu handeln. Denn seine ureigene Aufgabe besteht darin, im Rahmen der Risikotoleranz des Kunden ein Anlageportfolio mit einem angemessenen Verhältnis von Risiko und Rendite anzubieten. Risiken, die jede Anlage mit sich bringt, sollen auch belohnt werden.

Anleihen bieten mehr Möglichkeiten

Wer heute höhere Erträge aus Anleihen sucht, kommt nicht darum herum, wenigstens selektiv höhere Risiken einzugehen als das lange bei klassischen Staats- oder Investment-Grade-Anleihen der Fall war. Anleihen aus den Schwellenländern oder Hochzinsanleihen bieten bessere Ertragsaussichten. Die spezifischen Risiken solcher Anlagen (insbesondere Adress- oder politische Risiken) muss man abschätzen und in Bezug zu allen Risikogrössen des Anlegerportfolios bewerten.

Ein weiterer Faktor, den professionelle Investoren zur Steuerung ihres Anleihenportfolios nutzen, ist die Restlaufzeit von Anleihen. Die Anfälligkeit für Kursschwankungen nimmt bei Anleihen mit kurzen Restlaufzeiten nämlich deutlich ab. Schliesslich wird das Kapital bei Fälligkeit der Anleihe in der Regel zu einem Kurs von 100 zurückbezahlt – und das bestimmt massgeblich die Preisfindung und somit die Kurse an den Anleihenmärkten.

Flexibel – mit dem bewährten Charakter eines Basisinvestments

Während sich also auch bei Anleihen vielfältige Möglichkeiten für Mehrertrag bieten, müssen dennoch traditionelle Denkmuster in Frage gestellt werden, wenn nicht dem Kunden einfach mehr Risiko für den benötigten Ertrag angeboten werden soll: Nur ein statisches Investment in ein jetzt eben anderes, risikoreicheres Anleihensegment löst die Herausforderung für den Anleger nicht. Die Fondsindustrie hat reagiert und bringt Produkte mit neuen Strategien, die flexibel in unterschiedliche Arten von Anleihen investieren und auch Restlaufzeiten gezielt kombinieren können. So können Ertragserwartung und die Aussicht auf Stabilität zusammengebracht werden.

Investoren sollten somit genau auf die Qualitätsmerkmale solcher flexibler Fondslösungen achten: Die Strategie des Fonds sollte es erlauben, die gesamte Breite der Klassen von Anleiheninvestments unterschiedlichsten Grades ohne Bindung an eine Vergleichsgruppe zu nutzen. Moderne Lösungen lassen zudem eine grosse Bandbreite von Laufzeiten zu – bis hin zu negativen Laufzeiten. Das eröffnet dem Fondsmanagement weitere Möglichkeiten, die Wertentwicklung des Fonds unabhängig von der Entwicklung des Zinsumfeldes zu stabilisieren. Investoren sollten gerade wegen dieser Freiheiten für das Fondsmanagement bei der Produktauswahl auf die globale Expertise und die Erfahrung des Managers im Bereich des Risikomanagements besonderen Wert legen.

1) Berechnet für den Barclays Global Aggregate Bond Index und damit das globale Universum an Investment-Grade-Anleihen.
Quelle: Barclays Capital, 31. Dezember 2013

andre.bantli@blackrock.com
www.blackrock.ch

Private Banking gestern und morgen

Sechs Bestimmungsfaktoren der Dienstleistungserbringung

Von Luc Schuurmans
Leiter Private Banking
Mitglied der Geschäftsleitung
Bank Linth LLB AG

und Dr. Gabriel Brenna
Leiter Division Private Banking
Mitglied der Gruppenleitung
Liechtensteinische Landesbank AG

Das Private Banking und das Berufsbild des Private Bankers ändern sich durch den Strukturwandel im Banking ganz grundsätzlich. Anhand eines Rück- und Ausblicks auf sechs Bestimmungsfaktoren der Dienstleistungserbringung wird im Folgenden der Wandel erläutert. Dieser betrifft die involvierten Personen (People), den Dienstleistungsprozess (Process), den Leistungsausweis (Performance), den Interaktionsort (Place), die Leistungsdarstellung (Promotion) und schliesslich das Produktsortiment (Product) oder, kurz gesagt, die sechs Ps im Private Banking (siehe Tabelle).

Zunächst bedarf der Begriff «Private Banking» einer Erläuterung, denn in der Praxis wird er unterschiedlich interpretiert: *Private Banking bezeichnet das Bankgeschäft mit vermögenden Privatkunden. Im Mittelpunkt der Dienstleistung steht der Anlagebedarf des Kunden. Private-Banking-Kunden erhalten Dienstleistungen, die auf ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse abgestimmt sind*[1)].

Die Private-Banking-Welt von gestern

In der Vergangenheit war die Betreuung primär vom 1:1-Verhältnis zwischen Kunde und Berater geprägt *(People)*. Nur vereinzelt wurde dieses enge Band durch den Einbezug von Spezialisten und/oder Vorgesetzten ergänzt. Der Kreis der Beteiligten war aus verschiedenen Gründen (u.a. Diskretion) sehr klein gehalten. Der Kontakt fand in aller Regel periodisch statt, z.B. jährlich *(Process)*. Die Technologien (Online Banking, Mobile Banking) um ortsunabhängig, sicher und transparent vollumfassende Informationen zu erhalten, waren noch nicht vorhanden. Entsprechend gross war die gegenseitige Abhängigkeit zwischen Kunde und Berater. Die Interaktion fand vor allem bei gemeinsamen Treffen statt. Diese wurden vorwiegend am Domizil der Bank durchgeführt *(Place)*. Im oberen Segment des Private Bankings wurde der Kunde aber auch am Ort seiner Wahl besucht.

Die Bankbeziehung war geprägt von jahrzehntelanger Kontinuität, sprich die Eltern gaben oftmals das finanzielle Vermögen sowie die dazugehörige Beziehung zum jeweiligen Bankinstitut an die nächste Generation weiter. In Ergänzung zu diesen generationsübergreifenden Elementen war die Markenpositionierung und deren Exklusivität oft das ausschlaggebende Kriterium für die Wahl des Bankinstitutes *(Promotion)*. Der Performanceausweis inkl. die dazugehörenden Kosten waren bei der Bankenwahl oft weniger wichtig *(Performance)*. Dies zeigten auch die Umfragen von Beratungsinstituten in der Vergangenheit[2)].

Schliesslich bestand das Investitionsangebot vorwiegend aus bankeigenen Produkten *(Product)*. Jedes Finanzinstitut hatte ein eigenes, möglichst umfassendes Fondsangebot bzw. arbeitete mit anderen grösseren Fondsanbietern zusammen. Dafür erhielt es oft komplizierte Vertriebsentschädigungen (sog. Retrozessionen). Ferner war diese Produktarchitektur für den Kunden meist auch mit intransparenten Kostenstrukturen verbunden.

Die Private-Banking-Welt von morgen

Mit den neuen technischen Möglichkeiten, z.B. der Verbreitung des Internets und der mobilen Geräte, den starken Verwerfungen in der Finanzindustrie, z.B. der Subprime-Krise und der Lehman Brothers Insolvenz, dem Steuerstreit zwischen den Ländern und den damit einhergehenden regulatorischen Veränderungen (Mifid, Fidleg etc.) haben sich die Bestimmungsfaktoren

Private-Banking-Bestimmungsfaktoren (die 6 Ps)

	Gestern	Morgen
People	• Geringe Flexibilität (hohe Abhängigkeit) • Einzelberatung	• Hohe Flexibilität (geringe Abhängigkeit) • Teamberatung (Spezialisten)
Process	• Ad-hoc-Transparenz • Wenige Interaktionen	• Viele Interaktionen • Kontinuierliche Transparenz
Performance	• Performance oft sekundär • Kosten eher sekundäres Kriterium	• Performance wichtiges Entscheidungskriterium • Kostenbewusstsein steigt
Place	• Kunde besucht Bank • Physische Meetings primäre Interaktionsart	• Berater besucht Kunde • Virtuelle Kommunikationsmöglichkeiten
Promotion	• Leistungsverpackung / Auftritt • Reputation der Bank durch Markenwelt-Positionierung	• Leistungsinhalt / Sortimentsbreite • Reputation der Bank durch ethisches Verhalten (Skandale etc.)
Product	• Inhouse-Produkte • Intransparente Kostenstrukturen (Retrozessionen)	• Offene Architektur • Transparente Kosten (keine Retrozessionen)

im Private Banking grundsätzlich gewandelt.

Die Betreuung wird neu zunehmend durch ein Team von Spezialisten sichergestellt *(People)*. Dabei ändert sich die Rolle des Private Bankers hin zu einem Coach, der je nach Bedürfnis des Kunden die optimale Equipe zusammenstellt.

Die Technik ermöglicht es dem Kunden, zeit- und ortsunabhängig (weltweit, 365 Tage / 24 Stunden) sein finanzielles Vermögen im gewünschten Detaillierungsgrad einzusehen und seine Interaktionsart zu bestimmen *(Process)*. Die physischen Treffen treten in den Hintergrund und die nahtlose Kommunikation über verschiedenste Kanäle (Omnikanal-Banking) gewinnt an Bedeutung *(Place)*. Die digitalen Möglichkeiten mit Videotelefonie treten neu auch als Alternativen zum klassischen physischen Beratungsgespräch auf.

Dadurch ist die Beziehung zwischen Kunde und Bankberater weniger durch ein Abhängigkeitsverhältnis geprägt. Dies bringt eine erhöhte Wechselbereitschaft des Kunden mit sich, sollte die Dienstleistungsqualität nicht seinen Wünschen entsprechen. Die Tradition, über Generationen hinweg mit derselben Bank «verheiratet» zu sein, verliert somit an Bedeutung. Die Wahl des Bankinstituts hängt nicht mehr so stark von der Markenpositionierung und vom Bankberater ab, sondern wird zunehmend auch durch andere Faktoren bestimmt *(Promotion)*. Neben einem performanten, breiten und tiefen Dienstleistungsangebot kommt der Servicekultur sowie der Unterstützung durch technische Möglichkeiten eine entscheidende Rolle zu.

Je mehr Transparenz vorhanden ist, desto stärker gewinnen die Kriterien Performance und Kosten an Gewicht *(Performance)*[3]. Der Kunde erwartet zunehmend, dass nicht nur ausschliesslich institutseigene Produktlösungen angeboten werden, sondern ein Best-in-Class-Ansatz verfolgt wird. Entsprechend müssen Bankinstitute ihr Produktsortiment öffnen *(Product)*. Intransparente Vertriebsentschädigungen sind nicht mehr zeitgemäss, wodurch Banken ihre Preismodelle verändern müssen.

Zusammenfassend zeigt die Tabelle oben die wichtigsten Unterschiede zwischen der Private-Banking-Welt in der Vergangenheit und in der Zukunft. Heute befinden wir uns auf einem Übergangspfad – je nach Kunde und Bank verläuft dieser unterschiedlich.

Mit diesem Paradigmenwechsel verändern sich auch die Anforderungen an den Private Banker. Standen in der Vergangenheit – insbesondere durch die enge, persönliche Verknüpfung – die Diskretion und die Sympathie zwischen Kunde und Berater im Vordergrund, so bedarf es künftig weiterer Fähigkeiten für die Dienstleistungserbringung. Der Private Banker wird vom klassischen Vermögensverwalter, der vom Kunden aufgesucht wird, zum aktiven Vertriebsmitarbeiter, der seine Kunden durch einen permanenten und transparenten Leistungsausweis betreut und neue Kunden gewinnt. Zudem beeinflussen die grossen Veränderungen im regulatorischen Umfeld den Leistungserbringungsprozess entscheidend. So treten z.B. die Informations- und Dokumentationspflichten und deren effiziente Handhabung immer stärker in den Vordergrund. Die gestiegenen Anforderungen machen die Aufgabe und die Arbeitsweise des Kundenberaters zukünftig noch spannender, aber auch anspruchsvoller. Die Dienstleistungsorientierung war schon immer gepaart mit Offenheit und Flexibilität. Diese bleiben auch künftig gefragte Charaktereigenschaften des Private Bankers.

1) Geld-, Bank- und Finanzmarkt-Lexikon der Schweiz, Max Boemle et al. (2002).
2) So wird z.B. die Performance erst an 6. Stelle genannt (Quelle: Growing pains in wealth management and private banking, Deloitte, 2012).
3) Siehe auch: Anlageberatung im Wandel Luc Schuurmans, PRIVATE 6/2013, S. 10–11.

luc.schuurmans@banklinth.ch
gabriel.brenna@llb.li
www.banklinth.ch
www.llb.li

Immobilien

Indirekte Anlagen: Potenzial im Ausland?

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

Die Motive der Schweizer Anleger, auch in indirekte Immobilienanlagen im Ausland zu investieren, liegen auf der Hand: Sie nutzen so die Möglichkeit, das angestammte Anlageuniversum quantitativ und qualitativ auszudehnen. Damit gehen Diversifikationspotenziale einher, die u.a. von den Währungsentwicklungen, den makroökonomischen Perspektiven und den zusätzlich erschliessbaren Nutzungen (z.B. Hotels, Parkhäuser oder Industrie) abhängig sind.

Dass indirekte Immobilienanlagen im Ausland gute Chancen für Schweizer Anleger bieten, zeigt sich beim Vergleich der Renditen zwischen 1999 und 2014 (der Vergleich basiert auf den Landesindexdaten von Global Property Research). In diesem Zeitfenster lagen die Renditen in vielen bedeutenden Immobilienmärkten über dem Schweizer Niveau, am deutlichsten in Südafrika: Gemessen in der lokalen Währung – dem südafrikanischen Rand – liess sich von 1999 bis ins 2. Quartal 2014 eine kumulierte Rendite von über 3'100% erzielen. Auch bei einer in Euro gemessenen Rendite – insbesondere um die grassierende südafrikanische Inflation auszuklammern – resultierte mit über 1'400% ein extrem hoher Wert. Eine analoge, wenn auch weniger spektakuläre Entwicklung verzeichnete mit Kanada eine zweite rohstoffbasierte Volkswirtschaft – dies, nachdem sich der kanadische Immobilienmarkt Mitte der 1990er Jahre im Kriechgang befand. Hingegen lag die Performance der indirekten Immobilienanlagen in Australien unter den Renditen in der Schweiz. Damit war Rohstoffreichtum nicht per se ein Garant für eine Outperformance während der vergangenen 15 Jahre.

Für die untersuchte Zeitspanne gehört den in Deutschland domizilierten indirekten Anlagegefässen die rote Laterne. Das jahrelange wirtschaftliche Treten an Ort und die Bekanntgabe von temporären Schliessungen ausgewählter offener Immobilienfonds streuten Sand ins Getriebe.

Aus einer Renditeoptik heraus betrachtet, performten indirekte Schweizer Immobilienanlagen im internationalen Vergleich trotz markanten Anlagedrucks im Heimmarkt unterdurchschnittlich. Was sie aber reizvoll macht, ist die vergleichsweise geringe Volatilität der erzielten Renditen. War ein Schweizer Anleger nicht gewillt, mehr Risiko als im Heimmarkt einzugehen, boten ausländische indirekte Immobilienanlagen für sich allein keine Anlagealternativen. Jedoch hätten sich Potenziale ausschöpfen lassen, wenn die kotierten Schweizer Anlagen mit Investitionen in ausländische indirekte Anlagegefässe angereichert worden wären. Wenn eine bestimmte Anlagesumme auf indirekte Immobilieninvestments in der Schweiz (68%), Südafrika (14%), Frankreich (11%) und den USA (7%) aufgeteilt worden wäre, hätte zwischen 1999 und 2014 bei gleichem Risiko, das die einheimischen Anlagen mit sich brachten, eine zusätzliche Rendite erzielt werden können (jährlich 10,1 anstatt 7,9%).

Zusammengefasst lassen sich aus dem Ländervergleich drei Erkenntnisse ableiten, die für Schweizer Anleger bedeutsam sind: Erstens bilden indirekte Immobilienanlagen im Ausland bei fixer Risikoneigung keine Substitute zu den hiesigen Engagements. Hingegen kommen sie als Ergänzungen zu den kotierten Schweizer Anlagen in Frage. Zweitens traf das Motto «Weshalb in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah» für einmal nicht zu, denn es sind oftmals aussereuropäische Gefässe, die erhöhte Rendite- oder Diversifikationspotenziale versprechen. Das Motto könnte sich künftig aber wieder als richtig erweisen, denn im nahen Deutschland sprechen das unausgeschöpfte Potenzial seit 1999 und die positive kurzfristige Entwicklung für steigende Renditen bei den indirekten Immobilienanlagen. Drittens zeigt sich, dass Anlageentscheide nicht nur auf volkswirtschaftlichen oder marktbezogenen Indikatoren basieren, sondern auch strukturelle, rechtliche und kulturelle Faktoren miteinbeziehen sollten.

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

Wir investieren in die Energie-
effizienz unserer Liegenschaften.
Das schafft Mehrwert für
Anleger und Mieter.
PSP Swiss Property – Geschäftsimmobilien Schweiz.
PSP Swiss Property gehört zu den führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Die Lage und Qualität der Büro- und Geschäftshäuser, der umfassende Service für die Mieter sowie die umsichtige und nachhaltige Unternehmensstrategie machen PSP Swiss Property zu einem attraktiven Partner für Aktionäre und Mieter. Die Aktien der PSP Swiss Property AG sind an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (Symbol PSPN, Valor 1829415).
PSP Swiss Property AG · Kolinplatz 2 · CH-6300 Zug
Telefon 041 728 04 04 · www.psp.info
p|s|p
Swiss Property

Naturgefahren bei Immobilien

Von Stephanie Bartholdi
MLaw, juristische Mitarbeiterin
Hauseigentümerverband Schweiz

Heftige Gewitter, orkanartige Winde und Hochwasser – dies sind Beispiele von Naturgefahren, die auch in der Schweiz vorkommen können und nicht selten ein Bild der Verwüstung und Zerstörung hinterlassen. Der Begriff Naturgefahr steht für alle Vorgänge und Einwirkungen der Natur, die sowohl für Menschen als auch für Sachwerte schädlich sein können. Unterschieden wird dabei in erster Linie zwischen meteorologischen (z.B. Sturm, Hagel, Schnee) und gravitativen (z.B. Lawinen, Hochwasser, Rutschungen) Naturgefahren.

