

PRIVATE

Das Geld-Magazin

Recht & Steuern

Private Banking und Anlagefonds

Aktienrisiko einmal anders betrachtet

Beliebte ETFs

Development Investments

Nachhaltige Anlagen

Fonds zur Förderung junger Sportler

Trendfolgefonds

Digitales Banking?

Geschäftsimmobilien als Geldanlage?

Steuervorauszahlung: Ja oder Nein?

Steueramnestie und Selbstanzeige

Prozessfinanzierung

EU-Erbrechtsverordnung

Neuigkeiten im Gesellschaftsrecht

Organhaftpflichtklage

Beilage: Sonderheft zum
Medienpreis für Finanzjournalisten

Asset Management

Immobilien

Vorsorge & Versicherung

Juli / August 2015

16. Jahrgang Nr. 4 Fr. 10.–



private.ch

Nadine Balkanyi-Nordmann, Lexpert

Compliance aus Kundensicht





Trendfolgefonds BFI C-QUADRAT ARTS

Gelassen bleiben

Chancen nutzen – Verluste begrenzen

	Maximaler Aktienanteil	Ausgezeichnete Rendite Ø p.a.*	Bestnote: 5 von LIPPER	Top: 5 Sterne von MorningStar
BFI C-QUADRAT ARTS				
Conservative CHF	bis 30 %	9.20%	⑤	★★★★★
Balanced CHF	bis 60%	10.43%	⑤	★★★★★
Dynamic CHF	bis 100%	10.56%	⑤	★★★★★

* 18.04.2012 - 31.05.2015, Quelle Lipper



Detailinformationen zu den Chancen und Risiken der Trendfolgefonds BFI C-QUADRAT ARTS
Video-Clip via YouTube

Das vorliegende Dokument dient ausschliesslich Informationszwecken und stellt weder ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar noch ist es als Aufforderung anzusehen, ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages über eine Wertpapierdienstleistung oder Nebenleistung abzugeben. Baloise Fund Invest (Lux) ist ein Fonds luxemburgischen Rechts. Der ausführliche Verkaufsprospekt, die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID), die Statuten sowie die Jahres- und Halbjahresberichte können kostenlos angefordert werden, beim Vertreter in der Schweiz, Acolin Fund Services AG, Stadelhoferstrasse 18, CH-8001 Zürich, sowie bei der schweizerischen Zahlstelle, Baloise Bank SoBa AG, Amtshausplatz 4, CH-4500 Solothurn. Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die dargestellte frühere Wertentwicklung lässt allfällige bei Zeichnung oder Rücknahme von Anteilen erhobene Kosten unberücksichtigt. Mit jeder Anlage sind Risiken, insbesondere Wert- und Ertragsschwankungen, verbunden. Sollte die Währung des Finanzproduktes nicht mit Ihrer Referenzwährung übereinstimmen, kann sich die Rendite aufgrund der Währungsschwankungen erhöhen oder verringern. Anteile dieses Fonds dürfen weder innerhalb der USA noch an US-steuerpflichtige Personen ausserhalb der USA angeboten verkauft oder ausgeliefert werden.

www.baloise-fund-invest.com
bfi.info@baloise.com

Baloise
Fund Invest

Inhalt



Singapur, Hongkong oder vielleicht doch Zürich?

Erinnert sich noch jemand an die 80er Jahre? Die Hoch-Zeit Japans? Allein der Kaiserpalast in Tokio war zeitweise mehr wert als ganz Kanada. Japanische Firmen schienen ganz New York, ganz Amerika aufzukaufen. Bis die Blase platzte. Und heute?

Singapur und Hongkong heissen die neuen Eldorados. Das ganz grosse Geld im Private Banking sei heute im Fernen Osten zu machen. Keine Bank, die etwas auf sich hält, kommt heute ohne Niederlassung in Singapur und Hongkong aus. Wachstum ohne Ende. Bis die Blase platzt? Und morgen?

Singapur ist faktisch ein autoritärer Einparteiensstaat. Und in China herrschen nach wie vor die Kommunisten. Beschleicht einen da nicht ein mulmiges Gefühl? Wie steht es um die Rechtssicherheit, Erfahrung und Know-how? Können Singapur oder Hongkong mit der Schweiz oder Liechtenstein mithalten? Im Private Banking, im Asset Management, in der Rechts- und Steuerberatung? Hat man im Fernen Osten den Begriff «Sustainable Finance» schon einmal gehört? Und überhaupt: Ist «Good Old Europe» über Nacht verarmt? Gibt es keine Perspektiven, keine Herausforderungen, keine Chancen mehr? Die Schweiz ist jedenfalls nach wie vor die Nr. 1 im grenzüberschreitenden Private Banking.

Dr. Norbert Bernhard
bernhard@private.ch

Aktuell

- 4 Aktienrisiko: Eine andere Sicht**
Prof. Dr. Erwin W. Heri, Fintool
- 6 EU-Erbrechtsverordnung**
Prof. Dr. Hans Rainer Künzle, Kendris

Fonds & Asset Management

- 8 Beliebte ETFs – Aber die Nagelprobe kommt noch**
Markus Fuchs, SFAMA
- 9 BFI-Trendfondfonds – «Airbag» für das Portfolio**
Miriam Cadosch, Baloise

- 10 Digital und die Zukunft der persönlichen Beratung**
Luc Schuurmans, Bank Linth

Immobilien

- 12 Leerstände schmerzen Investoren immer mehr**
Dr. Robert Weinert, Wüest & Partner
- 13 Von Erbschaften und Steuern**
Pavlo Stathakis, HEV Schweiz
- 14 Geschäftsimmobilien als Anlagealternative?**
Interview mit
Dr. Luciano Gabriel, PSP

Recht & Steuern

- 16 Ein Sommertraum: Sie zahlen (fast) keine Steuern mehr**
Dr. Frank Marty, Economiesuisse
- 17 Transparenzvorschriften im Gesellschaftsrecht**
Dr. Hans-Ulrich Schoch, HMP
- 18 Steuervorauszahlung: Ja oder Nein?**
Dr. Bernhard Madörin, Artax
- 19 Steueramnestie und Selbstanzeige**
Dr. Reto Sutter, VFS
- 20 Prozessfinanzierung**
Marcel Wegmüller, JuraPlus AG

- 22 Eigenkapitalpartner für einen MBO oder einen MBI**
Edy Fischer, IfW
- 23 Organhaftpflichtklage der Glarner Kantonalbank**
Gregory Walker, Walker Risk Solution

- 24 Compliance aus Kundensicht**
Nadine Balkanyi-Nordmann
Dr. Matthias Reinhard-DeRoo
Lexperience AG

Sustainable Finance

- 26 Development Investments**
Klaus Tischhauser, Responsibility
- 28 Nachhaltige Anlagen**
Sabine Döbeli
Swiss Sustainable Finance

- 31 Carbon Investment Controlling**
Oliver Oehri, CSSP

- 32 Impressum / Erste Adressen**

- 34 Fonds zur Förderung junger Sporttalente**
Roland Cecchetto, Communicators

Beilage

Sonderheft zum Medienpreis für Finanzjournalisten 2015

PRIVATE
Das Geld-Magazin

Seit 2002

Medienpreis für Finanzjournalisten

Medienpreis 2015

**Gewinner
Nominierte
Jurymitglieder
Preisverleihung**

private.ch

Aktienrisiko: Eine etwas andere Sicht



Von Prof. Dr. Erwin W. Heri

*Professor für Finanztheorie an der Universität Basel
und am Swiss Finance Institute in Zürich*

In Zeiten wie heute, in welchen Aktienmärkte weltweit immer wieder Höchstkurse erklimmen und zum Teil auf Niveaus notieren, die man noch vor Kurzem kaum für möglich gehalten hätte, fragen beunruhigte Investoren mehr und mehr danach, «... was denn passieren könnte, wenn...». Natürlich will sich niemand dem Vorwurf aussetzen, «die Zitrone auspressen zu wollen», aber gleichzeitig will auch niemand «vom fahrenden Zug abspringen». Aber eben: «Was ist, wenn...?»

Bei dieser Frage greifen Analytiker gerne zum Begriff der Volatilität. Basierend auf dem, was schon mal passiert ist, untersucht Volatilität, was – im übertragenen Sinn – wieder passieren könnte. Der Begriff der Volatilität ist als solcher nicht wirklich umstritten, für unseren beunruhigten Investor aber auch nicht wirklich hilfreich, beruht er doch auf ganz spezifischen (vielleicht auch etwas komischen) Annahmen, die wir

hier nicht vertiefen wollen. Trotzdem ist es aber hilfreich, ein wenig in der Geschichte der Aktienmärkte herumzuzwühlen, um ein Gefühl zu bekommen, was in früheren Phasen stolzer Notierungen «passiert ist, wenn...». Bekanntlich ist Geschichte ein vielerorts vernachlässigter aber interessanter Wegweiser für Eventualitäten an den Finanzmärkten. Oft zeigt aber eben die Volatilität nicht wirklich das, was uns tatsächlich interessiert. Schauen wir uns doch die Aktienmarktentwicklungen der letzten 25 Jahre an (*Grafik 1*).

Beginnend mit einem Indexstand von 100 im Jahr 1990 (Deutschland: 1994) zeigt die Grafik die Entwicklung der Aktienmärkte in Deutschland, der Schweiz und den USA mit durchschnittlichen Renditen von 7,5 bis 9,6% p.a. Um einen Hinweis zu bekommen, was auf den heutigen Indexständen «passieren könnte, wenn...», können wir anhand der Grafik untersuchen, «was

passiert ist, als...» (z.B. Zusammenbruch der Dotcom-Blase 2000–2003, Finanzkrise 2007–2009). Wir können uns beispielsweise fragen, wie tief man getaucht ist, wenn man in den Höchstständen investiert hat, und wie lange es nach der Korrektur gedauert hat, bis man wieder an der Oberfläche war.

Grafik 2 zeigt alle Aktienmarkt-einbrüche von über 30% am Schweizer Aktienmarkt zwischen 1990 und 2014 (es waren die beiden oben genannten). Was lernen wir daraus? Die Einbrüche lagen bei rund 50%, der Einbruch selbst dauerte jeweils 2 bis 3 Jahre, und 6 bis 7 Jahre dauerte es, bis man wieder Einstandswerte schreiben konnte.

Wenn wir uns die entsprechenden Einbrüche von über 30% in den anderen Ländern ansehen – sie lagen letztlich allesamt nicht weit auseinander –, dann entsteht zusammenfassend *Grafik 3*, die aufzeigt, dass die Schweizer Werte in etwa repräsentativ sind (interessierte Leser seien auf den URL <http://www.fintool.ch/und-wenn-der-crash-kommt> verwiesen, der ein Kurzvideo zu dem Thema enthält).

Die Einbrüche haben allesamt ein ähnliches Muster und einen ähnlichen zeitlichen Verlauf.

Gibt es einen Crash? Das war nicht wirklich die Frage, und die Antwort darauf hingee natürlich von vielen anderen Fragestellungen ab, die hier in der Kürze nicht beleuchtet werden können (Bewertungen, geopolitisches Umfeld, Wirtschaftsentwicklung etc.).

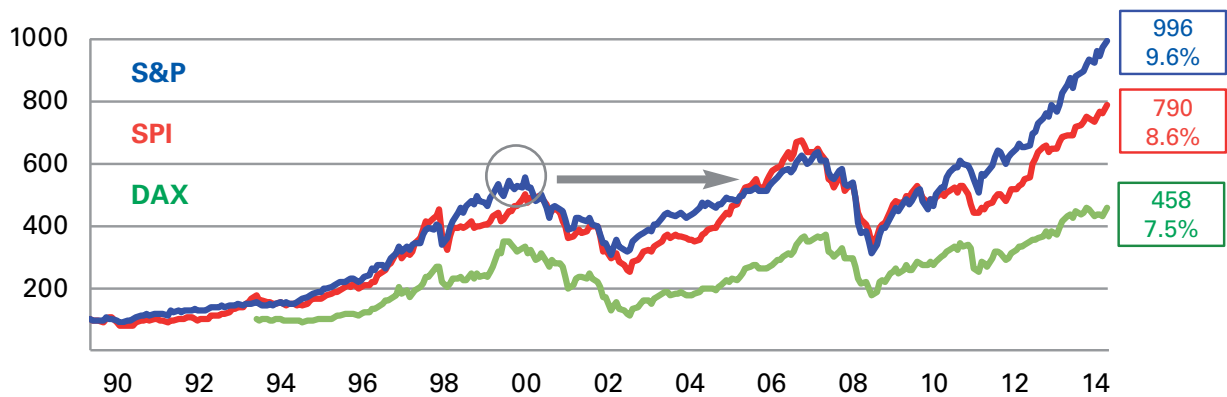
Immerhin ist es aber interessant zu sehen, was in früheren Phasen passiert ist, wenn man zu (damaligen) Höchstkursen investiert hat und ebendann die grosse Korrektur gekommen ist. Es zeigt sich auch, dass eine solche Darstellung interessantere Einsichten liefert als eine einfache Volatilitätszahl.

Kann sich das obige Szenario wiederholen? Selbstverständlich.

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

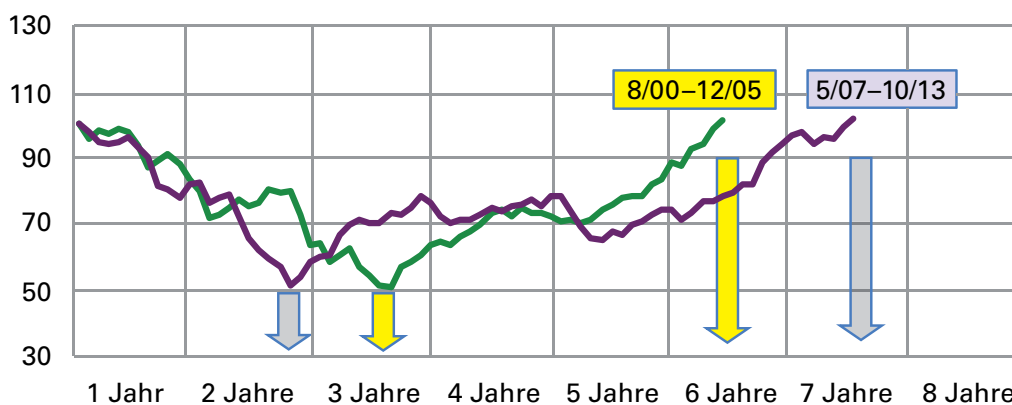
Grafik 1: Aktienmärkte Deutschland, Schweiz und USA