Im Alltag sind es aber oft nicht nur die ausserordentlichen Naturereignisse, die Beschädigungen und Umtriebe zur Folge haben. Oft führen schon kleinere Niederschläge zu überfluteten Kellern und beschädigten Gebäuden. Lange Zeit beschränkte sich der Umgang mit Naturgefahren in der Schweiz auf die Gefahrenabwehr. Aufgrund grösserer Schadenereignisse in den letzten Jahren ist der Schutz vor und der Umgang mit Naturgefahren verschiedentlich in den Blickpunkt von Politik und Öffentlichkeit geraten. Dies hatte einen Paradigmenwechsel hin zu einer risikobasierten Betrachtungsweise zur Folge. Den Massnahmen zur Prävention, Intervention und Regeneration wird nun grundsätzlich der gleiche Stellenwert beigemessen. Denn der Umgang mit Naturereignissen erfordert ein integrales Risikomanagement, das bauliche, biologische, planerische und organisatorische Massnahmen sowie den Versicherungsschutz und die Eigenverantwortung der Eigentümer vereint. Denn einen absoluten Schutz wird es auch in Zukunft nicht geben.

Vorsicht ist besser als Nachsicht

Bezüglich Beschädigungen an Bauten und Anlagen steht die Beurteilung der Verletzlichkeit des Objekts im Fokus. Durch naturgefahrengerechtes Bauen und bauliche Prävention können Eigentümer einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion des Schadenausmasses leisten. Deshalb ist es für jeden Bauherrn und Hauseigentümer ratsam, sich mit dem Thema Naturgefahren auseinanderzusetzen und sich ein Bild über die konkrete Gefährdungslage der eigenen Bauparzelle / Liegenschaft zu verschaffen. Denn nur wer die konkrete Gefährdung kennt, kann sich effektiv schützen. Dabei kann der Nutzungsplan der Gemeinde Aufschluss geben. Falls dieser keine Gefahrenzonen ausweist, empfiehlt es sich, die Gefahrenkarten der Gemeinde zu konsultieren. Gefahrenkarten geben eine detaillierte Übersicht über die Gefahrensituation einer Region. Sie enthalten unter anderem Angaben über die Ursachen, die räumliche Ausdehnung und die Eintretenswahrscheinlichkeit von Naturgefahren. Auch der zuständige Architekt / Ingenieur sollte bei diesen Überlegungen miteinbezogen werden. Er kann aufzeigen, mit welchen Schutzmassnahmen welchem Risiko begegnet werden kann und er hat die zu treffenden Massnahmen zu konkretisieren und zu koordinieren. Naturgefahrengerechtes Bauen erfordert Fachwissen und eine enge Zusammenarbeit aller Beteiligten.

Insbesondere bei Neubauten lassen sich Objektschutzmassnahmen oft mit nur geringem Mehraufwand und geringen Mehrkosten verwirklichen. Bereits in der Planungsphase kann darauf geachtet werden, dass der Standort und die Ausrichtung des Gebäudes vorteilhaft gewählt (z.B. keine exponierte Lage bei Sturm usw.) und empfindliche Infrastrukturanlagen an geeigneten Stellen platziert werden. Bei einem bestehenden Gebäude gestalten sich die Massnahmen oft schwieriger und vor allem kostenintensiver. Werden diese jedoch koordiniert und umfassend angewendet, kann auch bei einem Umbau das Schutzniveau erhöht und Schäden vorgebeugt werden. Zu denken ist hier etwa an die Verstärkung des Daches mittels Sturmkammern und die Verwendung von hagelsicheren Materialien bei der Erneuerung der Gebäudehülle und Fenster.

Elementarschadenversicherung

Schäden infolge von Naturereignissen bezeichnet man als Elementarschäden. Die Gebäudeversicherung ersetzt grundsätzlich Schäden, die durch Feuer und Elementarereignisse am Gebäude entstanden sind. In 19 Kantonen wird die Feuer- und Elementarschadenversicherung für Gebäude durch die kantonale Gebäudeversicherung übernommen. In diesen Kantonen besteht eine Versicherungspflicht. In den sogenannten Gustavo-Kantonen (GE, UR, SZ, TI, AI, VS, OW) versichern private Versicherungsgesellschaften die Gebäude gegen Feuer- und Elementarschäden. Ausser in den Kantonen Genf, Tessin und Wallis ist auch in den Gustavo-Kantonen der Abschluss einer Gebäudeversicherung obligatorisch.

stephanie.bartholdi@hev-schweiz.ch
www.hev-schweiz.ch

Recht & Steuern

2015: Happige Steuerbrocken wie selten auf einem Haufen

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

Vor Jahresfrist wurde an dieser Stelle vermutet, 2014 würde steuerpolitisch ein lautes Jahr werden (an der Steuergans würde von verschiedener Seite tüchtig gezogen). Dann kam der 9. Februar und alle Uhren schlugen in diesem Land anders. Das Thema des Jahres wurde die Zuwanderung und vor allem: ihre europapolitischen Weiterungen. Ecopop setzte dem die Krone auf. Was sonst noch zu diskutieren gewesen wäre – es verschwand das meiste davon aus dem ohnehin schmalen Winkel der breiten Aufmerksamkeit, auch die nicht wenigen Steuerfragen.

So nahm das Grossprojekt der Unternehmenssteuerreform III seinen planerischen Gang, ohne dass Störfeuer sich bislang stark bemerkbar gemacht hätten. Der Komplexität des Projekts und der Lösungsfindung hat die sachliche Diskussion gut getan. Auch die politische Beratung der Erbschaftssteuer-Initiative verlief unaufgeregt – fast schon spektakulär unspektakulär – entlang der erwarteten ideologischen Bruchlinien. Die von OECD und G20 betriebene Umkrempelung des internationalen Steuersystems, für die Schweiz ebenfalls von hoher Bedeutung, blieb als Thema praktisch auf Fachkreise beschränkt. Und auch beim Automatischen Informationsaustausch (AIA) war die Aufregung klein, als die Schweiz Ende Oktober ihren Sonderstatus endgültig ablegte und sich neben einer Hundertschaft anderer Staaten und Gebiete zur Übernahme des neuen globalen Standards im Aussenverhältnis verpflichtete – vor nicht langer Zeit hätte ein solcher Akt ein helvetisches Erbeben der gröberen Sorte ausgelöst.

Mit der Ruhe wird es 2015 nun aber definitiv vorbei sein. Steuerpolitische Grosskaliber finden sich wie selten auf einem Haufen zusammen: Die Erbschaftssteuer-Abstimmung im Juni (die Wirtschaft wird dazu Ende Februar eine wichtige Studie mit neuen Daten präsentieren), der ungefähr gleichzeitige parlamentarische Startschuss zur Unternehmenssteuerreform III, die bereits angelaufene Vernehmlassung zur AIA-Ausführungsgesetzgebung und die Reform der Verrechnungssteuer, ein weiteres wichtiges Unterfangen für unseren Wirtschaftsstandort. Es sind allesamt grosse Brocken (und einige kleinere kommen noch dazu). Die Vermutung deshalb: ja, 2015 wird man definitiv über Steuern sprechen.

Die Abstimmung zur Aufwandbesteuerung vom vergangenen November war in dieser Hinsicht interessant. Sie setzte zwei Themen, die uns in den nächsten Monaten wieder begegnen werden. Zum einen das Thema der Umverteilung, das schon lange zum linksideologischen Basisvokabular gehört, dieses Jahr aber mit der Wucht und Kadenz einer sowjetischen Maschinenkanone auf uns herabdonnern wird. Reich gegen Arm, die (behauptete) immer einseitigere Einkommens- und Vermögensverteilung und Steuerschlupflöcher, wo man hinsieht – wir werden in der nächsten Ausgabe darauf zurückkommen.

Das andere, vielleicht überraschendere, Thema ist der helvetische Steuerföderalismus. Dem Eindruck nach fast etwas verschämt behandelt in letzter Zeit, scheint er jetzt geradezu wiederentdeckt worden zu sein. Selbst die Linke, die sonst mit heiligem Eifer alles (steuerlich) Unharmonisierte und Wettbewerbliche geisselt, konnte nach dem flächendeckenden 60-Prozent-Nein gegen die Abschaffung der Aufwandbesteuerung nicht in Abrede stellen, dass die kantonale Steuerautonomie noch so viel Lebenskraft besitzt, um komfortable Mehrheiten für sich zu gewinnen. Wie ausgeprägt der kantonale Selbstbehauptungswille in Fiskalfragen heute ist, wird bei der Erbschaftssteuer-Abstimmung interessant zu beobachten sein.

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

Steuerrulings – Teufelswerk oder legitime Steuerplanung?

Von lic.rer. pol. Urs Fischer
Partner Artax Fide Consult AG
Basel

und Dr. iur. Bernhard Madörin
Senior Partner Artax Fide Consult AG
Basel

In den letzten Monaten war in den Medien einiges über die «Ammann-Affäre» zu lesen. Es ging um die Firma des heutigen Bundesrates Johann Schneider-Ammann, die rund 250 Mio. Franken steuergünstig in Offshore-Finanzplätzen parkiert haben soll. Soweit wir den Fall aus den Medien kennen, war die gewählte Konstruktion nicht nur legal, sondern auch in Form eines Rulings mit den Berner Steuerbehörden abgesprochen.

Und nun begann die Polemik: Von linker Seite waren laute Rücktrittsforderungen zu hören, der Bundesrat sei «untragbar» geworden, weil er es nicht nur gewagt hatte, seine legalen Möglichkeiten zur Steueroptimierung zu nutzen, sondern sich vorher sogar noch bei den Steuerbehörde vergewissert hatte, dass diese sein Rechtsverständnis teilen. Dabei kamen auch gleich Steuerrulings generell unter Beschuss, und am besten würde man dieses Teufelswerk der Reichen und ihrer Treuhänder und Steueranwälte gleich ganz verbieten. Auf der Strecke blieben leider oft die Fragen, was ein Steuerruling überhaupt ist, welche Möglichkeiten es bietet und wo seine Grenzen sind. Diese möchten wir hier beantworten.

Was ist ein Steuerruling und wozu dient es?

Ein Steuerruling, auch Vorbescheid genannt, ist eine vorgängig eingeholte verbindliche Auskunft der zuständigen Steuerbehörde, wie diese einen – in der Regel besonders komplexen oder nicht eindeutig zu beurteilenden – Sachverhalt steuerlich behandeln wird. Es dient dazu, dem Steuerpflichtigen Rechtssicherheit zu verschaffen und einen Konsens mit der Steuerbehörde zu finden, bevor dieser das Geschäft tatsächlich abschliesst und damit Kosten und Risiken eingeht, ohne die Steuerfolgen genau zu kennen.

Was kann mit einem Steuerruling geregelt werden?

Im Prinzip kann alles, was im Rahmen der Steuererklärung und Veranlagung beurteilt werden muss, vorgängig in einem Ruling geregelt werden. Häufig werden Verrechnungspreise zwischen Nahestehenden, zum Beispiel verschiedenen Gruppengesellschaften eines Konzerns, mit einem Ruling abgesichert. Daneben werden Steuerrulings oft bei Unternehmensverkäufen, Fusionen und sonstigen Umstrukturierun-

gen, aber auch bei komplexen Liegenschaftsgeschäften eingeholt. Bei solchen Geschäften geht es meist um grosse Beträge, und Geschäftsabschlüsse sind oft kaum mehr rückgängig zu machen. Entsprechend besteht ein grosses Bedürfnis nach Rechtssicherheit.

Es ist aber durchaus auch möglich, die Akzeptanz eines geschäftlichen Sportwagens zu Repräsentationszwecken und die korrekte Abrechnung von dessen Privatnutzung zum Thema eines Rulings zu machen. Zu den exotischeren Rulings, die wir für unsere Kunden abschliessen durften, gehörte die steuerliche Behandlung von Schadenersatzzahlungen aus einem Aktionärsstreit. Überall dort, wo man grössere Verpflichtungen eingeht und die steuerliche Behandlung nicht ganz klar ist, kann ein Ruling weiterhelfen. Keinen Sinn machen Steuerrulings aber bei Routinegeschäften, deren Steuerfolgen klar sind oder deren Tragweite klein ist.

Wie wird ein Steuerruling abgeschlossen?

In der Schweiz sind Steuerrulings einfach und vor allem auch kostengünstig erhältlich, von Seiten der Steuerverwaltung sogar ohne Gebühren. Im einfachsten Fall kann bereits eine schriftliche Anfrage an die Steuerverwaltung mit detaillierter Schilderung der konkreten Situation und Bitte um Auskunft zur steuerlichen Behandlung zu einer verbindlichen Antwort und damit zu einem Steuerruling führen. In professionell erarbeiten Rulinganfragen werden zudem die eigene steuerliche Würdigung und die dahinter stehenden Überlegungen geschildert. Das spart der Steuerbehörde Arbeit, und wenn sie sich der steuerlichen Sichtweise anschliessen kann, wird die Anfrage mit «Einverstanden» abgestempelt und zurückgeschickt.

Kann ich in einem Steuerruling besondere Vorteile vereinbaren, die ohne Ruling illegal wären?

Entgegen der teilweise in den Medien verbreiteten Sicht ist die Antwort klar nein. Die Steuerbehörden sind bei der Beurteilung von Rulings an die gleichen Gesetze, Verordnungen und internen Weisungen gebunden wie bei der regulären Veranlagung, in der sie die im Ruling angefragten Sachverhalte ohnehin beurteilen müssten. Auch allgemeine rechtliche Prinzipien wie das Gebot der Gleichbehandlung und das Willkürverbot gelten uneingeschränkt auch für Steuerrulings. Selbstverständlich können die im Gesetz vorgesehenen Steuerprivilegien, zum Beispiel die Besteuerung als Holding oder Domizilgesellschaft oder die privilegierte Dividendenbesteuerung, auch Teil eines Rulings sein; diese können jedoch auch ohne Ruling beansprucht werden.

Wie weit kann ich mich auf die getroffene Vereinbarung verlassen?

Sinn und Zweck von Steuerrulings ist, dass man sich als Steuerpflichtiger auf die Auskunft verlassen kann. Dennoch sind ein paar Bedingungen für eine verbindliche Auskunft zu erfüllen. So muss die Anfrage einen konkreten Sachverhalt detailliert beschreiben und alle zur Beurteilung relevanten Fakten vollständig offenlegen, und auch die sich stellenden steuerlichen Fragestellungen müssen klar benannt werden. Ebenso müssen die betroffenen Steuerpflichtigen offengelegt werden. Anonyme Anfragen für eine nicht genannte Drittpartei sind, so sie denn überhaupt beantwortet werden, nicht bindend. Auch nicht zulässig ist die Anfrage von Varianten, aus denen die Steuerverwaltung die steuergünstigste auswählen soll. Nach dem Ruling muss das geplante Vorhaben genauso umgesetzt werden wie in der Anfrage beschrieben. Wird davon in wesentlichen Punkten abgewichen, ist das Ruling nicht mehr bindend. Schliesslich bezieht sich ein Steuerruling immer auf die bei der Anfrage aktuelle Rechtslage. Bei späteren Gesetzesänderungen gehen diese den Auskünften im Ruling vor. Etwas komplexer ist die Situation, wenn der Steuerpflichtige korrekt anfragt, aber die Steuerverwaltung sich irrt und eine unrichtige Auskunft gibt. Auch in diesem Fall gilt meist der Vertrauensschutz, allerdings sind hier ein paar zusätzliche Kriterien zu erfüllen.

Kennen auch andere Länder Steuerrulings?

Die Schweiz gehört zu den Ländern, in denen Steuerrulings am einfachsten und kostengünstigsten erhältlich sind. Entsprechend weit verbreitet sind sie bei uns. Die Steuerbehörden vieler Länder, zum Beispiel Deutschlands, sind nicht bereit, steuerliche Sachverhalte im Voraus verbindlich zu beurteilen. Andere Länder wiederum kennen zwar Steuerrulings, aber die Hürden und Kosten dafür sind fast prohibitiv hoch und kommen, wenn überhaupt, nur für Grosskonzerne in Frage. In einem Fall sprachen unsere amerikanischen Partner von Gebühren ab 50'000 US$, damit die US-Steuerbehörde eine Anfrage zu Verrechnungspreisen zwischen schweizerischer Muttergesellschaft und US-Tochter überhaupt anschaut.

Wenn keine Steuerrulings verfügbar sind, bleibt einem Steuerpflichtigen nur die Möglichkeit, von seinem Steuerberater für viel Geld umfangreiche Analysen und Dokumentationen erstellen zu lassen, um die getroffenen Entscheidungen, falls nötig, vor Gericht verteidigen zu können. Anstelle der Absprache mit den Steuerbehörden, und damit der Rechtssicherheit, tritt allenfalls die Möglichkeit, bei Fehlentscheiden den Steuerberater zur Verantwortung zu ziehen. Dieser wiederum sichert sich ab, indem er sich nicht auf die Äste hinauslässt und nur von extremer Vorsicht geprägte, meist unkreative Lösungen vorschlägt und diese mit seitenlangen Haftungsausschlüssen versieht.

Fazit

Steuerrulings sind kein Teufelswerk und schon gar keine Möglichkeit, sich illegale Steuervorteile zulasten der Allgemeinheit zu verschaffen. Die einfache Verfügbarkeit von Rulings ist aber ein entscheidender Standortfaktor für die Schweiz und trägt massgeblich zur Rechtssicherheit und Verlässlichkeit und zu einem konstruktiven und entspannten Umgang zwischen Steuerpflichtigen und Steuerbehörden bei. Und selbst wenn sich die Steuerbehörde im Einzelfall irrt und sich der Steuerpflichtige auf eine falsche Auskunft verlassen durfte, dann ist dies weder verwerflich, noch ein Grund, Steuerrulings allgemein in Frage zu stellen.

urs.fischer@artax.ch
bernhard.madoerin@artax.ch
www.artax.ch

Revidierte Bestimmungen über kontaktlose und nachrichtenlose Vermögenswerte

Von Dr. iur. Martin Liebi
LL.M., Rechtsanwalt
Deloitte AG

Am 1. Januar 2015 sind die revidierten Artikel 45 bis 59 der Bankenverordnung über nachrichtenlose Vermögenswerte und die revidierten Richtlinien der Bankiervereinigung über die Behandlung kontakt- und nachrichtenloser Vermögenswerte bei Schweizer Banken (Narilo-Richtlinien) in Kraft getreten. Nachfolgend werden die wichtigsten Neuerungen kurz dargelegt.