Schweiz und USA: 1990–2014 / Deutschland: 1994–2014



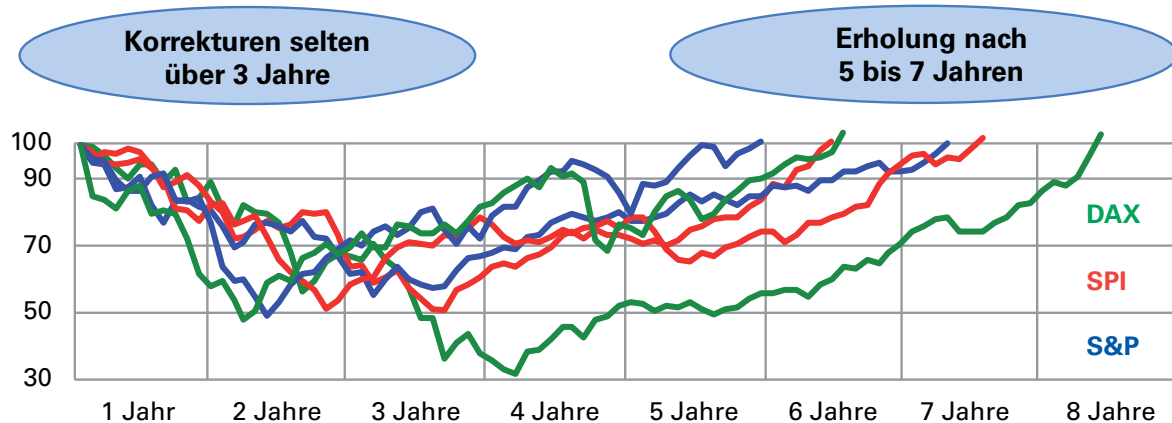
Grafik 2: Korrekturen am Schweizer Aktienmarkt

SPI-Monatsdaten 1990–2014



Grafik 3: Korrekturen über 30% an den Aktienmärkten

Schweiz, Deutschland und USA, 1990–2014



EU-Erbrechtsverordnung

Die 2012 erlassene Erbrechtsverordnung der Europäischen Union tritt am 15. August 2015 in Kraft und gibt Anlass, letztwillige Verfügungen mit EU-Bezug zu überprüfen.



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

Was wird neu geregelt?

Wie schon in der Nummer 3/2012 des PRIVATE Magazins berichtet, wurde 2012 die Erbrechtsverordnung (ErbV) verabschiedet. Der Text ist nachzulesen unter <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:201:0107:0134:DE:PDF>. Die ErbV ersetzt in der ganzen EU (mit Ausnahme von UK, Irland und Dänemark) das bisher geltende, nationale Kollisionsrecht im Bereich des Erbrechts.

Am 9. Dezember 2014 erliess die Kommission die *Durchführungsverordnung* (EU) Nr. 1329/2014 zur Festlegung der Formblätter nach Massgabe der Erbrechtsverordnung (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014R1329&from=EN>). Diese Verordnung legt den Inhalt von 5 Formularen fest: die Bescheinigungen betreffend eine Entscheidung, eine öffentliche Urkunde und einen Vergleich in einer Erbsache sowie den Antrag auf Ausstellung eines Europäischen Nachlasszeugnisses und das Europäische Nachlasszeugnis.

Die Mitgliedstaaten haben oder werden *Einführungsgesetze* erlassen, um die Ver-

ordnung umzusetzen und teilweise auch um ihr nationales Recht anzupassen. Das ist allerdings erst vereinzelt geschehen, so etwa in Deutschland (Gesetz vom 12. Juni 2015 zum Internationalen Erbrecht und zur Änderung von Vorschriften zum Erbschein sowie zur Änderung sonstiger Vorschriften).

Von der Regelung ausgenommen sind das materielle Erbrecht, das eheliche Güterrecht und die Strukturierung von Vermögen (durch Stiftungen oder Trusts), Zuwendungen unter Lebenden (vorzeitige Vermögensübertragungen) sowie weitere Verfügungen des Erblassers, welche am Nachlass vorbeigehen (Lebens- und Sozialversicherungen).

Erbschaftssteuer

Ausgenommen ist auch das Thema *Erbschaftssteuer*, für welches die EU am 15. Dezember 2011 eine Mitteilung (KOM/2011/864 final), eine Empfehlung (C/2011/8819) und ein Arbeitspapier (SEC/2011/1488) publiziert hat. 2014 wurde zu diesem Thema ein Fragebogen veröffentlicht (http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/consultations/tax/inheritance/question_en.pdf). Bis zum Erlass einer Verordnung dürfte noch einige Zeit vergehen.

Spanien hat im Anschluss an das Urteil des EUGH vom 3. September 2014 in der Rechtssache C-127/12, in welchem die (exklusiven) Vergünstigungen für in Spanien wohnhafte Erblasser bemängelt wurden, die Erbschaftssteuern per 1. Januar 2015 insofern angepasst, als die Vergünstigungen nun auch den Erben von nicht-residenten Erblassern zustehen, wenn sie die entsprechende Wahl treffen.

In der Schweiz gelten nach der Volksabstimmung vom 14. Juni 2015, an welcher die Einführung einer nationalen Erbschaftssteuer deutlich abgelehnt wurde, weiter die kantonalen Erbschaftssteuern, für welche es umfassende Regeln im interkantonalen und internationalen Verhältnis gibt.

Inhalt der ErbV

Es sei kurz daran erinnert, dass sowohl für die *Zuständigkeit* im Nachlassverfahren eines innerhalb der EU verstorbenen Erblas-

sers als auch für das anwendbare Erbrecht am *letzten gewöhnlichen Aufenthalt* des Erblassers angeknüpft wird (Art. 4 und 21 Abs. 1 ErbV). Der Erblasser kann das anwendbare Recht wählen (letztes oder gegenwärtiges Heimatrecht / Art. 22 Abs. 1 ErbV), und im entsprechenden Land können die Erben auch einen Gerichtsstand für die Erbsache begründen (Art. 5 ErbV). Die bisher oft vorhandene unterschiedliche Behandlung von mobilem und immobilem Vermögen (sog. Spaltung) wird beendet. Es wird ein europäisches Nachlasszeugnis eingeführt (Art. 62 ff. ErbV).

... und die Schweiz?

Die Schweiz ist zwar nicht Mitglied der EU und somit gilt die ErbV für sie nicht. Aber die *Regeln der ErbV entsprechen weitgehend denjenigen von Art. 86-96 IPRG* (des schweizerischen Gesetzes zum Internationalen Privatrecht), weshalb auch eine weitgehende Harmonisierung mit dem schweizerischen Internationalen Erbrecht stattfindet.