1) Neue Begriffe und Anpassung der Narilo-Richtlinien an das veränderte Bankgeschäft

Als nachrichtenlos gelten neu grundsätzlich alle Vermögenswerte, wenn die Bank während 10 Jahren ab dem letzten aus den Akten ersichtlichen Kontakt keinen Kontakt mehr zu den berechtigten Personen (Bankkunde, Rechtsnachfolger oder Bevollmächtigter) herstellen konnte. Vor dem Ablauf der 10jährigen Frist gelten diese Vermögenswerte neu als kontaktlos, sofern jeder Kontakt seitens des Kunden bzw. seines Bevollmächtigten fehlt oder die Bank den Kunden bzw. seine Bevollmächtigten nicht mehr kontaktieren kann. Wird die Kundenbeziehung bei einem externen Vermögensverwalter oder -berater kontaktlos, wird sie es auch bei der Bank, sofern dieser die Bank davon in Kenntnis setzt. Bei einer reinen E-Banking-Beziehung tritt die Kontaktlosigkeit spätestens nach 3 Jahren seit dem letzten dokumentierten Kundenkontakt bzw. erfolgreichen Login ein. Die Nachrichtenlosigkeit tritt ausnahmsweise bereits früher ein, wenn im Rahmen einer Bankliquidation Vermögenswerte übertragen werden und alle notwendigen Schritte zur Wiederherstellung des Kontakts der berechtigten Personen erfolglos unternommen wurden.

2) Erleichterter Umgang mit kontaktlosen und nachrichtenlosen Vermögenswerten

Den Banken werden gemäss den revidierten Bestimmungen grundsätzlich keine neuen materiellen Pflichten auferlegt. Neu gilt es jedoch, das bisherige Pflichtenheft bereits auf kontaktlose Vermögenswerte anzuwenden.

a) Erleichtertes Kündigungsrecht von kontaktlosen Geschäftsbeziehungen

Erfreulicherweise sehen nun die Narilo-Richtlinien ausdrücklich ein Kündigungs- oder Verrechnungsrecht für den Fall vor, dass im Falle der Kontaktlosigkeit die Forderungen der Bank gegen Kunden bzw. Rechtsnachfolger bei Fälligkeit nicht bezahlt werden oder nicht mehr gedeckt sind. Das bedeutet demnach wörtlich ausgelegt, dass eine Bank jedes kontaktlose Konto saldieren kann, sofern der Bank eine fällige Forderung zusteht, die nicht ohne Mitwirkung des kontaktlosen Kontoinhabers bzw. seines Bevollmächtigten erfüllt werden kann.

b) Erleichterte Restrukturierung von nachrichtenlosen Vermögenswerten

Die Restrukturierung von nachrichtenlosen Vermögenswerten wir neu einfacher möglich sein. Wie bereits in Art. 37l Bankengesetz dargelegt, können nachrichtenlose Vermögenswerte im Rahmen eines im Bankengesetz spezialgesetzlich geregelten schriftlichen Übertragungsvertrags auf eine andere Bank übertragen werden. Das gilt für bloss kontaktlose Vermögenswerte – unter Vorbehalt der oben erwähnten Ausnahme – grundsätzlich nicht. Der Übertragungsvertrag muss lediglich den Namen der berechtigten Person und die Auflistung der übertragenen Vermögenswerte enthalten. Die Übertragung der Vermögenswerte wird jedoch unter dem Vorbehalt der Pflicht zur Eintragung des Trägers von kontaktlosen Vermögenswerten in einer zentralen Datenbank, auf welche nur der Bankenombudsman zugreifen kann, nicht öffentlich gemacht.

c) Publikation von nachrichtenlosen Vermögenswerten, die mehr als 50 Jahre nachrichtenlos sind

Die Banken haben neu die Möglichkeit, sehr alte nachrichtenlose Vermögenswerte einseitig zu verwerten. Kundendaten bezüglich Vermögenswerten, die seit mehr als 50 Jahren nachrichtenlos sind, müssen neu von Gesetzes wegen entweder im SHAB oder auf einer elektronischen Plattform publiziert werden, jedoch nicht wenn offenkundige Interessen der betroffenen Person einer Publikation entgegenstehen. Für am 1. Januar 2015 seit über 50 Jahren nachrichtenlose Vermögenswerte besteht eine Publikationsfrist von 5 Jahren. Mit der Publikation beginnt eine Meldefrist von 1 Jahr zu laufen, innerhalb welcher Ansprüche geltend gemacht werden müssen, die von der Bank im Einzelfall zu prüfen sind. Spätestens nach Ablauf von 2 Jahren seit dem Ablauf der Meldefrist bzw. nachdem feststeht, dass die geltend gemachten Ansprüche nicht berechtigt sind, müssen die verwertbaren nachrichtenlosen Vermögenswerte liquidiert werden. Im Zeitpunkt der Liquidation erlöschen die Ansprüche der berechtigten Personen.

mliebi@deloitte.ch
www.deloitte.ch

Bocksprung mit Salto rückwärts bei der Erbenamnestie?

Von Dr. iur. Reto Sutter, LL.M.
Rechtsanwalt und dipl. Steuerexperte
Umbricht Rechtsanwälte, Zürich

Seit dem 1.1.2010 können Erben von der vereinfachten Nachbesteuerung in Erbfällen («vereinfachte Erbenbesteuerung») profitieren, wenn sie Steuerfaktoren melden, die der Erblasser nicht korrekt deklariert hatte.

1. Vereinfachte Erbenbesteuerung
Damit die Vereinfachung gewährt werden kann, darf die Steuerhinterziehung den Steuerbehörden nicht bekannt sein. Zudem müssen die Erben die Steuerbehörden bei der Feststellung der hinterzogenen Faktoren vorbehaltlos unterstützen und sich ernsthaft um die Bezahlung der Nachsteuern bemühen. Erfüllen die Erben die Voraussetzungen, werden die Nachsteuern samt Zinsen nur für das Todesjahr und die 3 vorangegangenen Jahre erhoben, anstatt wie im ordentlichen Nachsteuerverfahren für max. 10 Steuerperioden.

2. Wenn der belastete Erbe zum Erblasser wird
Stirbt ein Erbe eines mit Steuerhinterziehung belasteten Nachlasses noch vor der Meldung an das Steueramt, ist strittig, für welchen Zeitraum das Steueramt Nachsteuern erheben darf. Es werden drei Varianten verfochten, die anhand des folgenden Fallbeispiels erläutert werden.

3. Fallbeispiel
Am 2.1.2014 verstirbt der Erblasser B. Er hinterlässt als einzigen eingesetzten Erben C. Anlässlich der Inventarisation teilt C mit, dass B ein Depot nicht deklariert gehabt habe. Weiter teilt er mit, dass dieses Depot aus einer Erbschaft des am 31.7.2011 verstorbenen A stammt, der das Depot und dessen Erträge in seinen Steuererklärungen nie deklariert hatte.

3.1 Variante Pro Fiskus
Nach dieser Meinung darf in solchen Fällen der Fiskus die Nachsteuer für max. 10 Jahre ab Eröffnung des Nachsteuerverfahrens erheben und damit die vereinfachte Erbenbesteuerung quasi aushebeln. Im Einzelnen liefe das für den vorliegenden Fall so: Mit Bezug auf den am 31.7.2011 verstorbenen A dürften ordentliche Nachsteuern für die Steuerperioden 2004 bis zu dessen Todestag (31.7.2011) erhoben werden, mithin also für den Zeitraum von 10 Steuerperioden vor der Eröffnung des Nachsteuerverfahrens im Jahr 2014. Die ordentliche Nachsteuer sei angemessen, weil in der Erbschaft von A kein Antrag auf vereinfachte Erbenbesteuerung gestellt worden ist. Hinzu käme die vereinfachte Erbenbesteuerung für den Erbgang von B/C für den Zeitraum vom 1.8.2011 bis 2.1.2014.

3.2 Variante Mittelweg
Nach dieser Meinung kommt für beide Erbschaften je die vereinfachte Erbenbesteuerung zur Anwendung, gerade so, als hätte bereits der Zwischenerbe B den Antrag auf vereinfachte Erbenbesteuerung gestellt. Vorliegend würde sich die Nachsteuerperiode also wie folgt berechnen: Mit Bezug auf den Erbfall A/B wäre eine vereinfachte Erbenbesteuerung für die Steuerperioden 2008 – 2010 und für den Zeitraum vom 1.1. bis 31.7.2011 vorzunehmen. Im Erbfall B/C wäre im Rahmen der vereinfachten Erbenbesteuerung der Zeitraum vom 1.8.2011 bis 2.1.2014 der Nachbesteuerung zu unterwerfen. Damit hätte C Nachsteuern für den Zeitraum vom 1.1.2008 – 2.1.2014 zu tragen.

3.3 Variante Pro Vereinfachte Erbenbesteuerung
Hier wäre einzig auf den letzten Erbgang abzustellen. Demgemäss wäre die vereinfachte Erbenbesteuerung für den mit einem Antrag versehenen Erbfall vorzunehmen. Frühere Erbfälle fielen gänzlich ausser Betracht. Im vorliegenden Fall käme es damit nur zu einer Nachbesteuerung im Rahmen des Erbgangs B/C, d.h. für den Zeitraum vom 1.8.2011 bis 2.1.2014. Für den Zeitraum vom 1.1. bis 31.7.2011 ist die Steuerhinterziehung nicht B zuzurechnen, sondern A, weshalb dieser Zeitraum nicht der Nachbesteuerung beim Erben C zugeführt werden darf, obschon die Steuerperiode 2011 als Ganzes in der maximalen Dauer der vereinfachten Erbenbesteuerung von 3 Jahren vor dem Todesjahr von B liegt.

4. Wertung
Die Lösung «Pro Fiskus» wäre nur dann erklärbar, wenn man von einem Verwirken des Anspruchs auf vereinfachte Erbenbesteuerung durch den Tod (oder Zeitablauf) des Zwischenerben ausgehen möchte, was dem Gesetz nicht zu entnehmen ist.

Diesem Umstand trägt die «Mittelweglösung» Rechnung, die in den Vordergrund stellt, dass die (steuerlichen) Rechte und Pflichten des Zwischenerben und Erblassers (B) durch Universalsukzession auf den Erben (C) übergehen, womit dieser das Recht «übernimmt», die vereinfachte Erbenbesteuerung auch für den ersten Erbgang zu verlangen.

Die sauberste Lösung bleibt aber, auf den tatsächlichen Antrag zur vereinfachten Erbenbesteuerung abzustellen und diese gemäss deren gesetzlichen Voraussetzungen schlicht für max. 3 Jahre vor dem Todesjahr des nämlichen Erblassers (B) durchzuführen und die vorherigen Perioden, vorbehalten spezieller Verhältnisse, unberührt zu lassen.

sutter@umbricht.ch
www.umbricht.ch

Liechtenstein – Attraktiver Asset-Protection-Standort

Griffige Instrumente zum Schutz von Vermögen

Schutz und Sicherung des eigenen Vermögens gehören zu den Bedürfnissen der Menschen, die mit der Globalisierung eine Akzentuierung erfahren haben. Die verschiedenen Rechts- und Gesellschaftsformen, die auf dem Finanzplatz Liechtenstein in Anspruch genommen werden können, dienen der Asset Protection. Liechtenstein präsentiert sich aufgrund seiner Stabilität, der Reformen des Gesellschaftsrechts und der Umsetzung globaler Standards als attraktiver Asset-Protection-Standort.

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

Sicherheit gehört zu den grundlegenden Bedürfnissen der Menschen. Nicht nur in unruhigen Zeiten ist das Bestreben vorhanden, Vermögen abzusichern. Dabei sind vielfältige Beweggründe denkbar, die Vermögenswerte für die Zukunft zu erhalten: für die eigene Familie, für die Nachkommen, zum Schutz vor Ansprüchen Dritter oder zur Erhaltung eines Unternehmens über den Tod des Firmengründers hinaus. Schon seit Jahrzehnten zählt Liechtenstein zu den sicheren Orten, um Vermögen zu schützen. Asset Protection stand schon bei der Erarbeitung des Personen- und Gesellschaftsrechts im Jahr 1926 im Mittelpunkt und konnte aufgrund der jahrzehntelangen Erfahrungen im Umgang mit verwalteten Vermögen systematisch ausgebaut werden.

Erfahrung und internationale Kontakte machen den Finanzplatz Liechtenstein zu einem Standort für Asset Protection, der verschiedene Rechtsformen anbietet, die nach den Bedürfnissen der Kunden massgeschneiderte Lösungen zur Sicherung der Vermögenswerte ermöglichen. Liechtenstein verfügt über das erforderliche Know-how, um Kunden zuverlässig und kompetent beraten zu können: Banken, Versicherungen, Treuhandgesellschaften und Rechtsanwälte stehen für Vertrauen, Zuverlässigkeit und Privatsphäre. Ausserdem hat Liechtenstein in den letzten Jahren die globalen Standards für die Entgegennahme und Betreuung von Vermögen übernommen und ist damit heute ein Vorreiter in der internationalen Gemeinschaft der Staaten.

Politische Stabilität und internationale Standards

Warum sich der Standort Liechtenstein in besonderer Weise für Asset Protection eignet, hat sowohl geschichtliche als auch aktuelle Hintergründe. Politische Stabilität und eine liberale Wirtschaftspolitik ermöglichten den Aufbau eines starken Wirtschaftsstandortes, der von einem internationalen Finanzdienstleistungssektor und einem innovativen Werkplatz mit zahlreichen Hightech-Unternehmen geprägt wird. Seit 1995 gehört Liechtenstein dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) als Mitglied an und konnte gleichzeitig die seit 1923 bewährte Wirtschafts- und Zollunion mit der Schweiz aufrechterhalten.

Die Zugehörigkeit zu zwei Wirtschaftsräumen, mit dem Schweizer Franken als stabiler Währung, verschafft Liechtenstein im globalen Kontext eine herausragende Position. Mit der Übernahme internationaler Standards im Kampf gegen Geldwäscherei und in Steuerfragen hat sich Liechtenstein in der Staatenwelt positiv positioniert, ohne auf den Schutz der Privatsphäre der Kunden zu verzichten.

Liechtenstein kooperiert auch international in Steuerfragen. Schon 2009 bekannte sich die Regierung zum OECD-Standard für Transparenz und Informationsaustausch und bot interessierten Staaten bilaterale Steuerabkommen über die Kooperation zur Verhinderung von Steuerhinterziehung und Steuerbetrug an. Auf dieser Grundlage konnten bis Ende 2014 mit über 30 Staaten entsprechende Steuerinformationsabkommen (TIEA) und Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) abgeschlossen werden. Mit einer weiteren Erklärung 2013 bekräftigte die Regierung das Bekenntnis Liechtensteins zu den anerkannten OECD-Standards. Gleichzeitig erarbeitete die Regierung, in Zusammenarbeit mit Wirtschaftsverbänden und Marktteilnehmern, eine integrierte Finanzplatzstrategie. Aufbauend auf diesen Erklärungen und der traditionellen Ausrichtung des Finanzdienstleistungssektors auf Asset Protection legt Liechtenstein den Schwerpunkt auf eine aktive Positionierung des Finanzplatzes auf Vermögensstrukturierung und Vermögensverwaltung.

Gute Rahmenbedingungen für Asset Protection und Nachlassplanung

Schon vor Jahrzehnten hat Liechtenstein den Grundstein gelegt für die Bereitstellung von attraktiven Rahmenbedingungen für Asset Protection. Eine Reihe verschiedener Rechtsformen, die in das Personen- und Gesellschaftsrecht von 1926 aufgenommen und in jüngster Zeit den internationalen Gegebenheiten angepasst wurden, steht für die Sicherung und den Schutz von Privatvermögen bereit.

Insbesondere die Stiftung und der aus dem angelsächsischen Rechtsbereich übernommene Trust eignen sich für Privatpersonen, über das Ableben hinaus das Privatvermögen zu erhalten. Dem liechtensteinischen Gesetzgeber ist es bei der Reform des Stiftungsrechts gelungen, einen Ausgleich zwi-

schen den legitimen Interessen des Stifters zum Schutz des Privatvermögens und allfälligen Zugriffsinteressen von Dritten zu schaffen.

Asset Protection zur Unternehmenssicherung

Im Mittelpunkt der Überlegungen steht die Trennung des Schicksals der Privatperson von demjenigen des Unternehmens. Asset Protection dient der Verselbständigung des privaten Vermögens vom Unternehmen. Hinter dem berechtigten Anliegen, Schutz und Sicherung für das Privatvermögen zu erlangen, können verschiedenartige Motive stehen:

• *Asset Protection zur Erhaltung eines Unternehmens:* Der Schutz des Vermögens ist besonders bei Familienunternehmen wichtig, um den Fortbestand des Unternehmens zu sichern. Risiken können durch Haftungsklagen entstehen, denen Unternehmen heute in zunehmendem Masse ausgesetzt sind. Deshalb ist es verständlich, wenn ein Unternehmer für seine Familie bestimmte Vermögenswerte sichern möchte. Vor allem auch dann, wenn der Unternehmer mit seinem Privatvermögen in das Unternehmen investiert hat. Durch die Einbringung seines Vermögens in eine Stiftung kann ein Unternehmer erreichen, dass dieses über Generationen hinweg erhalten bleibt. Dieses Ziel wird auch erreicht, wenn Teile des Unternehmens in eine Stiftung übertragen werden. Eine Unternehmensstiftung hält das Unternehmen ebenfalls über Generationen zusammen.

• *Asset Protection gegen Erbansprüche:* Mit der Errichtung einer Stiftung kann verhindert werden, dass ein Unternehmen in Familienbesitz aufgrund unterschiedlicher Interessenlagen oder durch Streitigkeiten unter den Erben aufgelöst oder verkauft werden muss. Denkbar ist auch der Fall, dass Familienmitglieder gegen Erbansprüche anderer Familienmitglieder abgesichert werden sollen.

• *Asset Protection zur Familienversorgung:* Vielfältige Möglichkeiten bestehen durch eine Stiftung zur Familienversorgung. Wenn beispielsweise ein Unternehmer überraschend stirbt, bleibt das in eine Privatstiftung eingebrachte Vermögen unangetastet, unabhängig von der Weiterführung oder der Auflösung des Unternehmens. Eltern können über eine Stiftung auch die Ausbildung oder Versorgung ihrer Kinder sicherstellen. Auf besondere Bedürfnisse einzelner Begünstigter kann mit einer Stiftung besser eingegangen werden als im Rahmen eines Testaments.