Zudem kommt das nach der ErbV anwendbare (ausländische) Erbrecht auch dann zur Anwendung, wenn es sich dabei um keinen Mitgliedstaat, also um einen sog. *Drittstaat* (wie die Schweiz oder England) handelt (Art. 20 ErbV). Wenn sich zum Beispiel ein deutscher, französischer oder italienischer Erblasser in der dritten Lebensphase in die nahe gelegene Schweiz begibt und dort seinen Lebensabend verbringt (dort also seinen gewöhnlichen Aufenthalt begründet), kommt das schweizerische Erbrecht auf seinen Nachlass zur Anwendung.

... was ist zu tun?

Der *Begriff des gewöhnlichen Aufenthalts*, an welchen die ErbV zur Bestimmung des anwendbaren Erbrechts anknüpft, ist noch eine unbekannte Grösse, welche vor allem bei Rentnern, Grenzgängern und sonstigen Personen mit mehreren Aufenthaltsorten zu Problemen führen kann. Es wird empfohlen, in der letztwilligen Verfügung (Testament) die Verhältnisse zu klären. Eine solche Bestimmung kann etwa wie folgt lauten:

«Ich bin Bürger von Zürich, also schweizerischer Staatsangehöriger, und habe meinen gewöhnlichen Aufenthalt in Hamburg (Deutschland), den ich auch bis zu meinem Tod beibehalten will. Ich wähle jedoch hiermit für die Rechtsnachfolge von Todes wegen für mein ganzes Vermögen sowie für die Frage der Rechtswirksamkeit dieses Testaments das schweizerische Recht, insbesondere das schweizerische Erbrecht, als mein Staatsangehörigkeitsrecht.»

Die *Zuständigkeit* kann (anders als im schweizerischen Recht – Art. 87 Abs. 2 IPRG: Wahl der Zuständigkeit am Heimatort) nicht vom Erblasser allein bestimmt werden. Die Erben können den Gerichtsstand nur gemeinsam (durch Vereinbarung) in einen anderen Mitgliedstaat verschieben, dessen Recht auf den Nachlass angewendet wird (Art. 5 ErbV) oder sich darüber einigen, die Erbsache aussergerichtlich in einem anderem Mitgliedstaat zu regeln, ja sogar in einem Drittland, sofern der Mitgliedstaat des gewöhnlichen Aufenthalts das Erbschaftsverfahren nicht von Amtes wegen eröffnet (siehe Erwägungsgrund Nr. 28).

Art. 10 ErbV bestimmt, dass Mitgliedstaaten, in denen sich Nachlassgut befindet, für den gesamten Nachlass zuständig sind, wenn der Erblasser in einem Drittstaat (wie der Schweiz) verstorben ist (Abs. 1) und der Erblasser die Staatsangehörigkeit dieses Mitgliedstaates hat (lit. a) oder wenn der vorherige gewöhnliche Aufenthalt im Mitgliedstaat nicht mehr als 5 Jahre zurückliegt (lit. b). Es ist unklar, wie weit von dieser subsidiären Zuständigkeit Gebrauch gemacht werden wird, aber hier liegt eine Quelle für mögliche Zuständigkeitskonflikte, welche durch Gerichtsstandvereinbarung und/oder Rechtswahl vermieden werden sollte.

Für *Doppelbürger* gelten in der EU (Art. 22 Abs. 2 Satz 1 ErbV) und in der Schweiz (Art. 90 Abs. 2 IPRG) unterschiedliche Regeln. So lange der Erblasser in der Schweiz lebt (und somit das IPRG zur Anwendung kommt), muss er beachten, dass ihm die Wahl eines ausländischen Erbrechts verwehrt ist, auch wenn die ErbV dies zulassen würde.

Eine Rechtswahl ist gut zu überlegen. Sie kann dazu führen, dass Erb- und Güterrecht auseinanderfallen. Die Auswirkungen seien an einem Beispielfall aufgeführt, in welchem der überlebende Ehegatte mit Kindern teilt (Eigengut Ehefrau 250'000

Franken / Eigengut Ehemann 250'000 Franken / Errungenschaft 1'000'000 Franken, welche die Ehegatten gemeinsam erwirtschaftet haben):

Güterrecht	Erbrecht	Anteil überlebender Ehegatte	Anteil Kinder
CH	CH	1'125'000	375'000
CH	D	937'500	562'500
D	CH	1'125'000	375'000
D	D	937'500	562'500

Da etwa 15% der Ehen, welche in der EU geschlossen werden, eine internationale Komponente haben, ist eine *Harmonisierung des Güterrechts* dringend. Ein Vorschlag für eine Harmonisierung des Kollisionsrecht im Bereich des Ehegüterrechts (KOM[2011]126/2) wurde bisher nicht weiter verfolgt. Das gleiche gilt für einen parallelen Vorschlag für eingetragene Partnerschaften (KOM[2011]217/2). Ein Grund dafür mag sein, dass in 11 der 28 Mitgliedstaaten (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Irland, Luxemburg, Niederlande, Portugal, Schweden, Spanien und Vereinigtes Königreich) auch gleichgeschlechtliche Ehen anerkannt sind und eine einheitliche Regelung für alle Staaten deshalb Probleme bereitet.

Es bleibt ungewiss, wie weit die *Ausweichklausel* (Art. 21 Abs. 2 ErbV: engerer Bezug im Einzelfall – Nachklingen der Verbindung zum Wegzugstaat) benützt werden wird. Sie schafft jedenfalls eine gewisse Rechtsunsicherheit und sollte durch eine Rechtswahl verhindert werden.

Das in Deutschland häufig verwendete (im schweizerischen Erbrecht aber unbekannt) *gemeinschaftliche Testament* findet in der ErbV keine Erwähnung. Es ist unklar, welchen Regeln es in der EU unterstellt sein wird (dem Erbvertrag?). Deutschen Staatsangehörigen, welche in die Schweiz ziehen, wird deshalb geraten, das gemeinschaftliche Testament durch einen Erbvertrag zu ersetzen.

In der EU ist die weitere Zukunft der *Erbverträge* ungewiss. Sie werden in vielen Ländern nicht zugelassen. Es stellt sich die Frage, ob diese Verbote auch nach dem 17. August 2015 weiter gelten oder durch die ErbV aufgehoben werden, was vermutlich der Fall sein dürfte. Durch eine Rechtswahl kann die Gültigkeit der Erbverträge verbessert werden, indem Länder mit Verboten «umschiff» werden.

Die fehlende Vereinheitlichung des materiellen Erbrechts hat unter anderem zur Folge, dass die in den Ländern bestehenden *unterschiedlichen Stellungen der*

Pflichtteilsberechtigten bleiben, welche von einem obligatorischen Anspruch gegenüber den Erben (z.B. Deutschland) über die Stellung eines echten Erben mit reduziertem Geld-Anspruch (z.B. Schweiz) bis zum Erben mit Naturalanspruch auf einen Bruchteil des Nachlasses (z.B. Schweden) geht. Derartige Unterschiede sollten bei einer allfälligen Rechtswahl berücksichtigt werden, weil nicht nur die Höhe des Anspruchs, sondern auch dessen Rechtsnatur von entscheidender Bedeutung sein kann (z.B. ob der Pflichtteilsberechtigte selbständig Informationen einholen kann oder einen Erben anfragen muss bzw. ob er Geld oder Unternehmensanteile erhält).