Für die aufgeführten Ziele der Asset Protection steht eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung.

Hervorragendes Instrument zur Nachlassplanung

Liechtensteinische Stiftungen und Trusts eignen sich hervorragend zur Nachlassplanung. Der Stifter (beim Trust der Settlor) ist völlig frei in seinem Entscheid, wer begünstigt ist. Ebenso kann der Stifter den Umfang und die Ausgestaltung der einzelnen Begünstigungen frei festlegen. Im Unterschied zu Testamenten kann mit einer Stiftung der Umfang der Begünstigung über mehrere Generationen nach dem Willen des Stifters festgesetzt werden. Mit Auflagen und Bedingungen kann der Stifter festlegen, dass beispielsweise die Begünstigten erst ab einem bestimmten Alter Zuwendungen erhalten und dass sich diese Begünstigungen auf die Erträge des Stiftungsvermögens beschränken. Dadurch bleibt die Substanz des Stiftungsvermögens erhalten. Sofern die Stiftung eine Möglichkeit zur Änderung vorsieht, kann die Begünstigtenregelung vom Stifter nachträglich sogar geändert werden. Nach dem Tod des Stifters fällt das Stiftungsvermögen nicht in ein Nachlassverfahren, weil die Stiftung Eigentümerin der Vermögenswerte ist.

Einzigartige Standortvorteile

Viele Argumente – wie Erfahrung der Finanzplatzakteure, politische Stabilität, Übernahme internationaler Standards oder die Einbindung in das schweizerische Wirtschaftsgebiet und den Europäischen Wirtschaftsraum – sprechen zugunsten des Standortes Liechtenstein. Dabei eignen sich Stiftung und Trust hervorragend als Instrumente zum Vermögensschutz.

Nicht zuletzt sprechen steuerliche Überlegungen für den Asset-Protection-Standort Liechtenstein: Auf den 1. Januar 2011 ist das neue Steuergesetz in Kraft getreten. Stiftungen, die sich als Privatvermögensstrukturen qualifizieren, also keine wirtschaftlichen Tätigkeiten ausüben, werden mit 1’200 Franken pro Jahr besteuert.

admin@seeger.li
www.seeger.li

Stabiq Treasure House

In Zeiten des raschen politischen und gesellschaftlichen Wandels und der zunehmenden Verunsicherung an den Finanzmärkten wächst auch der Bedarf nach Sicherheit und Konstanz. Mit unseren Asset-Protection-Lösungen bieten wir langfristige und verlässliche Lösungen sowie einen sicheren Hafen.

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. «Stabiq Treasure House», das im Frühjahr 2015 eröffnet wird, erfüllt alle diese Voraussetzungen – und noch mehr: Das Gebäude bietet sachgerechtes und individuelles Aufbewahren von Wertgegenständen und Kulturgütern in einem nach Kundenwunsch gestaltbaren Tresorbereich. Höchstmögliche Sicherheit paart sich 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. In einem solchen Zolllager 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. ***www.stabiq.com***

Der Marktzugang von Schweizer Banken nach Deutschland ist breiter geworden

Zwei direkte Wege führen nun zum grössten Private-Banking-Markt in Europa. Das rund zehn Jahre alte aufsichtsrechtliche Zugangsregime zum deutschen Markt hat sein Monopol verloren. Schweizer Banken haben seit Anfang 2014 die Wahl zwischen zwei Varianten der sogenannten «Freistellung». Der nachfolgende Beitrag skizziert beide Möglichkeiten und versucht eine Wertung unter Schweizer Gesichtspunkten.

Von Dr. iur. Tobias Fischer
Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Wealth Management und Legal
Frankfurter Bankgesellschaft
(Schweiz) AG

1. Historie

Bei einer Betrachtung des aufsichtsrechtlichen Marktzugangs nach Deutschland aus der Schweiz heraus zeigt sich, dass es ein «vor 2003» und ein danach gibt. Im Zeitraum vor 2003 war eine ausdrückliche Erlaubnis grundsätzlich nur dann erforderlich, wenn eine ausländische Bank tatsächlich in Deutschland physisch präsent war. Im Jahr 2003 präzisierte die deutsche Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) das Merkmal «im Inland» dahingehend, dass darunter auch ein «sich zielgerichtetes Wenden» an den deutschen Markt aus dem Ausland heraus – somit grenzüberschreitend – zu verstehen und daher das Betreiben von derartigen Bankgeschäften erlaubnispflichtig sei. Ein wesentlicher Aspekt dabei ist, dass sich eine Schweizer Bank grundsätzlich nur über ein deutsches Kreditinstitut zielgerichtet an den deutschen Markt wenden darf; vorbehalten bleiben allein Geschäftsbeziehungen aufgrund der sogenannten passiven Dienstleistungsfreiheit. Die Details ergeben sich aus dem Merkblatt der Bafin «zur Erlaubnispflicht nach Abs. 1 KWG in Verbindung mit § 1 Abs. 1 und Abs. 1a KWG von grenzüberschreitend erbrachten Finanzdienstleistungen» (http://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_050401_grenzueberschreitend.html).

2. Neue Möglichkeit

Im Rahmen des ursprünglich geplanten Steuerabkommens zwischen der Schweiz und Deutschland im September 2011 war auch eine Vereinbarung über einen erleichterten grenzüberschreitenden Marktzugang für Schweizer Banken vorgesehen. Auch wenn das Steuerabkommen als Ganzes gescheitert ist, so «überlebte» dieser Teil in Form eines «Memorandum of Understanding zu verfahrensrechtlichen Aspekten grenzüberschreitender Tätigkeiten im Finanzbereich» und einer dazugehörigen Ausführungsvereinbarung, welche beide auf den 1. Januar 2014 in Kraft traten.

2a) Wichtigste Neuerung

Der – zumindest auf den ersten Blick – bedeutsamste Aspekt des «vereinfachten» Freistellungsverfahrens ist die Möglichkeit des direkten Marktzugangs. Eine Schweizer Bank kann sich daher nun – im Gegensatz zum «klassischen Freistellungsverfahren» – zielgerichtet an den deutschen Markt wenden, ohne dass dies über ein in Deutschland bewilligtes Kreditinstitut bzw. ein EWR-Kreditinstitut zu erfolgen hat.

2b) Weitere Aspekte

Die Schweizer Bank muss neben den schweizerischen Vorschriften auch die in Deutschland zu beachtenden Anleger- und Verbraucherschutzvorschriften einhalten.

Um für beide Seiten Klarheit zu schaffen – schliesslich gibt es kein deutsches «Anleger- und Verbraucherschutzgesetz» – werden die Vorschriften beschlossen. Deutschland hat bereits im aktuellen Wertpapierhandelsgesetz normiert, dass gewisse Regelungen auch für Institute in Drittstaaten gelten sollen; die im Rahmen der erleichterten Freistellung einzuhaltenden Bestimmungen gehen jedoch darüber hinaus. Ebenfalls einzuhalten sind die deutschen Geldwäschebestimmungen, soweit sie sich auf grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen beziehen.

Die Einhaltung dieser Vorgaben wird von der schweizerischen Prüfgesellschaft jährlich geprüft, der Bericht wird an die Finma und an die Bafin übermittelt. Bei Vorliegen konkreter Hinweise auf die Nichteinhaltung der Vorgaben kann die Bafin in Absprache mit der Finma eine weitere Prüfgesellschaft mit einer «Vor-Ort»-Prüfung beauftragen und sich gegebenenfalls beteiligen.

2c) Verhältnis zum bisherigen Freistellungsverfahren

Schweizer Banken können die Freistellung auch wie bisher beantragen; es gibt also nunmehr zwei nebeneinander bestehende Möglichkeiten. Auch die zusätzliche Beantragung der «erleichterten» Freistellung bei bereits bestehender «klassischer» Freistellung ist möglich.

2d) Fondskonformität und Marktzugang deutscher Banken in der Schweiz

Das eingangs genannte Memorandum beinhaltet auch die gegenseitige Zulassung zum Vertrieb von deutschen und schweizerischen Effektenfonds, welche hier nicht weiter besprochen wird. Ebenfalls wird in der Ausführungsvereinbarung festgehalten, dass der grenzüberschreitende Marktzugang deutscher Banken in die Schweiz nach aktuellem Recht bewilligungsfrei ist, soweit sie in der Schweiz keine Personen beschäftigen.

3. Wertung

Das Memorandum und die Ausführungsvereinbarung stellen als zwischenstaatliche Vereinbarungen ein solides Fundament der deutsch-schweizerischen Rechtslage im grenzüberschreitenden Kundengeschäft dar. Nach derzeitiger Kenntnislage wird es die Mifid II den Mitgliedsstaaten weiterhin überlassen, den Marktzugang national zu regeln, so dass dieses Memorandum auch nach Umsetzung der Mifid II in nationales Recht gelten wird. Ebenfalls weiterhin gelten wird das eingangs skizzierte «klassische» Freistellungsverfahren. Für die Planbarkeit und die Verlässlichkeit im deutsch-schweizerischen Finanzgeschäft ist das eine gute Nachricht.

Unabhängig davon, ob sich eine Bank nun für die «klassische» oder die «erleichterte» Variante der Freistellung entscheidet, muss sie sich mit den Vorschriften im Zielland auseinandersetzen. Die Regelungen haben häufig zwingenden Charakter und gehen daher im Zweifel den vereinbarten Rechtsvorschriften vor. Eine «Flucht» in die Privatautonomie bzw. anders lautende Vereinbarungen ist daher oft nicht möglich.

Zusammengefasst lässt sich wohl sagen, dass es auf der einen Seite für manche Schweizer Banken eine grosse Erleichterung sein kann, auf die Einschaltung eines deutschen Kreditinstitutes zu verzichten. Auf der anderen Seite ist zu konstatieren, dass die Anforderungen sehr hoch sind, sei es an die Mitarbeiter, sei es an die Banksysteme. Es kommt daher – wie so häufig – auf die konkreten Gegebenheiten an.

tobias.fischer@frankfurter-bankgesellschaft.ch
www.frankfurter-bankgesellschaft.com

Wir geben Tieren Recht!

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

Helfen Sie uns 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

The Henley & Partners Forum Comes to Zurich 5–6 May 2015 at The Dolder Grand Hotel

Henley & Partners continues its highly successful series of residence and citizenship events with the announcement of an important forum in May 2015 in Zurich, Switzerland. This forum will cover the key developments in the area of residence and citizenship planning and provide first-hand information from the industry leader, top-tier international service providers and senior government officials. You will meet the people and ideas that drive what has become an important international trend of increasing mobility, transnational thinking and the acceptance of multiple citizenship, contributing to a more understanding, more interconnected and tolerant world.

This event follows a series of extraordinarily successful conferences held around the world, with the last one in October 2014 in Singapore with over 300 attendees and more than 25 sponsors and exhibitors.

First-hand information and networking opportunity

Attendees in Zurich in May will hear first-hand from the world's most respected professionals in the field and the government representatives and thought leaders that really matter. They will have the opportunity to meet senior government officials of the most relevant countries around the world.

There will also be time and space to network with industry professionals, conference exhibitors, clients and their advisors in the elegant setting of Zurich's top hotel over lunch, coffee breaks, receptions and dinner as well as at a lavish post-conference dinner party.

Latest developments in residence and citizenship planning

The forum program will focus on the latest developments in residence and citizenship planning with particular focus on five key areas:

- The Malta Individual Investor Program: setting the new global standard for citizenship programs
- Luxury property and citizenship in Antigua, Nevis, St. Kitts and Cyprus
- Global exchange of information and privacy rights
- Wealth planning for the Russian global citizen
- The concept of citizenship in the 21st century

Government officials from the most relevant countries, including Malta, Switzerland and the UK, will attend the forum at the Dolder Grand in Zurich, along with academic leaders and top professionals in the field. The program will also include high-level panel discussions on the Caribbean, Switzerland and Russia/CIS as well as risk and compliance.

Confirmed speakers

Confirmed speakers include, amongst others:

- *The Hon. Dr. Joseph Muscat*
  Prime Minister of Malta
- *The Hon. Vance Amory*
  Premier of Nevis
- *Graham Zebedee*
  Head of Border Security
  Home Office Government
  of the United Kingdom
- *Jonathan Cardona*
  CEO, Identity Malta Agency
  Government of Malta
- *Marianne Nufer*
  Head of Tax Department
  Canton of Obwalden, Switzerland
- *Professor Dr. Christian Joppke*
  Director of Institute of Sociology
  University of Berne, Switzerland
- *Professor Dr. Dimitry Kochenov*
  Chair in EU Constitutional and
  Citizenship Law, University of
  Groningen, Netherlands
- *Timothy Mohr*
  Principal and National Financial
  Services Advisory Leader
  BDO Consulting, New York
- *Liam Bailey*
  Global Head of Residential
  Research, Knight Frank, London
- *Bruno L'ecuyer*
  CEO, Investment Migration
  Council, Geneva
- *Philip Marcovici*
  Offices of Philip Marcovici
  Hong Kong
- *Olga Boltenko*
  Partner, Withers LLP, Zurich
- *Matthias Knecht*
  Foreign Editor, NZZ am Sonntag,
  Zurich

Following the end of the conference, a cocktail reception and dinner party will be held. Separate registration is required for this.

How to Register

The conference ticket fee includes all of the following: admission to the conference, cocktail reception with open bar and canapés on 5 May 2015, admission to the full-day conference and exhibition on 6 May, including a choice of four lunch briefings and a complimentary copy of the Switzerland Business & Investment Handbook (a value of 189 francs). The early bird conference ticket fee is available at 980 francs plus VAT, valid for registrations received until 1 February 2015; thereafter the regular conference ticket fee will cost 1,290 francs plus VAT.

Preferential rates are available at the Dolder Grand; please mention the Henley & Partners Forum when making a booking to benefit from these rates. To attend the conference dinner on 6 May, a separate ticket and registration are required.

Please see www.henleyglobal.com/zurich2015 for more information.

Henley & Partners

The Henley & Partners Forum 2015

The Dolder Grand Hotel, Zurich
5-6 May 2015

Key Speakers

The Hon. Dr. Joseph Muscat
Prime Minister of Malta

The Hon. Vance Amory
Premier of Nevis

Graham Zebedee
Head of Border Security, Home Office
Government of the United Kingdom

Jonathan Cardona
CEO, Identity Malta Agency, Government of Malta

Marianne Nufer
Head of Tax Department,
Canton of Obwalden, Switzerland

Professor Dr. Christian Joppke
Director of Institute of Sociology,
University of Berne, Switzerland

Professor Dr. Dimitry Kochenov
Chair in EU Constitutional and Citizenship Law
University of Groningen, Netherlands

TimothyMohr
Principal and National Financial Services Advisory Leader,
BDO Consulting, New York

Liam Bailey
Global Head of Residential Research
Knight Frank, London

Bruno L'ecuyer
CEO, Investment Migration Council, Geneva

Philip Marcovici
Offices of Philip Marcovici, Hong Kong

Olga Boltenko
Partner, Withers LLP, Zurich

Alan Murray Hayden
Data & Rules Specialist, IATA, Netherlands

Matthias Knecht
Foreign Editor, NZZ am Sonntag, Zurich

Judith Gold
Deputy Division Chief, International Monetary Fund

Program Focus

- The Malta Individual Investor Program: Setting the New Global Standard for Citizenship Programs
- Luxury Property and Citizenship in Antigua, Nevis, St. Kitts and Cyprus
- Global exchange of information and privacy rights
- Wealth Planning for the Russian Global Citizen
- The Concept of Citizenship in the 21st Century

To claim 25% Discount please
register now at **henleyglobal.com/PR2015**
Please use VIP code: VIPPR

The Firm of Global Citizens®

Aktuelle Herausforderungen und Perspektiven für Family Offices

Die Betreuung grosser Familienvermögen ist im Umbruch. Führende Vertreter eines Single Family Office (Michael Küssner, CEO von Hansa), eines Multi Family Office (Adrian Escher, CEO von Kendris) sowie ein strategischer Partner für Administration und Reporting (Thomas Thüler, CEO von FinOps) beleuchten die Situation aus verschiedenen Perspektiven.

PRIVATE: Welches sind für Sie im Tagesgeschäft die aktuellen Herausforderungen?
Escher: Wir sind momentan intensiv damit beschäftigt, all unsere Arbeitserzeugnisse und Beratungsdienstleistungen zu digitalisieren. Das machen wir, weil es entscheidend sein wird, Family-Office-Kunden in einem immer stärker regulierten Umfeld mit intelligenten, digital integrierten Services bedienen zu können.

Thüler: Zu den grössten Herausforderungen gehört es, unseren Kunden täglich zu beweisen, dass wir das in uns gesetzte Vertrauen bezüglich Diskretion und qualitativ hochstehender Dienstleistungen zu rechtfertigen wissen. Ich kann in diesem Zusammenhang Herrn Eschers Votum nur bestätigen. Das saubere Datenhandling ist zentral für unser Geschäft.

Adrian Escher, CEO Kendris AG

Küssner: Da wir mehrheitlich in Aktien investiert sind, bestimmen diese unser Tagesgeschäft. Daneben beschäftigen uns natürlich noch die üblichen Belange unserer unterschiedlichen Gesellschaften und – last but not least – die Belange unseres Principals.

PRIVATE: Der vor der Tür stehende internationale Informationsaustausch im grenzüberschreitenden Geschäft (AIA) ist noch nicht so richtig angekommen?
Küssner: Für unser Single Family Office mit einem Schweizer Principal ist dies kein besonderes Thema, wobei wir jedoch die Entwicklungen in diesem Bereich aufmerksam verfolgen.

PRIVATE: Bei Ihnen aber schon, Herr Escher?
Escher: Auf jeden Fall. Der Haupttreiber für die erheblichen Mittel, die wir momentan investieren, ist gerade die Vorbereitung auf die Anforderungen des künftigen Common Reporting Standards (CRS). US- und UK-Fatca sind gewissermassen das Modell für den automatischen Informationsaustausch auf multilateraler Ebene. Entsprechend investieren wir erhebliche Mittel in unsere Systeme und Prozesse.

Thüler: Auf uns als nachgelagerter Dienstleister hat dies natürlich sofort Auswirkungen. Die Transparenzanforderungen steigen. Daten müssen heute so geliefert werden können, dass detailliertere Anforderungen sowohl der inländischen wie ausländischen Steuerbehörden abgedeckt sind. Banken haben dabei Schwierigkeiten, weil sie in den seltensten Fällen den Gesamtüberblick über die Vermögenswerte eines Family Office haben. Die sichere und zentrale Datenkonsolidierung ist deshalb unser Kerngeschäft.