Wenn ein ausländischer *Testamentsvollstrecker* in der Schweiz tätig wird, werden seine Kompetenzen von Gesetzes wegen möglicherweise eingeschränkt, in keinem Falle aber erweitert. Im Gegensatz dazu bietet die ErbV nun die Möglichkeit, die Kompetenzen des ausstellenden Staates in ein anderes Land 1:1 zu übertragen, oder darüber hinaus kann ein Gericht diese Kompetenzen sogar noch ausdehnen. Damit können Testamentsvollstrecker in EU-Ländern, welche nur einen schwach ausgebildeten Testamentsvollstrecker kennen (wie Spanien, Frankreich und Italien), künftig wirkungsvoller tätig werden.

Die Anerkennung bzw. Nichtanerkennung schweizerischer *Erbescheinigungen* wird sich im Verhältnis zu den Ländern der EU kaum verändern.

In jedem Fall gilt: Alle letztwilligen Verfügungen mit Berührung zu EU-Staaten sollten *überprüft* werden. Daneben muss man sich gut überlegen, in welchen Ländern man Vermögenswerte hält, und sei es auch nur ein kleines Bankkonto.

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

Fonds & Asset Management

Beliebte ETFs – Aber die Nagelprobe kommt noch

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



Exchange-Traded Funds (ETFs) sind seit längerem als günstige, transparente und liquide Anlagen bei Investoren beliebt. So bewegt sich auch der Schweizer ETF-Markt stabil auf hohem Niveau. Das verwaltete Vermögen der in der Statistik von Swiss Fund Data und Morningstar erfassten ETFs liegt derzeit bei über 70 Mrd. Franken. Davon entfallen rund 70% auf Aktien-ETFs, gefolgt von Rohstoff- und Obligationen-ETFs mit je rund 10 Mrd. Franken. In Europa beträgt das Volumen knapp 500 Mrd. US-Dollars.

Für die zukünftige Entwicklung der europäischen ETF-Branche sollen folgende Trends massgeblich sein:

- 1.) ETFs werden weiterhin als Kernbaustein fungieren
- 2.) Obligationen-ETFs werden der nächste Wachstumstreiber sein
- 3.) Smart-Beta-Produkte werden deutlich an Gewicht zulegen
- 4.) Die Investorenbasis wird sich erweitern
- 5.) Neue Einsatzmöglichkeiten werden an Bedeutung gewinnen

Exchange-Traded Products (ETPs) sind in Europa vor allem eine Sache institutioneller Anleger. Was in den USA des Kleinanlegers beliebteste und günstigste Investment-Variante ist, hat sich bei Europas Sparern noch wenig durchgesetzt. Doch bei Grossanlegern sind die Produkte gut akzeptiert, wie eine Studie des Anbieters Source besagt: 68% der befragten Anleger und Berater setzen ETPs ein. Die Schweiz nimmt hier sogar einen der Spitzenränge ein; die hiesige Verwendungsquote liegt bei 87%. Spanien zum Vergleich bildet mit 40% das Schlusslicht.

Im Durchschnitt liegen rund 10% des Vermögens von Grossanlegern in ETPs.

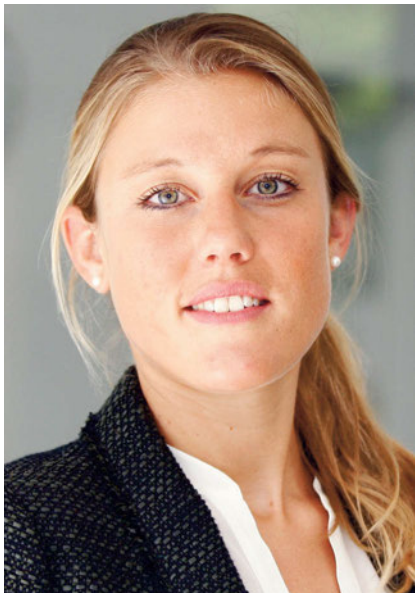
Die effektive Nagelprobe dürfte aber erst bei der nächsten substanziellen Börsenkorrektur erfolgen. Die Vergangenheit hat bereits einige Male gezeigt, dass neue Fondstrends mit der Aktienmarktentwicklung korrelieren und oft dann herbe Rückschläge erleiden, wenn zunehmend Marketing- anstelle der Investitionsaspekte in den Vordergrund rücken. Nach dem Crash 2000/2001 folgte beispielsweise ein wahrer Fund-of-Hedge-Funds-Boom, während zahlreiche Themen- und Sektorenfonds eliminiert wurden. Nach dem Crash 2008 standen die Hedge Funds plötzlich als böse Sündenböcke dar, während die ETFs ihren Aufschwung begannen.

Die kritischen Stimmen zu ETFs sind heute weitgehend verstummt, aber ob Indexanlagen effektiv den Erwartungen der Anleger gerecht werden, wird sich erst bei der nächsten grösseren Börsenkorrektur erweisen. Denn die Investoren wollen im Grunde genommen nur Eines: die absolute Rendite. Wer hierbei die besseren Karten hat – aktive oder passive Produkte –, wird man sehen. Die beiden Produktkategorien sollten aber nicht als Gegenpole in einer «Entweder-oder-Perspektive» betrachtet werden; die Kombination von aktiven und passiven Anlagen im Portfolio wird längerfristig die bessere Performance bringen. Denn die Werthaltigkeit des aktiven Managements nur auf die Kostenfrage zu reduzieren, greift eindeutig zu kurz. Auch der gegenwärtige Hype um Smart-Beta-Produkte sollte nüchtern und mit etwas Distanz betrachtet werden. Kann ein Index überhaupt intelligent sein? Indexing steht vor zahlreichen Herausforderungen – wie auch die aktiven Anlageprodukte. Die Diskussion um Alpha- und Beta-Erträge wird weitergehen. Und auch von der Regulierungsseite kommen weitere Anforderungen auf die Indexprodukte zu. Da gibt es einerseits die Diskussion um die Systemrelevanz von grossen Asset Managern, zu denen auch ETF-Anbieter zählen, andererseits spielen ETFs auch im riesigen Obligationenmarkt eine nicht unerhebliche Rolle.

Viele Experten warnen vor einer Blasengefahr und einem Liquiditätsproblem im Bond-Bereich. Die weltweiten kumulierten Bestände von Unternehmensanleihenfonds und ETFs (Corporate Bonds) erreichen gegenwärtig gut 900 Mrd. US-Dollars, das sind rund dreimal mehr als vor sechs Jahren. ETFs und offene Anlagfonds ermöglichen ihren Investoren in der Regel tägliche Liquidität, das heisst, Anleger können die Anteile jederzeit verkaufen. Wenn es nun zu einer Verkaufswelle am Bondmarkt kommen sollte, kann mit gutem Grund gefragt werden: Wer steht dann auf der Käuferseite?

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

BFI-Trendfolgefonds – Der «Airbag» für Ihr Portfolio



Von Miriam Cadosch
Senior Sales Manager
Baloise Fund Invest (BFI)

Anlegen ist mit Emotionen verbunden. So können steigende Aktienkurse Hektik auslösen, insbesondere wenn man noch nicht investiert ist. Die Frage stellt sich: Wann ist der richtige Zeitpunkt, um Aktien zu kaufen und wann soll ich meine Gewinne realisieren? Sinkende Aktienkurse hingegen können Stress bedeuten: Wie dramatisch wirken sie sich auf meine Anlage aus? Fallen die Kurse weiter und soll ich doch besser verkaufen?