PRIVATE: Wie wir wissen, sind AIA und Fatca längst nicht die einzigen Umwälzungen. Es kommt noch mehr auf die Finanzbranche zu.
Thüler: Sie haben absolut Recht – der Regulierungs-Tsunami, der sich seit der Finanzkrise verstärkt aufgebaut hat, wird wieder zuschlagen. Es ist zu befürchten, dass die inländische Vermögensverwaltungsindustrie nebst dem AIA mit den neuen Gesetzen Finfrag und Fidleg regelrecht umgebaut werden wird. Ein merklicher Strukturwandel hin zu grösseren Einheiten und mehr Outsourcing wird nicht aufzuhalten sein. Dieser Wandel ist vermutlich vom Regulator sogar gewollt. Gewisse kleinere Anbieter sind bereits aus dem Wettbewerb ausgeschieden, weitere werden folgen.

PRIVATE: Ist dieser Konsolidierungsdruck konkret auch im Family-Office-Umfeld zu spüren?
Escher: Wenn Sie sich eben, wie vorhin festgestellt, vergegenwärtigen, wie viele zusätzliche Investitionen zu schultern sind, um künftig noch gesetzeskonform zu sein, so führt dies nur schon aus rein wirtschaftlichen Gründen auch im Family-Office-Geschäft zu Konsolidierungstendenzen. Das Geschäftsmodell von Kendris ist genau darauf ausgerichtet.

Thüler: Wie wir wissen, gibt es vom europäischen Regulator Bestrebungen, gewisse Family-Office-Strukturen gleich einzustufen wie kollektive Anlagegefässe. Dies hätte für solcherart klassifizierte Family Offices enorme Konsequenzen. Es bedeutete die Offenlegung sämtlicher Vermögenswerte sowie die Unterstellung unter eine Aufsichtsbehörde. Teurer und unnötiger administrativer Aufwand wäre die Folge.

Küssner: Für uns als Single Family Office mit einem Schweizer Domizil sehe ich a priori weniger strukturgefährdende Einflüsse durch diese Regulierungstendenzen. Natürlich belasten die globalen Compliance-Anforderungen unsere Geschäftstätigkeit, was sich bis dato aber in überschaubarem Ausmass hält.

PRIVATE: Nebst den regulatorischen Herausforderungen, die sich vor allem wegen enger werdender Spielräume durch die internationale Steuerkooperation ergeben, ist allerdings gerade in jüngster Zeit auch die schweizerische Innenpolitik zu einem schwieriger berechenbaren Faktor geworden. Abstimmungsthemen wie kürzlich die Pauschalbesteuerung, die Gold-Initiative oder Ecopop können die Attraktivität des Standorts Schweiz beeinträchtigen. Wie schätzen Sie diese Entwicklungen ein?
Escher: Zunächst einmal können wir froh sein, dass diese völlig verunglückten Initiativen beim Stimmvolk schliesslich keine Chance hatten. Die Annahme einer Ecopop oder die Abschaffung der Pausschalbesteuerung hätte die Standortattraktivität der Schweiz zweifellos verschlechtert. Vor allem, weil sie im Ausland zu Unsicherheit geführt und die Planbarkeit einer Ansiedlung in der Schweiz negativ beeinflusst hätten.

Thüler: Der Imageschaden passiert schon dadurch, dass die Themen an die Urne kommen und medial entsprechend aufgebauscht werden. Mein Wunsch aus der Praxis an die Politiker ist, dass die Konsequenzen und Umsetzungsschwierigkeiten von Initiativen schon im Parlament viel klarer diskutiert werden und die Meinung der Kommissionen mit Fachwissen stärker in den Mittelpunkt gelangt. Alles im Rahmen der hoch geschätzten Volksrechte, versteht sich.

PRIVATE: Bei der Pauschalbesteuerung haben wir ja nun gemäss gut schweizerischem Föderalismus von Kanton zu Kanton unterschiedliche Systeme. Hat das Rückwirkungen auf die Art und Weise, wie Sie die Dienstleistungen für Ihre Kunden strukturieren?
Escher: Grundsätzlich sind wir sehr zufrieden, dass hinsichtlich der Pauschalbesteuerung der Status quo in jenen Kantonen, bei welchen dieses Modell einen wichtigen Beitrag zur lokalen Wirtschaftsleistung beisteuert, gesichert werden konnte. Auch wenn das Modell an sich modernisiert und weiter entwickelt werden sollte, ist das Konzept tauglich, um im Wettbewerb um vermögende Privatpersonen gegenüber Ländern wie England, Portugal, Monaco oder Zypern einige Pfeile im Köcher zu wissen. Bei Ansiedlungen in Kantonen ohne Pauschalsteuer wird die Steuerberatung natürlich wesentlich komplexer, was uns a priori überhaupt nicht stört, gehört doch die Steuerberatung zu unserem Kerngeschäft. Am Beispiel von Zürich – aber auch anderen Kantonen, welche die Pauschalsteuer abgeschafft haben – konnten wir in der Praxis feststellen, dass eine sorgfältige Planung in Verbindung mit entsprechenden Steuervorabbescheiden sogar zu tieferen Steuerbelastungen führen kann.

PRIVATE: Kehren wir von der Politik zum angestammten Dienstleistungsgeschäft für Family Offices zurück. Wir hatten eingangs von Digitalisierung und Transparenz gesprochen. Sie haben sicher die Anforderung, den Überblick über das weit verzweigte Vermögen zu behalten und den Verlauf regelmässig an die Eigentümer-Familien zu rapportieren?
Küssner: Wir haben zusammen mit FinOps ein individuelles Reporting entwickelt, welches auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten ist. Dieses Reporting-Tool versetzt uns in die Lage, sämtliche Vermögenswerte auf täglicher Basis online zu überwachen. Es ermöglicht uns einen detaillierten

Thomas Thüler, CEO FinOps AG

Überblick über unsere Performance- und Risiko-Parameter. Die Reporting-Lösungen der Banken konnten all unsere speziellen Anforderungen nicht oder nur teilweise abdecken. Zusätzlich stimmen wir täglich alle Cash-Positionen ab und können so mögliche Abweichungen unserer Investmenttätigkeiten rasch feststellen. Transparenz und die konsolidierte Sicht sind uns sehr wichtig, gerade weil das Vermögen in mehreren unterschiedlichen Gesellschaften und Assetklassen gehalten wird.

Michael Küssner, CEO Hansa AG

Escher: Auch wir haben für die individuellen Reporting-Bedürfnisse eine strategische Zusammenarbeit mit FinOps etabliert. Eine standardisierte Wertschriften-Applikation mit integrierter Finanzbuchhaltung und NAV-Berechnung in Verbindung mit einem mandantenfähigen Data-Warehouse, welches durch FinOps auf einer Oracle-Basis entwickelt wurde, bildet dabei das Herzstück unserer Reporting-Infrastruktur. Diese Zusammenarbeit erlaubt uns, international relevante Steuer- und Bewertungsfragen individuell einzupflegen. Ein anderer wichtiger Aspekt sind für uns spezifische Rechnungslegungsstandards, wie beispielsweise US- oder UK-Trust Accounting, IFRS, Swiss OR oder Swiss GAAP FER, die korrekt abgebildet werden müssen.

Thüler: Wir führen bankable und non-bankable Assets gesamtheitlich als Anlagepositionen. Börsengehandelte Wertschriften führen wir auf unseren Systemen auf täglicher Basis zeitnah nach. Bei den non-bankable Assets, wie beispielsweise Beteiligungen, Immobilien oder Kunstinvestments, definieren wir mit unseren Auftraggebern den periodischen Bewertungs- und Reporting-Prozess sowie die elektronische Datenabfrage.

Private: Greifen wir Investitionen in Kunst als Beispiel von nicht bankfähigen Aktiven heraus. Wie muss man sich ein solches Reporting konkret vorstellen?

Thüler: Wenn es das Family Office wünscht, führen wir ein Kunstinventar. Jedes einzelne Kunstobjekt kann dabei mit Bild in das jährliche, konsolidierte Investment Reporting integriert werden. Die Bewertungsgrundsätze werden mit dem Kunden abgesprochen.

Escher: Wir führen an unserem Standort in Basel mit eigenen Spezialisten ein Art-Management-Desk, welches die Strukturierung, Verwaltung und Finanzierung von ganzen Kunstsammlungen übernimmt. Dazu gehört auch die elektronische Inventarisierung mittels einer Spezialsoftware. Es ist wichtig, die erfassten Werte einer Kunstsammlung sowie andere, nicht bankfähige

FinOps AG

FinOps ist ein unabhängiger, dynamischer Dienstleister für private und institutionelle Investoren und übernimmt umfassende Administrationsaufgaben, Buchhaltung, Investment Compliance sowie ein konsolidiertes Reporting. Die bei verschiedenen Banken und Asset Managern gehaltenen Vermögenswerte werden von FinOps konsolidiert und die Performance berechnet. Für eine Gesamtübersicht werden Unternehmensbeteiligungen, Immobilien, Sammlungen und weitere gewichtige Vermögenswerte in die Konsolidierung einbezogen. Die Reporting-Lösungen entsprechen den individuellen Anforderungen der Kunden und sind jederzeit online verfügbar.

Hansa Aktiengesellschaft

Die Hansa Aktiengesellschaft mit Sitz in La Punt-Chamues-ch (Schweiz) ist seit 1930 im Besitz der Familie von Opel und wurde Ende der 90er Jahre von Georg von Opel übernommen, der sie heute noch als Chairman präsidiert. Dieser hat die Hansa seither erfolgreich zu einer international agierenden Holding- und Investmentgesellschaft mit Fokus auf Anlagen in internationalen Aktienmärkten als auch auf selektive Mehrheitsbeteiligungen im Private-Equity-Bereich ausgebaut.

Kendris AG

Kendris AG ist die führende unabhängige Schweizer Anbieterin von Family-Office-, Trust- und Treuhand-Dienstleistungen, nationaler und internationaler Steuer- und Rechtsberatung, Art Management sowie Buchführung und Outsourcing für Privat- und Geschäftskunden. Zu den Kunden von Kendris zählen neben vermögenden Privatpersonen, Familien und Unternehmern auch Finanzinstitute, Anwaltskanzleien, Steuerberatungsfirmen, Unternehmen und Family Offices. Kendris hat weltweit Zugang zu erfahrenen Experten und ist vollständig im Besitz von Management und Mitarbeitenden. Zusätzlich zum Hauptsitz in Zürich ist Kendris mit Niederlassungen in Aarau, Basel, Genf, Lausanne und Luzern präsent und beschäftigt über 185 Mitarbeitende.

Aktiven, in eine einzige Vermögenskonsolidierung einzupflegen.

Küssner: Wir beziehen unser Kunst-Reporting als Bestandteil unserer globalen Reporting-Lösung ebenfalls über FinOps und haben auch darauf bei Bedarf jederzeit online Zugriff. Dabei ist jedes Kunstwerk mit seinen Eckdaten wie Künstler, Epoche, Kauf- und Versicherungspreis, Standort usw. katalogisiert. Die Darstellung entspricht einem Auktionskatalog.

PRIVATE: Stichwort Datensicherheit: Wie bewältigen Sie die wachsenden Anforderungen an die sichere Verwahrung und Übermittlung heikler Daten?
Küssner: Die Sicherheit unseres Netzwerkes wird von einer externen Firma mit Sitz in der Schweiz gewährleistet. Diese führt auch regelmässige «Test-Hackings» durch. Aufgrund der kleinen Anzahl an Mitarbeitenden brauchen wir bezüglich Zugriffsrechten keine speziellen Vorkehrungen. Wir sperren beispielsweise weder Internetseiten noch USB-Slots.

Thüler: Die Datensicherheit ist bei uns ein Schlüsselbereich, der durch ausgewählte Fachspezialisten betreut wird. FinOps hat die gesamte Informatik zu iSource in Glattbrugg in ein Hochsicherheitsrechenzentrum ausgelagert, welches die IT-Security Outsourcing-Vorschriften der Finma erfüllt. Die Daten werden ausschliesslich in der Schweiz, in zwei örtlich getrennten Rechenzentren, gesichert. Sollten die Systeme bei FinOps ausfallen, ist eine Wiederaufnahme des Betriebs im alternativen Rechenzentrum gewährleistet.

Escher: Konzeptionell sind wir hinsichtlich Hochsicherheitsrechenzentren und Back-up-Systemen ähnlich wie von Herrn Thüler für FinOps beschrieben, aufgestellt. Ebenso wichtig wie eine auf die Digitalisierung abgestimmte Datensicherheitsstrategie, welche sämtliche internen und externen Informationen eines Unternehmens ganzheitlich und über den ganzen Lebenszyklus zu berücksichtigen hat, ist aber die Mitarbeiterschulung. Diese sind im Umgang mit sensitiven Informationen und hinsichtlich ihres Verhaltens innerhalb wie auch ausserhalb des Unternehmens laufend und zielgerichtet zu instruieren und auszubilden.

PRIVATE: Wohin entwickelt sich Ihr Unternehmen über die kommenden zehn Jahre? In welche Richtung bauen Sie Ihre Dienstleistungen weiter aus?
Escher: Kendris wird sich in den kommenden Jahren sehr stark zu einem eigentlichen Motor für Family Offices entwickeln, welche vermehrt den «Buy or Make»-Entscheid zugunsten einer intelligenten Outsourcing-Lösung treffen. Wir sehen unsere Stärken insbesondere bei Strukturierungsfragen, bei Buchführung und Reporting sowie Steuerberatungs- und Compliance-Aufgaben. Alle Dienstleistungen werden unseren Kunden modular und digitalisiert zur Verfügung stehen, einschliesslich integrierter Dokumentenverwaltungslösungen. Die Kunden werden völlig orts- und zeitunabhängig entscheiden können, wo sie sicher auf ihre Daten und unsere Arbeitserzeugnisse zugreifen wollen.

Küssner: Wir werden uns noch stärker auf unsere Aktien-Investments fokussieren, d.h. wir wollen die Anzahl der Investments reduzieren, dafür unsere Kenntnis über die ausgewählten Firmen weiter vertiefen. Zu diesem Zweck haben wir unser eigenes Research Team vergrössert, welches ausschliesslich Firmen analysiert.

Thüler: Wir wollen bei Qualität und Kundennutzen führend bleiben. Damit sind wir der natürliche Partner für die von meinen Vorrednern umrissenen Outsourcing-Lösungen. Unser Kunde wird in zehn Jahren seine Daten und Auswertungen interaktiv abfragen können. Heute liefern wir die meisten Daten noch klassisch über E-Mail oder im Self-Service über ein Portal. Schon in wenigen Jahren werden wir sehen, wie die individuelle Vermögenssituation zur Information und für zielgerichtete Entscheidungen mit Inhalt aus dem immens wachsenden Datenreservoir angereichert wird. Wir sehen in den kommenden Jahren bei den Family Offices für die Administration und das Reporting einen grossen Trend weg von der Universalbank hin zur Spezialitäten-Boutique. Weil die Kleinen zu gleichen Kosten produzieren können wie die Grossen, wird die Nähe und Spezialisierung wieder wichtiger als die reine Grösse.

PRIVATE: Und welchen Stellenwert hat der Standort Schweiz in zehn Jahren für Ihr Geschäft noch?
Küssner: Natürlich können bereits heute viele Aufgaben standortunabhängig erledigt werden. Wir sehen aber auch zukünftig Vorteile im Standort Schweiz. Die politische und wirtschaftliche Sicherheit bleibt trotz der jüngsten Initiativen im Quervergleich hoch.

Thüler: Das in der Schweiz traditionell vorhandene Know-how im internationalen Anlagegeschäft wird eine Stärke bleiben. Dazu zwei Beispiele: Versuchen Sie einmal in den USA ein nicht in Dollar geführtes Investment Reporting zu erhalten. Oder verlangen Sie von einer amerikanischen Bank ein Steuer-Reporting, das ein deutsches Family Office dem Steueramt weitergeben kann.

Escher: Ich kann mich den Aussichten anschliessen. Voraussetzung dazu ist allerdings, dass es der Schweiz gelingt, die links/rechts Polarisierung künftig wieder einzudämmen und dass das Land weiterhin eine wirtschaftsfreundliche Politik betreiben kann. Dann stehen die Chancen tatsächlich sehr gut. Eine starke Wettbewerbsfähigkeit in Verbindung mit einer gelebten Sozialpartnerschaft, eingebettet in unser direktes, föderalistisches Demokratieverständnis, sind herausragende Trümpfe, um die uns das Ausland stark beneidet. Der von Links angezettelte Klassenkampf und die mit ihm einhergehende Umverteilungswut würden dem Standort und Werkplatz Schweiz jedoch irreparable Schäden zufügen.

www.kendris.com
a.escher@kendris.com

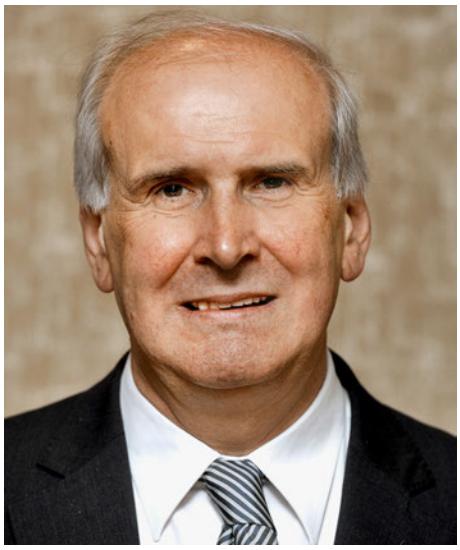
www.gvoam.com
michael.kuessner@gvoam.com

www.finops.ch
thomas.thueler@finops.ch

Sustainable Finance

Nachhaltige Geldanlagen weiterhin stark zunehmend

Von Otmar Hasler, Regierungschef a.D., Member of the Board, Kaiser Partner



Die Anfänge der Nachhaltigkeit in der Finanzwirtschaft haben ihren Ursprung vor mehr als 100 Jahren. Es handelt sich hierbei also nicht um eine neuzeitliche Modeerscheinung, nachhaltige Geldanlagen verzeichnen vielmehr eine lange Tradition. Schon zu Beginn des 20. Jahrhunderts haben religiöse Gruppierungen von ihren Banken gefordert, nicht in die Rüstungsindustrie oder die Bereiche Alkohol und Glücksspiel zu investieren. Später gaben Strömungen gegen das Apartheid-Regime in Südafrika und den Vietnam-Krieg den Ausschlag, Investitionen in diese Bereiche zu unterlassen. Dabei waren es vor allem ethische Gründe, die den Ausschluss bestimmter Investitionen verlangten.