Mit den Trendfolgefonds der Baloise Group können die Anleger gelassen bleiben. Denn diese Fonds sind bei steigenden wie sinkenden Kursen gut aufgestellt. Dank ihrer Flexibilität sind die Trendfolgefonds von Baloise Fund Invest (BFI) in jeder Marktlage in die aussichtsreichsten Anlagen investiert.

Gleichzeitig profitieren die Anleger von einem Risikomanagement, das negative Marktphasen nicht ganz verhindern kann, jedoch wie ein «Airbag» effizient Verluste abfedert.

Flexibilität als Stärke

Das grosse Plus der BFI-Trendfolgefonds ist ihre Flexibilität – sowohl beim

Investitionsprozess als auch beim Festlegen des Aktienanteils. Bei der Definition der Aktienquote dient der Index MSCI World als Trendbarometer. Der Aktienanteil kann bei sinkenden Aktienkursen bis auf 0% reduziert werden, was wirksam Verluste begrenzt.

Auf Trends setzen

Die BFI-Trendfolgefonds orientieren sich ausschliesslich an den Markttrends. Sie investieren unabhängig von einem Benchmark. Dadurch sind sie ausserordentlich agil. Während sich andere aktiv gemanagte Anlagefonds nach den Benchmark-Vorgaben richten, können die BFI-Trendfolgefonds weltweit alle geeigneten Märkte und Branchen berücksichtigen – und bei Bedarf auf attraktive Nischen ausweichen.

Die allgegenwärtige Marktdynamik wirkt sich auf die Performance der BFI-Trendfolgefonds weit weniger stark aus

als bei Anlagefonds, die sich an einem Benchmark orientieren. Dies sowohl auf der Aktien- wie auf der Obligationenseite.

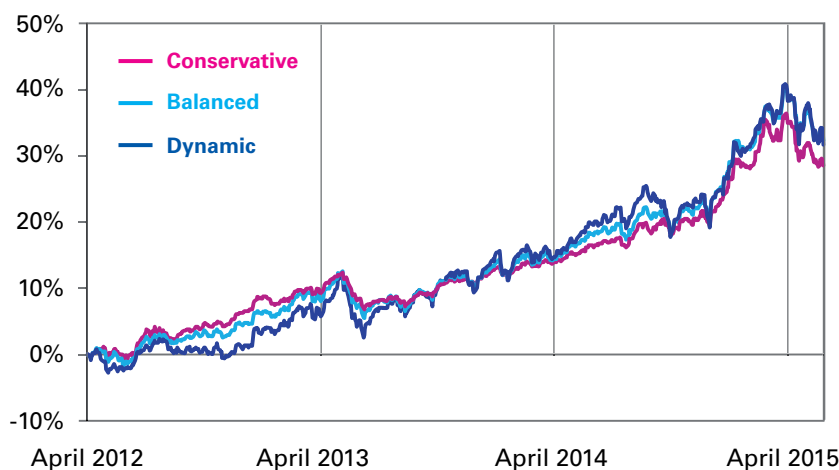
Die Trenderkennung erfolgt durch ein international preisgekröntes computergestütztes Handelssystem, welches täglich weltweit mehr als 10'000 Anlagen analysiert. Ein umfassendes Risikomanagement mit gezielt gesetzten Stop-Loss-Marken rundet den Investitionsprozess ab.

Erfolgreiche Partnerschaft

Die Vermögensverwaltung obliegt Arts Asset Management, einem Unternehmen der C-Quadrat-Gruppe, das auf die Entwicklung computergestützter Handelssysteme spezialisiert ist. Die Baloise Group arbeitet seit rund zehn Jahren erfolgreich mit C-Quadrat zusammen.

miriam.cadosch@baloise.com
www.baloise-fund-invest.com

Erfolgreiche BFI-Trendfolgefonds



Die Grafik zeigt die Gesamtergebnisse der BFI-Trendfolgefonds vom 18.4.2012 bis zum 30.6.2015. Diese beträgt für BFI C-Quadrat Arts (CHF)*:

Conservative 28.57% / Balanced 32.37% / Dynamic 31.67%

Die Rendite pro Jahr per 30.6.2015 für BFI C-Quadrat Arts (CHF)*:

Conservative 8.17% / Balanced 9.16% / Dynamic 8.98%

*Quelle: Lipper

Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die dargestellte frühere Wertentwicklung lässt allfällige bei Zeichnung oder Rücknahme von Anteilen erhobene Kosten unberücksichtigt.

Digital und die Zukunft der persönlichen Beratung

Die Möglichkeiten der Informationstechnologie sind vielfältig und verlockend. Sie beeinflussen auch die Schnittstellen zwischen Kunde und Anbieter immer stärker. Im Vergleich zu den Entwicklungen in anderen Industrien besteht bei der Finanzbranche noch ein großes Potenzial. Unzählige neue (Fintech-)Firmen drängen auf den Markt, deren automatisierte Lösungen die klassische persönliche Beratung herausfordern. Wo sind die Chancen und Risiken in dieser Veränderung – und wo ihre Grenzen?



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

Digitalisierung in Unterhaltung und Telekommunikation

Die Informationstechnologie ist aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken. Dies beweist die zunehmende *Digitalisierung* quer über sämtliche Industriezweige. In der Unterhaltungsindustrie zum Beispiel zeigt sich sehr deutlich, wie stark die Auswirkungen der Digitalisierung das Geschäftsmodell beeinflussen.

Zunächst verzeichnete die Industrie durch den Einsatz von Videos, DVDs und CDs ein imposantes Wachstum. Dieser Aufstieg ging abrupt zu Ende, als sich die Produkte zunächst zu Online-Anbietern wie Apples *iTunes Store*

verlagerten und sich schliesslich Streaming-Dienste wie *Spotify* etablierten. Gleiches kann auch in der Telekommunikationsindustrie beobachtet werden, wo die klassischen Anbieter durch Kommunikations-Apps wie *Skype* und Messenger-Dienste wie *WhatsApp* immer stärker konkurrenziert werden.

«Fintech»-Unternehmen in der Finanzbranche

Die Finanzindustrie bildet in diesem Zusammenhang keine Ausnahme¹⁾. In den letzten Jahren entstand weltweit eine Vielzahl von Technologieunternehmen, deren Lösungen speziell auf die Finanzbranche ausgerichtet sind, sogenannte «Fintech»-Unternehmen²⁾. Bemerkenswert dabei ist, dass in einem solchen traditionellen Dienstleistungsumfeld nicht nur die rein technischen Möglichkeiten der Digitalisierung für die Ausbreitung sorgen, sondern auch ein weiterer wichtiger Faktor – die Regulierung.