Waren es zu Beginn Negativ-Kriterien, die im Anlageprozess berücksichtigt wurden, kamen in den 80er Jahren mit dem Aufkommen der Ökologie-Bewegung erstmals auch Positiv-Kriterien dazu. Mit dem investierten Geld sollten nicht mehr nur unethisch bewertete Unternehmen oder Branchen vom Anlageprozess ausgeschlossen werden, vielmehr sollte gezielt in Bereiche investiert werden, die einen Beitrag zum sparsamen Umgang mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen leisteten.

Auch der Begriff der Nachhaltigkeit in der Finanzwirtschaft wurde genauer umrissen. Unzählige wissenschaftliche Arbeiten begleiteten diesen Prozess. Inzwischen arbeiten viele Rating-Agenturen mit den ESG-Kriterien, die die Nachhaltigkeit von Investitionen messen sollen. ESG steht für «Environment, Social, Governance», also Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Ziel ist die Feststellung, ob und wie bei Entscheidungen von Unternehmen ökologische und sozial-gesellschaftliche Aspekte sowie die Unternehmungsführung im Vergleich zu den ESG-Vorgaben beachtet werden. Die Nachhaltigkeitskriterien schliessen bestimmte Branchen, z.B. Tabak oder Alkoholika, Atomkraftwerke, Glücksspiele und Rüstung aus und untersagen Investitionen in Unternehmen, die der Kinderarbeit verdächtigt sind oder Tierversuche durchführen.

Mittlerweile hat das Volumen der nachhaltigen Geldanlagen stark zugenommen, so stieg es z.B. in der Schweiz, Österreich und Deutschland 2013 wieder um über 10%.

Natürlich gibt es gute Gründe, in nachhaltige Produkte zu investieren. So konnte wissenschaftlich belegt werden, dass Unternehmen, die sich strenge Auflagen in den Bereichen Umweltschutz, Arbeitsbedingungen und Unternehmensführung auferlegen, langfristig erfolgreicher arbeiten und ihren Wert dementsprechend auch an der Börse steigern. Sie setzen ihre Ressourcen effizienter ein und haben motiviertere Mitarbeiter. Das bedeutet wiederum, dass Investoren, die auf solche Unternehmen setzen, ihr eigenes Risiko begrenzen und mittelfristig höhere Gewinne erzielen.

Ein Vergleich des Dow Jones Sustainability World Indexes mit seinem konventionellen Pendant zeigt eindrucksvoll, dass die in puncto Nachhaltigkeit führenden Unternehmen eines Branchensegments diejenigen des traditionellen Dow Jones Indexes auch in einer Vergleichsperiode über 10 Jahre klar übertreffen.

Während institutionelle Anleger immer stärker in nachhaltige Produkte investieren, auch unter dem Aspekt des aktiven Reputationsmanagements, scheint es für private Anleger immer noch schwierig zu sein, sich im Dschungel der nachhaltigen Anlagen zurechtzufinden. Je mehr das nachhaltige Investieren zu einem integralen Bestandteil der Vermögensanlage wird, desto mehr zeigt sich auch die Notwendigkeit der Festlegung verbindlicher Mindestkriterien für nachhaltige Investitionen. Gerade die Informationen nicht finanzieller Art haben sich in den letzten Jahren systematisch weiterentwickelt. Sie erhöhen die Transparenz in der Beurteilung von Nachhaltigkeit und erlauben ein aussagekräftigeres Risikomanagement von Portfolios. Doch noch bleibt es für private Anleger eine Herausforderung, die ESG-Risiken eines Anlagefonds effektiv zu beurteilen. Anbieter von ESG-Datendienstleistungen wie «yourSRI» ermöglichen es auch privaten Anlegern, tiefgehende Vergleiche von Investments – sowohl in finanzieller Hinsicht wie auch aus Sicht der Nachhaltigkeit – anzustellen.

otmar.hasler@kaiserpartner.com / www.kaiserpartner.com

TOP 100 ESG-Aktienfonds-Rating

ESG-Ratings entwickeln sich zu einem festen Bestandteil der Risikosteuerung. Ergebnisse über ESG-Anlagefonds-Ratings in der Schweiz liegen erstmalig vor.

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

Dem möglichen Einfluss von Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren (ESG) auf das Risiko- und Ertragsprofil von Unternehmen und damit auf das Investment-Portfolio wird zunehmend Beachtung geschenkt. Der Einbezug von ESG-Faktoren erlaubt es Anlegern, bisher nicht einschätzbare Risiken aufzudecken, zu meiden oder mit adäquater Entschädigung bewusst einzugehen. Laut einer internationalen Umfrage seitens PWC berücksichtigen 80% der institutionellen Investoren Nachhaltigkeit bereits als Faktor für Investment-Entscheidungen. 73% definieren Risiko-Reduktion und 55% die Vermeidung von Unternehmen mit unethischem Verhalten als treibende Kraft hinter ihren Überlegungen. Experten erwarten, dass in den nächsten 10 Jahren Finanz- und Nachhaltigkeitsanalysen verschmelzen und sich die Berücksichtigung von ESG-Kriterien als Standard etablieren wird.

ESG-Portfolio-Bewertung auf dem Vormarsch

Nachhaltiges und verantwortungsbewusstes Investieren hat sich längst zu einem globalen Phänomen entwickelt. Der Markt ist in den letzten Jahren überproportional gewachsen und übertrifft dabei das Wachstum der meisten anderen Investmentstrategien. Allerdings bleibt es noch immer eine Herausforderung, die ESG-Risiken eines Anlagefonds oder Investment-Mandats effektiv zu beurteilen, abzuwägen und letztendlich zu vergleichen. Investment-Ratings sind ein beliebtes in der Praxis vorherrschendes Instrumentarium mit dem Anspruch, eine objektive Vergleichbarkeit der Fonds zu gewährleisten. Mit der Studienreihe «TOP 100 ESG-Anlagefonds-Rating» von yourSRI.com wird diese bestehende Lücke nun geschlossen und gewährt damit einen Einblick in die ESG-Portfolio-Qualität von Anlagefonds. Erstmalig werden dabei sowohl Nachhaltigkeitsfonds als auch konventionellen Anlagefonds hinsichtlich ihrer ESG-Portfolio-Qualität analysiert und verglichen.

TOP 100 ESG-Aktienfonds-Rating – Ergebnisse Schweiz

In der Schweiz sind mittlerweile mehr als 220 nachhaltige Anlagefonds zum Vertrieb zugelassen; davon verfügen gut 50% über ein Nachhaltigkeits-Label oder eine anderweitige Art der Zertifizierung. Der Markt für nachhaltige Anlageprodukte verzeichnet in der Schweiz zweistellige Wachstumsraten.

Die Studienreihe «TOP 100 ESG-Anlagefonds-Rating» startet mit der Analyse von Aktienfonds. Der Direktvergleich der nachhaltigen Aktienfonds mit den konventionellen Aktienfonds in der Schweiz ergab, dass im Durchschnitt die ESG-Ratings der untersuchten nachhaltigen Anlagefonds-Portfolios gut 12% über den Vergleichswerten der konventionellen Aktienfonds lagen.

So erzielten fast 30% der untersuchten nachhaltigen Aktienfonds, die zum Vertrieb in der Schweiz zugelassen sind, ein ESG-Investment-Rating von «A». Insgesamt rund 60% der untersuchten nachhaltigen Aktienfonds erreichten den Status eines sogenannten ESG-Investment-Grades (eine ESG-Investment-Rating-Bewertung von BBB oder besser).

Auch die 100 grössten in der Schweiz zugelassenen konventionellen Aktienfonds mit globalem Fokus wiesen ein durchschnittliches ESG-Rating von «BBB» auf und erreichten damit ESG-Investment-Grade. Im Vergleich zu den nachhaltigen Aktienfonds zeigten sich aber auch deutliche Unterschiede in der Investment-Rating-Verteilung; so erreichten gerade mal 3 der 100 untersuchten konventionellen Aktienfonds ein ESG-Investment-Rating von «A». Des Weiteren verfügten rund 45% der untersuchten konventionellen Aktienfonds über eine ESG-Portfolio-Qualität von Non-ESG-Investment-Grade (d.h. Investment-Ratings von BB, B oder CCC).

Ausblick

Die Studienreihe ist zukünftig bestrebt, für mehr Transparenz, Vergleichbarkeit und Messbarkeit zu sorgen. Die aktuellen respektive dynamischen ESG-Anlagefonds-Ratings können auf yourSRI.com bezogen werden.

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

Studie «TOP 100 ESG-Aktienfonds-Rating»

Erstmalig wurde die ESG-Portfolio-Qualität von nachhaltigen und konventionellen Aktienfonds untersucht. Für Deutschland, Österreich und die Schweiz sind bereits die TOP 100 Studien erstellt worden; diese können auf yourSRI.com kostenlos bezogen werden. ***www.yourSRI.com***

Pensionskasseneinkäufe: Die Anlagealternative bei anhaltender Tiefzinspolitik?

In Zeiten anhaltender Tiefzinspolitik, Geldschwemme sowie Preisverzerrungen an den Finanz- und Kapitalmärkten stellen Einkäufe in die Pensionskasse eine zwingend zu prüfende Anlagealternative dar. Mittels gezielter Finanzplanung lassen sich dabei oft überdurchschnittliche Renditen realisieren. Ganzheitliche Planung sowie optimales Timing sind dabei entscheidend.

Von Rico Rüttimann
Partner, Leiter Finanzplanung
Schwarz & Partner
Finanzkonsulenten AG, Zürich

und Mario Neidhart
Mandatsleiter Finanzplanung
Schwarz & Partner
Finanzkonsulenten AG, Zürich

Bei einem Pensionskasseneinkauf verhält es sich wie im alltäglichen Geschäftsleben: Nur wer ganzheitlich und vernetzt plant, darf sich Hoffnung auf Erfolg machen. Worauf Sie dabei achten müssen, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Renditebeitrag: Steuerersparnis infolge Einkauf

Aus steuerlicher Optik sind Pensionskasseneinkäufe interessant, weil diese in der Steuererklärung vollumfänglich vom Einkommen abgezogen werden dürfen und dadurch, je nach Grenzsteuerbelastung, zu erheblichen Steuereinsparungen führen. Folglich stellen Pensionskasseneinkäufe in der Steuerplanung ein sehr beliebtes Mittel dar.

Wie viel Steuern effektiv gespart werden können, hängt vom steuerbaren Einkommen, dem Steuerdomizil sowie der Höhe des Einkaufs ab. Dank einem Einkauf von 50’000 Franken lässt sich beispielsweise in der Stadt Zürich (verheiratet, röm. kath., steuerbares Einkommen 250’000 Franken) eine einmalige Steuerersparnis in Höhe von 18’525 Franken erzielen. Dies entspricht einem Renditebeitrag von rund 37% im Verhältnis zum eingesetzten Kapital.

Renditebeitrag: Steuerersparnis infolge Kapitalbezug

Da Pensionskasseneinkäufe zu einem höheren Alterskapital und somit auch zu höheren Steuern führen, müssen auch die Steuerfolgen beim Bezug der Leistungen im Auge behalten werden. Erst nach einer Gesamtrechnung von Steuervorteilen (infolge Einkauf) und den Mehrsteuern (infolge höherer Altersleistung) lässt sich objektiv beurteilen, in welchem Umfang sich ein Einkauf für die versicherte Person aus steuerlichen Gesichtspunkten effektiv rechnet. Im Gegensatz zur Pensionskassenrente werden Kapitalauszahlungen aus Pensionskassen getrennt vom übrigen Einkommen, einmalig und mit privilegierten Methoden besteuert. Privilegierte Methoden bedeutet, dass eine versicherte Person, beispielsweise wohnhaft in Zürich (verheiratet, röm. kath.) für ein Kapital von 160’795 Franken deutlich weniger Staats- und Gemeindesteuern bezahlt (9’059 Franken; 5,63%; Stand 2015) als für ein steuerbares Einkommen in gleicher Höhe (30’674 Franken; 19,08%; Stand 2015).

Renditebeitrag: Attraktive Verzinsung

Die vom Bundesrat festgelegte gesetzliche Verzinsung für Gelder im obligatorischen Teil der Pensionskasse beträgt auch im neuen Jahr mindestens 1,75%. Dank der guten Entwicklung an den Finanz- und Kapitalmärkten weisen viele Pensionskassen zum heutigen Zeitpunkt einen soliden Deckungsgrad auf und sind daher in der Lage, die obligatorischen Altersguthaben oftmals höher als das gesetzliche Minimum zu verzinsen. Die Verzinsung der überobligatorischen Guthaben können die Pensionskassen frei bestimmen, weshalb diese höher oder tiefer ausfallen kann.

Für die anfallenden Zinsen sowie die in der Pensionskasse vorhandenen

Renditevergleich: Einkauf mit 60 und 35 Altersjahren

Pensionskasseneinkauf mit Alter 60

Jahr 2015, verheiratet, röm. kath., keine Kinder, Zürich, steuerbares Einkommen 250'000 Franken,
Einzahlung per Jahresbeginn, Zinssatz im BVG: 1,75%, vorschüssige Verzinsung, Beträge in Franken gerundet.

Jährliche Einzahlung (2015–2017)	50'000
Steuerersparnis pro Jahr	18'525
Netto-Einzahlung pro Jahr	31'475
Netto-Einzahlung total	94'425
Zusatzkapital nach 3-Jahres-Sperrfrist (2020)	160'795
Kapitalleistungssteuer	8'854
Zusatzkapital netto nach Steuern	151'941
Netto-Rendite auf eingesetztem Kapital	**12,50%**

Pensionskasseneinkauf mit Alter 35

Jahr 2015, verheiratet, röm. kath., keine Kinder, Zürich, steuerbares Einkommen 250'000 Franken,
Einzahlung per Jahresbeginn, Zinssatz im BVG: 1,75%, vorschüssige Verzinsung, Beträge in Franken gerundet.

Jährliche Einzahlung (2015–2017)	50'000
Steuerersparnis pro Jahr	18'525
Netto-Einzahlung pro Jahr	31'475
Netto-Einzahlung total	94'425
Zusatzkapital bei Auszahlung (im Jahr 2045)	248'104
Kapitalleistungssteuer	15'126
Zusatzkapital netto nach Steuern	232'978
Netto-Rendite auf eingesetztem Kapital	**3,16%**

Renditeberechnung: BVG-Einkauf einer 60jährigen Person

Kauft sich beispielsweise eine 60jährige Person zwischen den Jahren 2015 und 2017 über gesamthaft drei Steuerperioden mit einem Einkaufsbetrag von jährlich je 50'000 Franken in seine Pensionskasse ein (Nettoeinzahlung nach Steuern von 31'475 Franken p.a.) und bezieht seine Gelder bei Erreichen des ordentlichen Pensionierungsalters im Jahr 2020 inklusive den aufgelaufenen Zinsen in Kapitalform (160'795 Franken), so beträgt die durchschnittliche Rendite nach Berücksichtigung sämtlicher vorerwähnten Parameter auf dem investierten Kapital 12,50%.

Renditeberechnung: BVG-Einkauf einer 35jährigen Person

Kauft sich beispielsweise eine 35jährige Person zwischen den Jahren 2015 und 2017 ein und bezieht die Leistungen zum ordentlichen Pensionierungszeitpunkt in Kapitalform, wächst das Zusatzkapital infolge Einkauf und dem nicht zu vernachlässigenden Zinseszinseffekt auf 248'104 Franken an. Nichtsdestotrotz fällt die durchschnittliche Rendite infolge des schwindenden jährlichen Durchschnittsbeitrages aufgrund der erzielten (dreimaligen) Steuerersparnis, die über 30 Jahre verteilt werden muss, mit lediglich noch 3,16% deutlich tiefer aus.

Vermögenswerte sind während der Vertragslaufzeit weder Einkommens- noch Vermögenssteuern geschuldet. Die Verzinsung der BVG-Guthaben trägt somit einen stabilen Nettobeitrag zur Gesamtrendite bei, die je nach Dauer der Bindung des investierten Kapitals auch aus heutiger Sicht eine vergleichsweise attraktive Verzinsung darstellt.

Entscheidende Faktoren: Koordination und optimales Timing

Je näher der Pensionskasseneinkauf und der nachfolgende Kapitalbezug zusammenliegen, desto höher ist der jährliche Renditebeitrag, welcher aus dem mit dem Pensionskasseneinkauf verbundenen einmaligen Steuersparreffekt resultiert. Daraus lässt sich schliessen, dass die Nettorendite höher ausfällt, je kürzer die Gelder in der Pensionskasse gebunden sind. Die Flexibilität für einen baldigen Bezug nach erfolgtem Einkauf hat deshalb einen grossen Einfluss auf die erzielbare Durchschnittsrendite.

Da sowohl das Einkommen als auch Auszahlungen aus Vorsorgekapitalien einer meist progressiven Besteuerung unterliegen, ist sowohl der Koordination zwischen der Einkaufshöhe und dem mutmasslich steuerbaren Einkommen als auch der Staffelung der Bezüge aus Vorsorgekapitalien hohe Beachtung zu schenken.

Hinweis: Mehrere Kapitalauszahlungen aus der 2. Säule und der Säule 3a werden beim Bezug im jeweiligen Steuerjahr mit allfälligen übrigen Auszahlungen aus der Vorsorge kumuliert und zum Steuersatz des Gesamtbetrages besteuert.

Bezugsmöglichkeiten im BVG

Die in der Pensionskasse vorhandenen Altersguthaben sind grundsätzlich für die Finanzierung der Altersleistungen vorgesehen, welche frühestens ab Alter 58 geltend gemacht werden können. Überdies ist es in den nachfolgend aufgeführten Ausnahmen bereits vor Erreichung des Ruhestands möglich, die Freizügigkeitsgelder (oder zumindest einen Teil davon) aus der Pensionskasse zu beziehen:

- Bei Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit, weil die versicherte Person folglich nicht mehr der obligatorischen beruflichen Vorsorge untersteht.
- Beim Erwerb von selbstbewohntem Eigentum (Erstwohnsitz) sowie bei der Rückzahlung von Hypothekardarlehen (Wohneigentumsförderung – WEF).
- Bei einem endgültigen Verlassen der Schweiz (Einschränkungen EU-Länder beachten).