Zunehmende Regulierung und verbesserter Kundenschutz

Die Auswirkungen der Finanzkrisen bewirkten ein verändertes Verständnis bezüglich Regulierung, insbesondere im Hinblick auf den Kundenschutz. Als Folge wurden die Regelwerke in den letzten Jahren stark ausgeweitet und verfeinert³⁾. Dies führt dazu, dass Finanzmarktteilnehmer zunehmend darauf angewiesen sind, ihre Dienstleistungen IT-unterstützt anzubieten, um die regulatorischen Anforderungen (so-

wie deren Dokumentation) sicherzustellen. Die Grafik auf der nächsten Seite zeigt, wie die Beziehung von Angebot und Nachfrage durch diese zwei Einflussfaktoren in einem Spannungsfeld steht.

Digitale Finanzlösungen und emotionale Nähe

Im Markt beobachtet man eine Vielzahl von neuen digitalen Finanzlösungen⁴⁾. Viele davon entsprechen einem echten Kundenbedürfnis, andere müssen sich erst noch etablieren. Dies ist ein dynamischer Prozess, denn auch die Kunden stehen diesen Möglichkeiten immer offener gegenüber. Bei aller Euphorie über die Digitalisierung dürfen aber gewisse grundsätzliche Überlegungen in der Kundeninteraktion nicht ausgeblendet werden.

Über Finanzen, Bedürfnisse, Chancen und Risiken zu sprechen, ist für viele Menschen nicht immer einfach. Oft sind damit Emotionen wie Ängste, Wünsche oder Unsicherheit verbunden.

Wo bleibt die menschliche Komponente?

Somit stellt sich die Frage, ob trotz all den neuen IT-Möglichkeiten im Bankenumfeld der menschlichen Komponente zu wenig Rechnung getragen wird. Hier lohnt es sich, einmal einen anderen Blickwinkel einzunehmen.

Die Gesundheitsindustrie beispielsweise zeigt viele Ähnlichkeiten zum Finanzwesen: Ähnlich wie in der Finanzindustrie gibt es im Gesundheitswesen eine Vielzahl von Produkten in Form von Medikamenten, Operationsarten, Behandlungsmethoden etc. Auch

die Analysemöglichkeiten sind umfassend. Vom klassischen Thermometer bis hin zur Computertomographie gibt es ein weites Spektrum von Hilfsmitteln. Zudem fällt es vielen Patienten schwer, sich über ihren Gesundheitszustand zu äussern, da die Symptome in der Regel vielfältig sind und beim Einzelnen stark von der «Durchschnittsindikation» abweichen können. Schliesslich gibt es in beiden Branchen – in der Finanzindustrie und im Gesundheitswesen – eine grosse Zahl an Fachbegriffen.

Aufgrund der vielen Parallelen zur Finanzindustrie ist die Frage erlaubt, wieso Patienten eine selbständige, tool-unterstützte Beratung nur sehr zögerlich anwenden. Der Gang zum Allgemeinpraktiker bzw. zum Spezialisten ist immer noch der präferierte Weg. Dies im Wissen, dass sich heutzutage viele vorgängig im Internet informieren – allerdings lediglich als Vorstufe zu einer persönlichen Beratung.

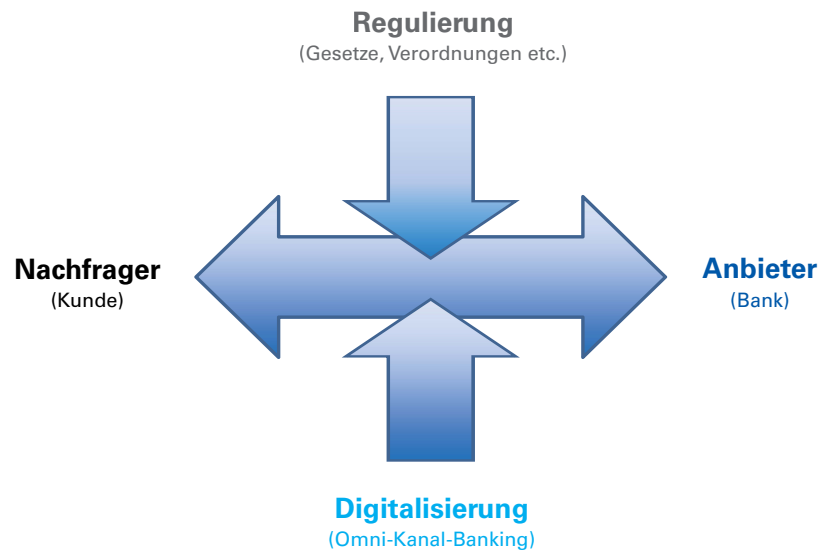
Kombination von digitalen Lösungen und persönlicher Beratung als Königsweg

Man könnte daher die These ableiten, dass die Kombination von digitalen Lösungen und persönlicher Beratung den Königsweg darstellt. Der Spezialist ist mit dem IT-Tool (und dessen Einschränkungen) bestens vertraut und weiss, wie die Ergebnisse zu interpretieren sind. Umgekehrt bedeutet dies, dass der «sorglose» Umgang mit Beratungstools ohne Rücksprache mit einem Spezialisten bei «lebenswichtigen Themen» – sowohl bei der physischen/psychischen wie auch bei der finanziellen Gesundheit – eher kritisch zu beurteilen ist.

Risiken einer vollständig automatisierten Beratung im Anlagegeschäft

Diese These wird durch einen zweiten wichtigen Aspekt unterstützt: Studien haben gezeigt, dass im Anlageumfeld über 80% der Rendite auf die ausgewählte Strategie und die Beibehaltung dieser Strategie zurückzuführen ist⁵⁾. Dies bedeutet konkret, dass ein Anleger bei einer Börsenkorrektur seine Strategie nicht einfach über Bord werfen sollte, sondern – sofern sich nichts

Spannungsfeld in der Finanzberatung: Kunde und Bank zwischen Digitalisierung und Regulierung



Grundsätzliches verändert hat – diese konsequent weiterverfolgen sollte. Eine vollständig automatisierte Beratung durch eine digitale Lösung mag inhaltlich ein optimales Ergebnis vorschlagen. Sie birgt aber das Risiko, dass der Kunde dies nicht vollständig versteht und somit auch emotional nicht wirklich überzeugt ist.

Ein Berater kann Überreaktionen entgegenwirken

Eine IT-Applikation wird nie die umfassende emotionale Nähe einer persönlichen Beratung erreichen. Das kann in gewissen Fällen ein Vorteil sein, es entsteht aber auch ein bis anhin wenig diskutiertes neues Risiko: Heutzutage geht der Umgang mit digitalen Medien so weit, dass sogar Beziehungen unkritisch und «bequem» via Messengerdienste beendet werden. Da ist der Gedanke nicht fern, dass auch in schwierigen Marktphasen der Anleger leicht dazu verleitet sein wird, von der gewählten Anlagestrategie allzu schnell abzuweichen: Eine Anpassung über den digitalen Kanal ist äusserst leicht vollzogen – sprich nur einen «einfachen Klick» entfernt. Ein Berater zur Seite, welcher den Kunden gesamtheitlich (er-)kennt, kann solchen Überreaktionen entgegenwirken.

Digitalisierung im Private Banking: Ja, aber

Die digitalen Möglichkeiten im Banking sind vielfältig, notwendig und sinnvoll. Man sollte sich aber der Konsequenzen bewusst sein, zu welchen eine ausschliessliche Nutzung solcher Möglichkeiten ohne qualifizierte Beratung führen kann.