Sofern eine heute 35jährige Person eines der vorerwähnten Kriterien für einen vorzeitigen Bezug erfüllt (oder

in naher Zukunft erfüllen wird), könnte auch sie die Gelder beziehen und somit eine Rendite von über 12% auf dem eingesetzten Kapital – wie im Fallbeispiel mit dem heute 60jährigen – erzielen. Dabei muss jedoch zwingend die 3jährige Sperrfrist auf Pensionskasseneinkäufen beachtet werden. Diese besagt, dass nach einem Einkauf innerhalb der nächsten drei Jahre keine Leistungen in Kapitalform aus der Vorsorge bezogen werden dürfen. Werden Leistungen während diesen 3 Jahren dennoch in Kapitalform bezogen, wird dies als Steuerumgehung taxiert, und die ehemals durch die Einkäufe erzielten Steuervorteile werden entsprechend wieder korrigiert. Von dieser 3jährigen Sperrfrist ausgenommen sind Einkäufe im Zusammenhang mit scheidungsbedingten Lücken.

Hinweis: Für eine abschliessende Beurteilung, ob ein Kapitalbezug uneingeschränkt möglich ist, muss immer das aktuell gültige Pensionskassenreglement beachtet werden.

«Bei jedem Einkauf in die Pensionskasse müssen stets die Möglichkeiten und Folgen des Bezuges berücksichtigt werden.»
Mario Neidhart

Fristen und Steuerfolgen eines WEF-Vorbezuges

Wurde im Rahmen der Wohneigentumsförderung (WEF) ein Vorbezug getätigt, muss dieser – im Gegensatz zu einem Bezug infolge Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit – zwingend zurückbezahlt werden, bevor ein steuerlich abzugsfähiger Einkauf in die Pensionskasse vorgenommen werden darf.

Die Rückzahlung führt zum Anspruch auf Rückerstattung der auf dem Vorbezug bezahlten Steuern (ohne Zinsen) und muss mittels schriftlichen Gesuchs, zusammen mit den damals beglichenen Steuerrechnungen, bei derjenigen Steuerbehörde eingereicht werden, welche die Steuer erhoben hat.

Ein WEF-Vorbezug darf pro versicherte Person nur alle 5 Jahre geltend gemacht werden. Darüber hinaus gilt es zu beachten, dass ein Vorbezug grundsätzlich bis 3 Jahre vor Entstehen des Anspruchs auf Altersleistungen beantragt werden kann, wobei diese Regelung nur relativ zwingendes Recht darstellt.

Bewertung der Sicherheit der Pensionskasse

Zur Bewertung der Sicherheit der Pensionskasse empfiehlt es sich, nebst dem in erster Linie betrachteten Deckungsgrad mindestens zusätzlich die nachfolgenden Aspekte miteinzubeziehen und zu bewerten:

- Aktueller Umwandlungssatz unter Einbezug der für die Berechnung zugrundeliegenden Parameter wie der Schätzung der Restlebenserwartung für Neurentner sowie dem technischen Zinssatz.
- Verhältnis zwischen aktiv Versicherten und Rentnern (respektive den daraus folgenden Zahlungsflüssen).
- Wertschwankungsreserven und andere Rückstellungen.
- Teilautonome Kasse oder Vollversicherung.

Risikoleistungen bei Invalidität oder Tod

Sind Einkäufe einmal getätigt, unterstehen diese den Regeln des aktuell gültigen Pensionskassenreglements. Dies kann sich in bestimmten Lebenssituationen als heikel erweisen. Aufgrund dessen ist es wichtig, die reglementarischen Leistungen in den Fällen Invalidität oder Tod zu kennen.

Leistungen infolge Invalidität werden oft nach dem Verfahren des Leistungsprimats berechnet – zusätzliche Pensionskasseneinkäufe führen deshalb nicht zwingend zu höheren Invaliditätsrenten. Bei Erreichen des ordentlichen Pensionsalters gilt es im Invaliditätsfall zudem zu klären, ob die eingebrachten Leistungen in der Pensionskasse weiterhin als Kapital bezogen werden können, oder ob ein Rentenbezug (aufgrund einer vorgängig ausgerichteten Invalidenrente) zwingend ist.

Im Todesfall gilt es insbesondere zu prüfen, ob, in welcher Höhe und an wen Leistungen erbracht werden. Auch hier führen zusätzliche Einkäufe nicht zwingend zu höheren Witwen-/Witwer- oder Waisenleistungen, da auch diese Renten oftmals nach dem Verfahren des Leistungsprimates berechnet werden. Die Frage, ob tatsächlich Leistungen erbracht werden, ist insbesondere für Alleinstehende und Konkubinatspaare besonders wichtig.

«Eine stetige Steuerplanung ist aufgrund schwankender Einkünfte und Abzüge fundamental.»
Rico Rüttimann

Altersreform 2020

Der Vorentwurf zur Reform der Altersvorsorge 2020 enthält aktuell (noch) keine neue Begrenzung der Vorbezüge der 2. Säule zum Erwerb von Wohneigentum. Trotzdem sind die politischen und gesetzlichen Entwicklungen weiterhin im Auge zu behalten.

Fazit

Vorsorge-, Anlage und Steuerplanung muss immer gestützt auf die persönlichen Verhältnisse sowie ganzheitlich vernetzt betrachtet werden, da diese je nach Lebenssituation mit unterschiedlichen Vor- und Nachteilen verbunden ist. Eine isolierte Betrachtung (beispielsweise nur aufgrund von Steuermotiven) kann weitreichende negative Konsequenzen mit sich bringen. Mit einem Pensionskasseneinkauf erzielt man – entgegen der allgemein gültigen Regel an den Finanz- und Kapitalmärkten – eine höhere Rendite mit einem kürzeren Anlagehorizont. Ein Pensionskasseneinkauf stellt deshalb für alle Versicherten – ob Jung oder Alt – eine zwingend zu prüfende Anlagealternative dar.

rico.ruettimann@finanzkonsulenten.ch
mario.neidhart@finanzkonsulenten.ch
www.finanzkonsulenten.ch

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

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

Pelzmode

Thomas Meyer, freier Autor

Für Pelzmode sterben Tiere unter schlimmsten Qualen.
Sie werden ertränkt, mit Draht erdrosselt oder lebendig gehäutet.

Bitte denken Sie daran, bevor Sie Echtpelz kaufen.

ANIMAL TRUST

In der Stiftung Animal Trust wirken unter anderem mit:
Kurt Aeschbacher | Viktor Giacobbo | Erich Gysling | Ted Scapa | Ruth Schmidheiny

Animal Trust | Beethovenstrasse 7 | CH-8002 Zürich | +41 55 244 56 00 | www.animaltrust.ch | info@animaltrust.ch
Credit Suisse AG, IBAN: CH59 0483 5181 9189 9100 0 | Postkonto: 85-176289-5
Animal Trust ist als Stiftung schweizerischen Rechts im Handelsregister eingetragen. Spenden sind steuerabzugsfähig.

Autopilot für den Vermögensverzehr

Es gibt viele Möglichkeiten, ein Vermögen mit Wertschriften zu bilden. Es gibt aber auch clevere Wege, wie das Vermögen wieder verzehrt werden kann.

Von Michèle Martin, *Leiterin Vermögensbildung Private, Avadis Vorsorge AG*

Der Vermögensaufbau mittels Wertschriften braucht Zeit und Disziplin. Dies gilt für Kapital in der beruflichen Vorsorge genauso wie im Bereich der dritten Säule. Dabei kann man nicht nur systematisch Vermögen aufbauen, sondern auch den Verzehr des Kapitals clever umsetzen.

Die Absicht des Bundesrats, im Rahmen der Revision der Ergänzungsleistungen den Kapitalbezug aus der obligatorischen beruflichen Vorsorge zu verbieten, hat hohe politische Wellen geworfen. Der Vorwurf an die Adresse der pensionierten Anleger: Ungeschickte Vermögensanlage oder ein Leben über den Verhältnissen, das dann im Bezug von Ergänzungsleistungen endet.

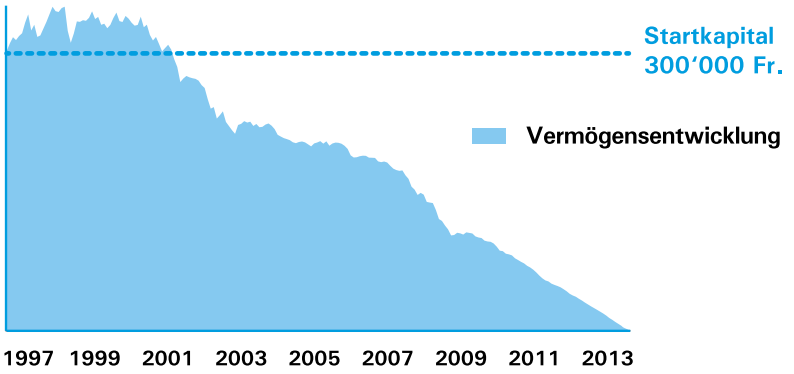
Der Zusammenhang zwischen Kapitalbezug und Ergänzungsleistungen kann bis heute nicht hergestellt werden. Fern jeglicher politischen Diskussion ist jedoch eines klar: Wer bei der Pensionierung anstelle einer Rente sein Kapital bezieht, ist für den Rest seines Lebens für die Bewirtschaftung seines Vorsorgevermögens verantwortlich. Und das kann laut Bundesamt für Statistik durchschnittlich durchaus noch 19 Jahre (bei Männern) oder 22 Jahre (bei Frauen) dauern.

Gedanken über Verzehr machen

Bei einem so langen Anlagehorizont lohnt sich deshalb ein systematisches Vorgehen. Neben einem kritischen Blick auf die Vermögensverwaltungskosten und der Wahl einer adäquaten Anlagestrategie, sollten sich Kapitalbezüger von Anfang an über den Verzehr des Vermögens Gedanken machen.

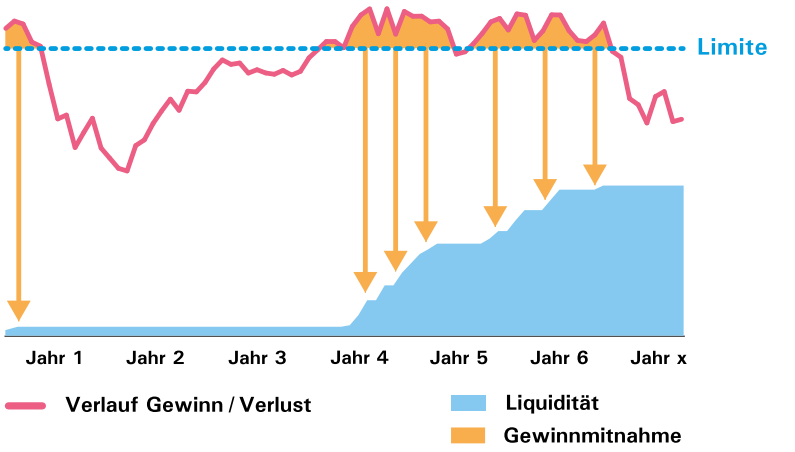
Wer nicht auf das Vermögen aus dem Kapitalbezug angewiesen ist, kann es liegen lassen oder sich von Zeit

Grafik 1: Auszahlungsplan mit Werteverzehr



Die Grafik widerspiegelt den Vermögensverzehr einer Anlage von 300'000 Franken in einer ausgewogenen Anlagestrategie. Mit einer monatlichen Auszahlung von 2'200 Franken endet der Auszahlungsplan aufgrund der zugrundeliegenden Börsenentwicklung nach rund 17 Jahren.

Grafik 2: Gewinnmitnahmeplan ohne Werteverzehr



Der Gewinnmitnahmeplan schöpft automatisch das Kapital über einer vorbestimmten Limite ab.

zu Zeit spontan etwas gönnen. Das kann zum Beispiel dann der Fall sein, wenn sich jemand sein Vorsorgekapital teils als Rente (für die Begleichung der Ausgaben des täglichen Bedarfs) und teils als Kapital auszahlen lässt. Wer jedoch alles als Kapital bezieht und sich davon eine regelmässige Rente ausbezahlen will, entscheidet sich für eine Anlagelösung mit Auszahlungsplan. Der Anleger definiert dabei Intervall (zum Beispiel monatlich) und Höhe der Auszahlung aus seinem Wertschriftendepot. Der Auftrag für einen Auszahlungsplan kann jederzeit angepasst oder gestoppt werden.

Auszahlungspläne mit einem vordefinierten, kontinuierlichen Werteverzehr bieten sich nicht nur für Anleger in der dritten Lebensphase an: Wertschriften sind die ideale Lösung für den Vermögensaufbau für Eltern, die damit ihren Kindern die Ausbildung finanzieren wollen. Von der Geburt bis zum Zeitpunkt, an dem die Kinder flügge werden, bietet sich ein für das Wertschriftensparen idealer langer Anlagehorizont. Damit lässt sich auch mit kleinen, aber regelmässigen Einzahlungen Kapital aufbauen, das dann in Kombination mit einem Auszahlungsplan als Unterstützungsbeitrag für die Kinder in Ausbildung dient. «Regelmässig» kann auch hier monatlich, quartalsweise, halbjährlich oder jährlich sein.

Marktbewegungen berücksichtigen

Grafik 1 beschreibt einen Auszahlungsplan mit Werteverzehr: Das vorhandene Wertschriftenvermögen wird systematisch über einen bestimmten Zeitraum abgebaut. Marktbewegungen können diesen Prozess beschleunigen oder bremsen. Die regelmässig ausbezahlten Beträge können jedoch bei Bedarf der persönlichen oder wirtschaftlichen Situation angepasst werden.

Gewinn mitnehmen

Neben dem Auszahlungsplan mit Werteverzehr existiert auch die Möglichkeit, mit einem Gewinnmitnahmeplan lediglich Kapitalgewinne über einer bestimmten Limite abzuschöpfen und somit ein Grundkapital stehen zu lassen. Alle Gewinne, die oberhalb einer vom Anleger definierten Limite liegen, werden jeweils zu vordefinierten Zeitpunkten (monatlich, quartalsweise, halbjährlich oder jährlich) automatisch ausgezahlt. Dies führt zu einer systematischen Gewinnausschüttung: Autopilot statt Spontanentscheid. Beim Gewinnmitnahmeplan ist allerdings eines zu berücksichtigen: Da man sich eine Limite setzt, über der Gewinne ausbezahlt werden, kann es nach einer Börsenbaisse unter Umständen zu einer längeren Durststrecke kommen, in der keine Gewinne ausbezahlt werden (siehe Grafik 2). Mit der Limite setzt man sich sozusagen eine fixe High Water Mark, die nach einem Taucher an den Finanzmärkten zuerst wieder erreicht werden muss.

Systematische Bewirtschaftung

Sowohl mit dem Auszahlungsplan mit Wertverzehr als auch mit dem Gewinnmitnahmeplan entscheidet sich ein Anleger für die systematische Bewirtschaftung des Vermögens. Er vermeidet willkürliche spontane Entscheidungen und setzt auf Langfristigkeit, Systematik und Disziplin: Was beim Vermögensaufbau gilt, gilt erst recht bei dessen Verzehr.

michele.martin@avadis.ch
www.cleveranlegen.ch

Hauptstadtregion Schweiz: Politzentrum und eigenständiger Lebens- und Wirtschaftsraum

Der Verein Hauptstadtregion Schweiz wurde Ende 2010 gegründet. Mitglieder sind die fünf Kantone Bern, Neuenburg, Freiburg, Solothurn und Wallis sowie zahlreiche ihrer Städte, Gemeinden und Regionalorganisationen. Die Hauptstadtregion Schweiz ist als nationales Politzentrum das Herz der Schweiz und Drehscheibe zwischen Deutsch- und Westschweiz. Sie will sich als eigenständiger Lebens- und Wirtschaftsraum neben den Metropolitanräumen Zürich, Basel und Bassin Lémanique positionieren.

Von Georg Tobler
Geschäftsführer
Hauptstadtregion Schweiz

Ein politisches Netzwerk in enger Zusammenarbeit mit der Wirtschaft
Die Hauptstadtregion wird partnerschaftlich und gleichberechtigt von den Kantonen, Regionen und Städten getragen und gesteuert. Eine parlamentarische Gruppe mit 45 Mitgliedern bildet das Bindeglied zur nationalen Politik. Über ein hochkarätig zusammengesetztes Unterstützungskomitee mit Vertreterinnen und Vertretern aus Wirtschaft, Bildung, Forschung und Kultur pflegt sie den Austausch mit der Zivilgesellschaft. Das Forum Hauptstadtregion vereint jedes Jahr Akteure aus Politik, Gesellschaft und Wirtschaft. In einigen Projekten wirkt die Wirtschaft aktiv mit, um den Wirtschaftsstandort Hauptstadtregion optimal zu positionieren.

Auf gemeinsamen Stärken aufbauen
Die Mitglieder der Hauptstadtregion haben bei aller Vielfalt einige gemeinsame Stärken. Die Projekte und Aktivitäten der Hauptstadtregion haben zum Ziel, diese Stärken auszubauen und damit konkreten Nutzen zu stiften. Sieben Strategien geben der Hauptstadtregion einen Rahmen für ihre Aktivitäten (s. Kasten). Ein Blick in die Werkstatt zeigt, dass die Hauptstadtregion Form annimmt und an Profil gewinnt.

Das nationale Politzentrum stärken
Hauptstädte spielen nicht nur für die politische und kulturelle Identität eines Landes eine wichtige Rolle. Sie sind auch wichtige Wirtschaftsräume, in denen sich politische und wirtschaftliche Akteure vernetzen. Die Hauptstadtregion will den Bundesinstitutionen als Gastgeberin optimale Rahmenbedingungen bieten. Im Interesse eines effizienten Politzentrums setzt sie sich zudem dafür ein, dass die Bundesinstitutionen innerhalb der Hauptstadtregion bleiben.

Ein Standort der Gesundheitswirtschaft von nationaler und internationaler Bedeutung
Das 3. Forum Hauptstadtregion vom 21. November 2014 in La Chaux-de-Fonds hat gezeigt, dass die Hauptstadtregion ein bedeutender Gesundheitsstandort ist: Von Spitälern über Forschung, Ausbildung, Entwicklung, Medtech, Biotech und Pharma bis zu Verbänden und Behörden sind hier eine Vielzahl von Kompetenzen und Leistungen vereint, die national und international zu den besten gehören. Diese Potenziale will die Hauptstadtregion über eine stärkere Vernetzung der Akteure aus Spitälern, Wissenschaft und Industrie fördern.

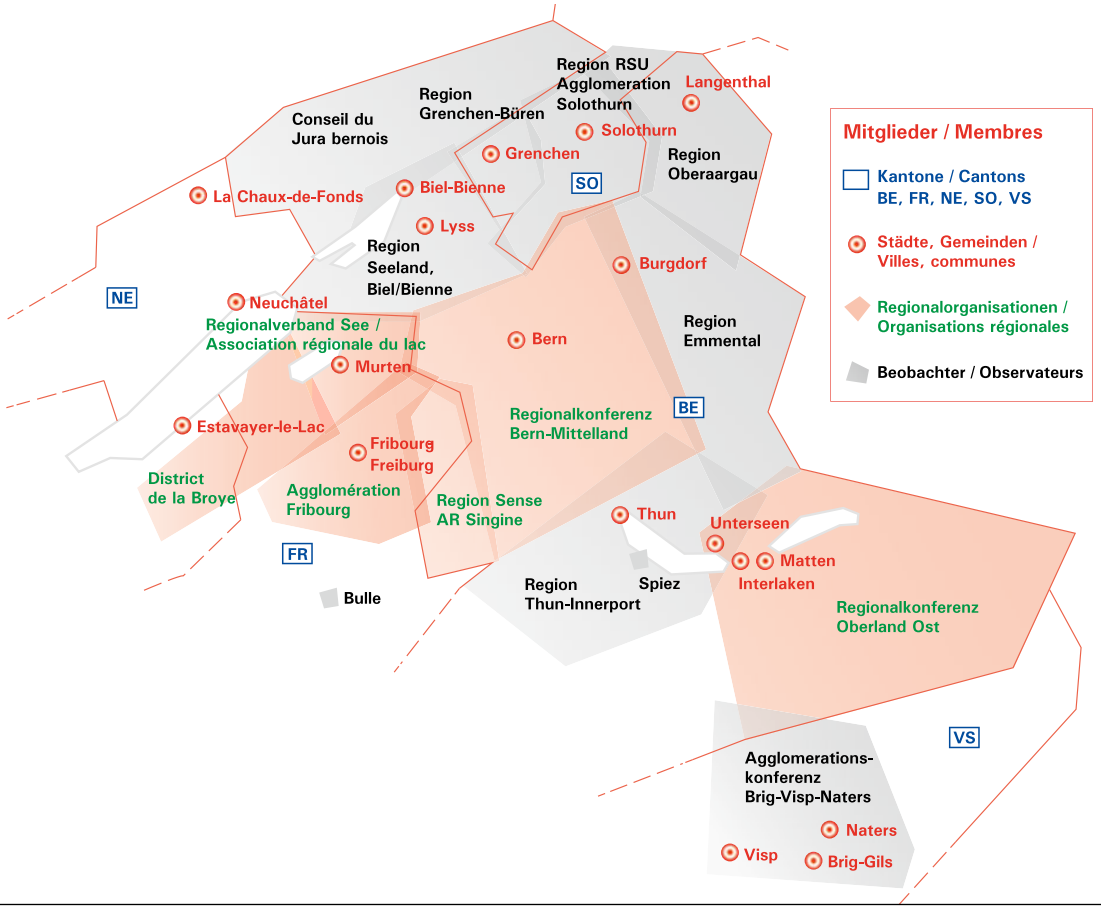
Smart Capital Region
Im Projekt «Netzwerk Infrastrukturen: Auf dem Weg zur Smart Capital Region» geht es darum, wie wir möglichst energieeffizient leben und wirtschaften können. Dank einer intelligenten Verknüpfung von Infrastruktursystemen (Transport, Energie, Kommunikation) soll maximale Lebensqualität bei minimalem Ressourcenverbrauch geboten werden.

Gemeinsam mit Swisscom, Post, BKW, BLS, groupe e und dem Weltpostverein will die Hauptstadtregion die Synergien nutzen, die sich aus der Zusammenarbeit von Politik und Wirtschaft ergeben können: Welche politischen Rahmenbedingungen sind für die Realisierung einer Smart Region erforderlich? Wo kann durch eine Kooperation unter den Unternehmen ein Mehrwert geschaffen werden?

Cluster Food
Mit dem Projekt «Cluster Food» will die Hauptstadtregion Schweiz die Synergien im Food-Bereich kantonsübergreifend nutzen. Die Hauptstadtregion Schweiz ist Sitz von landwirtschaftlichen Forschungs- und Ausbildungsanstalten, Bundesbehörden und einer starken Lebensmittelindustrie. In der nächsten Zeit soll unter Einbezug der interessierten Unternehmen und Forschungsanstalten eine Cluster-Organisation aufgebaut werden.

Platz genug: Top-Entwicklungsstandorte in der Hauptstadtregion
Die Hauptstadtregion Schweiz schafft Raum für die weitere Entfaltung ihrer

Die Hauptstadtregion Schweiz



wirtschaftlichen Spitzenleistungen: In einem kantonsübergreifenden Prozess will die Hauptstadtregion dafür sorgen, dass ihre 20 besten Entwicklungsstandorte (von insgesamt 67 Standorten) möglichst rasch für die Nutzung durch bestehende oder neu zuziehende Unternehmen zur Verfügung stehen.

Brückenregion zwischen den Sprachkulturen

Die Landessprachen sind ein wichtiges Element der Schweizer Identität. Die aktuelle Diskussion um den Englischunterricht zeigt, dass das Erlernen einer anderen Landessprache nicht mehr eine Selbstverständlichkeit ist. Hier will die Hauptstadtregion ein Gegengewicht setzen, indem sie den Austausch über die sprachlichen und kulturellen Grenzen fördert. Zwei Projekte leisten dazu einen Beitrag: ein Sprachaustausch für Lernende sowie die Gemeindepartnerschaften Sprachaustausch. Weiter wurde eine Arbeitsgruppe beauftragt zu prüfen, wie die Zweisprachigkeit innerhalb der Hauptstadtregion in den Bereichen Bildung, Kultur, Medien, Gesundheit und Wirtschaft gefördert werden kann.

Eine starke Hauptstadtregion – im Interesse der ganzen Schweiz

Die Hauptstadtregion erbringt Leistungen im Dienste der ganzen Schweiz:

- Sie sorgt für optimale Rahmenbedingungen für das nationale Politzentrum (z.B. Verkehrserschliessung, Standorte an attraktiven Lagen).
- Sie ist Heimat von Wirtschaftszweigen mit internationaler Ausstrahlung. Dazu gehören z.B. Gesundheitswirtschaft, Präzisions- und Uhrenindustrie, Maschinenindustrie, erneuerbare Energien und Food-Technologie.
- Sie übernimmt sprachübergreifend und damit auch kulturübergreifend staatspolitisch wichtige integrative Brückenfunktionen.

georg.tobler@hauptstadtregion.ch
www.hauptstadtregion.ch

Die sieben Strategien der Hauptstadtregion

- «Wir stärken das nationale Politzentrum.»
- «Wir erbringen Spitzenleistungen in unseren Schlüsselbranchen – auch international.»
- «Wir sind die nationale Verkehrsdrehscheibe – im Interesse der gesamten Schweiz.»
- «Wir bieten Wohn- und Lebensqualität auf höchstem Niveau.»
- «Wir vereinen urbane, ländliche und alpine Qualitäten.»
- «Wir sind die Brücke zwischen den Sprachregionen und zwischen den Metropolitanräumen.»
- «Wir kommunizieren unsere Stärken und Besonderheiten aktiv – national und international.»

ING Investment Management

ING Investment Management ist ein führender globaler Asset Manager, der Vermögen für institutionelle Investoren und Privatanleger rund um den Globus verwaltet. Die Erfolgsgeschichte von ING reicht bis ins Jahr 1845 zurück, zu den Wurzeln als niederländische Versicherungsgesellschaft und Geschäftsbank. Die Kunden in Europa können auf über 40 Jahre Erfahrung bei der Verwaltung von Pensionsfondsvermögen in den Niederlanden zurückgreifen, einem der am höchsten entwickelten Pensionsmärkte der Welt. ING setzt auf aktives Management und bietet Leistungen in über 25 Ländern in Europa, Nordamerika, Asien und dem Nahen Osten an. Die Anlageentscheide stützen sich auf eigenes Research zu Märkten und Titeln. Um dieses effizient umzusetzen, setzt ING auf Finanz-Boutiquen als Investment-Plattformen, welche globale Ressourcen gemeinsam nutzen. ING verfügt über Grösse, Reichweite, Präsenz und lokale Expertise, um den Kunden eine breite Palette von Investmentprodukten und -lösungen über alle Anlageformen, Regionen und Anlagestile hinweg anbieten zu können.

ING Investment Management (Schweiz) AG
Schneckenmannstrasse 25
CH-8044 Zürich
Tel. +41 58 252 55 50
switzerland@ingim.com
www.ingim.ch

Ospelt & Partner Rechtsanwälte AG

Als Versicherungsunternehmen, Bankfachmann, Vermögensverwalter, Steuerexperte, ausländischer Rechtsanwalt oder Privatkunde findet man bei der Kanzlei Ospelt & Partner Rechtsanwälte AG Unterstützung bei der Lösung von rechtlichen Fragestellungen mit Bezug zum liechtensteinischen Recht.

Den Grundsätzen Integrität, Klarheit, Einfachheit und Sicherheit verpflichtet, berät Ospelt & Partner in Verbund mit Horwath (Liechtenstein) AG innerhalb eines internationalen Netzwerkes von unabhängigen Fachleuten gerne auch im Rahmen der Steuerplanung, Unternehmensnachfolge oder Asset Protection sowie bei der Errichtung und Optimierung internationaler Steuer- und Holdingstrukturen.

Ospelt & Partner Rechtsanwälte AG
Landstrasse 99
Postfach 532
LI-9494 Schaan
Tel. +423 236 19 19
info@ospelt-law.li
www.ospelt-law.li

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

PRIVATE: Impressum

Auflage 37'500 Ex. / 6 Mal jährlich

© 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 –
ohne Atomstrom auf FSC-Papier.

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

Kendris AG ist die führende unabhängige Schweizer Anbieterin von Family-Office-, Trust- und Treuhand-Dienstleistungen, nationaler und internationaler Steuer- und Rechtsberatung, Art Management sowie Buchführung und Outsourcing für Privat- und Geschäftskunden. Das Unternehmen kombiniert das klassische Strukturierungsgeschäft (Trusts, Stiftungen und Gesellschaften) mit steuerlicher, juristischer und buchhalterischer Expertise, wobei die Vermögensverwaltung aus Unabhängigkeitsgründen bewusst ausgeschlossen wird. Zu den Kunden von Kendris zählen neben vermögenden Privatpersonen, Familien und Unternehmern auch Finanzinstitute, Anwaltskanzleien, Steuerberatungsfirmen, Unternehmen und Family Offices. Kendris hat weltweit Zugang zu erfahrenen Experten und ist vollständig im Besitz von Management und Mitarbeitenden. Zusätzlich zum Hauptsitz in Zürich ist Kendris mit Niederlassungen in Aarau, Basel, Genf, Lausanne und Luzern präsent. Über die Tochtergesellschaft Kendris GmbH (Kendris Austria) mit Sitz in Wien verfügt das Unternehmen zudem über eine EU-Zulassung als Vermögensberaterin.

Aarau · Basel · Genf · Lausanne · Luzern · Wien · Zürich
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

PSP Swiss Property AG

PSP Swiss Property ist eine der führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Das Unternehmen besitzt rund 160 Büro- und Geschäftshäuser sowie je 5 Entwicklungsareale und 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 rund 6,5 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

Notenstein Privatbank AG

Die Notenstein Privatbank AG ist spezialisiert auf die Vermögensverwaltung für private und institutionelle Anleger. Mit ihrer Tochtergesellschaft 1741 Asset Management AG verfügt die Notenstein Privatbank über hohe Kompetenz im Bereich quantitativer Anlagestrategien. Die St. Galler Privatbank ist an 12 Standorten in der Schweiz vertreten, beschäftigt rund 700 Mitarbeiter und verwaltet Vermögen in der Höhe von rund 21 Mrd. Franken (inklusive Tochtergesellschaften rund 29 Mrd.). Notenstein ist zu 100% eine Tochtergesellschaft der Raiffeisen Schweiz Genossenschaft und wird als eigenständige Bank in der Raiffeisen Gruppe geführt. Weitere Informationen unter www.notenstein.ch oder www.1741am.com.

Basel · Bern · Chur · Genf · Lausanne · Locarno
Lugano · Luzern · Schaffhausen · Winterthur
Zürich · St. Gallen

Notenstein Privatbank AG · Bohl 17
CH-9004 St. Gallen
Tel. +41 71 242 50 00
info@notenstein.ch · www.notenstein.ch

1741 Asset Management AG · Bahnhofstrasse 8
CH-9001 St. Gallen
Tel. +41 71 242 57 60
info@1741am.com · www.1741am.com

Negative Zinsen als Indikator für zunehmenden Marktstress

Von Dr. Gérard Fischer
CEO Swisscanto

Wenn Sie sparen wollen und dem Motor Ihres Autos zu wenig Öl zuführen, läuft der Wagen zwar immer noch. Der Verschleiss nimmt aber zu und aufgrund der schlechteren Schmierung wird der Motor immer heisser. Gerade wenn die Beanspruchung gross ist, wird jedoch irgendwann ein Teil brechen, und dann geht nichts mehr. Die gute Absicht allein führt noch nicht dazu, dass der gewünschte Effekt eintritt.

Interventionen haben einen ähnlichen Effekt. Kurzfristig sind sie oft vorteilhaft, aber die Nebenwirkungen werden immer grösser. Die schon seit längerer Zeit tiefen Zinsen haben zu einem Immobilienboom geführt, der nun mit verschiedenen Massnahmen zur Einschränkung der Hypothekarvergaben durch Banken abgeschwächt werden soll. Die Banken haben ihre Bilanzsummen (und damit die Risiken) stark ausgeweitet, ohne dass die Gewinne im gleichen Ausmass gestiegen sind. Bei den Leistungen der Pensionskassen wiederum erfolgt laufend eine Anpassung nach unten, weil die Kapitalmarktrenditen durch die Interventionen künstlich tief gehalten werden.

Mitte Dezember 2014 gab die Schweizerische Nationalbank SNB bekannt, dass sie in Zukunft Guthaben auf ihren Girokonten mit einem negativen Zins von –0,25% belasten wird. Im Januar erfolgte eine weitere Senkung auf –0,75%, dies zusammen mit der Aufhebung der Euro-Untergrenze. Gemäss Medienberichten sind Sparer und private Anleger von den Negativzinsen nicht betroffen. Vielmehr sollen damit vor allem ausländische Spekulanten von Anlagen in Schweizer Franken abgehalten werden. Was heisst das nun für Ihre Anlagen?

Spargelder oder Obligationen?

Spargelder sind nach Abzug von Gebühren und Steuern keine schlechte Anlageform, besonders im Vergleich zu Obligationen und wenn die Inflation negativ ist. Mit Obligationen sind Zinsrisiken und, vor allem wenn Sie etwas höhere Renditen anstreben, Ausfall- und/oder Fremdwährungsrisiken verbunden. Diese beiden Risiken einzugehen, lohnt sich kaum mehr. Wenn Sie noch namhafte Beträge auf Ihrem Sparkonto haben, sind Sie damit nicht allein, nehmen doch die Volumen der Spargelder der Inländer bei den Banken nach wie vor jeden Monat zu. Mit Sparen verliert man zwar nichts, man gewinnt aber auch nichts.

Aktien oder Immobilien?

Zweifellos attraktiver sind Aktien, die nach wie vor relativ hohe Ausschüttungsrenditen aufweisen. Wer in Aktien investiert, braucht aber die entsprechenden Nerven, um Rückschläge erdulden zu können. Wenn Sie Immobilien besitzen, behalten Sie diese. Den Neukauf einer Immobilie sollten Sie hingegen gut prüfen, denn viele Objekte sind inzwischen recht teuer geworden. Andere Anlagekategorien können als Diversifikation sinnvoll sein, deren Kursperspektiven bleiben jedoch unsicher.

Einkauf in die Pensionskasse: Die beste Alternative

Die derzeit beste Anlage ist jedoch noch mehr als früher der Einkauf in Ihre Pensionskasse. Sie sparen Steuern bzw. verschieben die Steuerzahlung auf später. Mit der politisch vorgegebenen Mindestverzinsung von 1,75% erhalten Sie einen im Vergleich zum Markt zu hohen Zins. Auch wenn der Mindestzins nur für den obligatorischen Teil des Pensionskassenvermögens gilt, versuchen die meisten Pensionskassen, die Verzinsung auf mindestens diesem Niveau zu halten. Kursverluste Ihrer Pensionskasse bei einem Zinsanstieg oder bei einem Kurssturz an der Börse können Ihnen ausserdem nicht belastet werden. Als Nachteil ist natürlich die Verfügbarkeit eingeschränkt.

Die gutgemeinten Interventionen der Notenbanken führen zu immer stärkeren Verzerrungen an den Kapitalmärkten, und der Ausgang aus dieser Situation bleibt ungewiss. Für Sie als Anleger ist es deshalb umso wichtiger, das Geschehen mit offenen Augen aufmerksam zu verfolgen und die Situation regelmässig neu zu beurteilen.

gerard.fischer@swisscanto.ch
www.swisscanto.ch

Die gutgemeinten Interventionen der Notenbanken führen zu immer stärkeren Verzerrungen an den Kapitalmärkten, und der Ausgang aus dieser Situation bleibt ungewiss. Für Sie als Anleger ist es deshalb umso wichtiger, das Geschehen mit offenen Augen aufmerksam zu verfolgen und die Situation regelmässig neu zu beurteilen.

KENDRIS

THE WEALTH OF INDEPENDENCE

Unabhängigkeit und Kompetenz für vermögende Privatpersonen, Familien und Unternehmen.

KENDRIS AG ist die führende unabhängige Schweizer Anbieterin von Family Office-, Trust- und Treuhand-Dienstleistungen, nationaler und internationaler Steuer- und Rechtsberatung, ART Management sowie Buchführung und Outsourcing 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

McKinsey&Company

Our latest thinking. Anytime. Anywhere.

McKinsey Insights

Download now:
McKinsey Insights tablet app

Download on the App Store

GET IT ON Google play