- 1) Vgl. Studie von Roland Berger und Visa: «Digitale Revolution im Retail Banking» Februar 2015
- 2) Siehe z.B. die Studie von Swisscom und IFZ: «Digitales Anlegen, Momentaufnahme 2015 und Ausblick 2020», 2015
- 3) Vergleiche z.B. KPMG und HSG: «Turning regulation into value: The future of Swiss private banking» April 2015
- 4) Einen aktuellen Überblick zeigt z.B. www.swissfinancestartups.com
- 5) Zum Beispiel: Wolfgang Drobotz and Friederike Köhler: «The contribution of asset allocation policy to portfolio performance» WP, WWZ 2002

luc.schuurmans@banklinth.ch
www.banklinth.ch

Immobilien

Leerstände schmerzen Investoren immer mehr

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



Verglichen mit dem Ausland bewegen sich die Leerstände im Schweizer Immobilienmarkt auf einem tiefen Niveau. Das trifft insbesondere auf den Wohnungsmarkt zu, wo die Leerstandsquote 2014 gerade einmal 1,6% betrug. Dennoch hat sich die Anzahl leer stehender Mietobjekte zwischen 2004 und 2014 um rund ein Drittel auf 36'000 Objekte erhöht, wobei ein überdurchschnittlich grosser Leerstandsanteil auf das Konto von grösseren Wohnungen geht. Bis anhin stand eine Wohnung in den meisten Fällen nur wenige Tage oder Wochen leer. Woran liegt es nun, dass immer mehr Investoren mit länger leer stehenden Wohnungen zu kämpfen haben?

Mietpreisdiskriminierung: In Gemeinden mit überdurchschnittlich hohen Mietpreisniveaus sind die Leerstände in den letzten Jahren am stärksten angestiegen. Das hat zum einen mit überspitzten Mietzinserwartungen zu tun, die nicht im Einklang mit der Produktqualität stehen. Zum andern sind in diesen Gemeinden viele zahlungskräftige Nachfrager ins Segment des Wohneigentums abgewandert. Leerstände lassen sich hier in der Regel durch Mietpreiskonzessionen abbauen.

Intensivierte Neubautätigkeit: Der Bau von Mietwohnungen vergrössert räumlich konzentriert das Angebot und wirkt preisdämpfend. Schwächelt die Nachfrage, entstehen Leerstände. Eine Angebotsausdehnung durch eine intensiverte Neubautätigkeit hat vor allem in jenen Gemeinden stattgefunden, in denen das kommunale Mietpreisniveau nahe dem Schweizer Mittelwert liegt (180 bis 220 Franken pro Quadrat-

meter und Jahr). Hier dürfte es sich – sofern die jeweilige Wohngemeinde attraktiv ist – um temporäre Leerstände handeln. Problematisch sind aber überdurchschnittlich grosse Mietwohnungen, da diese für die Nachfrager zu teuer werden.

Regionalökonomische Schwächung: Verschiedene Gemeinden oder Regionen verlieren aufgrund eines beschleunigten branchenspezifischen Strukturwandels ihre Attraktivität als Wohnort, was einen erhöhten Leerstand mit sich bringt. In der jüngeren Vergangenheit liess sich dieser Effekt in Mietwohnungsmärkten beobachten, die von der Zweitwohnungsinitiative tangiert sind. So verlegen zum Beispiel Beschäftigte, die ihre Arbeitsstelle im lokalen Baugewerbe verloren haben, ihren Wohnsitz an Orte, wo sie neue Stellen finden. Solche Reaktionsmuster finden sich vor allem im Kanton Wallis.

Es ist davon auszugehen, dass das Leerstandsrisiko für Mietwohnungen mit einer bedarfsgerechten Grösse und einem adäquaten Preis/Leistungs-Verhältnis über absehbare Zeit auf einem moderaten Stand verharrt. Jedoch haben sich die «Leerstandspreise» durch das vielerorts angestiegene Mietpreisniveau merklich erhöht. Dadurch ist es teurer geworden, eine Wohnung während mehreren Monaten leer stehen zu lassen.

Anders sieht die Situation auf dem Markt für Büroliegenschaften aus, wo die Leerstandsquote spürbar höher liegt. Rund 3,6 Mio. Quadratmeter Büroflächen sind derzeit in der Schweiz zur Vermietung ausgeschrieben. Diese angebotenen Flächen stehen heute bereits leer, oder es steht ein Auszug des Mieters bevor. Aus dieser Flächenzahl lässt sich eine schweizweite Angebotsquote in der Höhe von 6,8% ableiten. Werden die angebotenen Büroflächen den mittleren Marktmieten der Gemeinden gegenübergestellt, in denen sie liegen, lässt sich der Ertragsausfall abschätzen. Dieser beträgt heute jährlich knapp eine Milliarde Franken.

Es zeigt sich für die vergangenen Jahre, dass der mittlere «Leerstandspreis» um 21,7% zugenommen hat (von 230 auf 280 Franken pro Quadratmeter und Jahr). Und das, obwohl die mittleren Marktmieten nur um 16% angestiegen sind. Die Ursache für diese Divergenz liegt in den veränderten Lagequalitäten der leer stehenden Büroflächen: Sie befinden sich heute an besseren Makro- und Mikrolagen, als dies noch vor 10 Jahren der Fall war.

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

Von Erbschaften und Steuern



Von Pavlo Stathakis
Rechtsanwalt
Hauseigentümergebiet Schweiz

Die grosse Mehrzahl der Industrieländer der OECD erheben eine Erbschaftsteuer. Ausgenommen sind Kanada und Schweden, die keine Erbschaftsteuern kennen.

In der Schweiz werden Erbschaftsteuern von den Kantonen (ausgenommen der Kanton Schwyz) und manchmal von den Gemeinden (in den Kantonen Luzern, Freiburg, Graubünden und Waadt), aber nicht vom Bund erhoben. Der Kanton Luzern verzichtet auf die Besteuerung der Schenkungen, jedoch nicht der Erbschaften. Die Mehrzahl der Kantone besteuert den Erbanfall beim einzelnen Erben (Erbfallsteuer). Die Kantone Graubünden und Solothurn besteuern den Nachlass als solchen (Nachlasssteuer), wobei der Kanton Solothurn zudem auch eine Erbanfallsteuer kennt.

Kantone zuständig

Die Steuerhoheit zur Erhebung der Erbschafts- und Schenkungssteuer liegt zu Recht bei den Kantonen. Das entspricht dem Schweizer Verständnis von Föderalismus und Steuerwettbewerb. Der Steuerwettbewerb zwischen den Kantonen wurde in Volksabstimmungen bestätigt und sorgt für einen effizienten

Umgang mit den Steuermitteln. Diesem gesunden Steuerwettbewerb sind einerseits mit dem Finanzausgleich und andererseits mit dem Steuerharmonisierungsgesetz Grenzen gesetzt. Den Kantonen steht es zudem frei, die kantonalen Erbschafts- und Schenkungssteuern zu harmonisieren. Diese Harmonisierung kann auf dem interkantonalen Konkordatsweg realisiert werden. Eindeutig zu weit ging die Volksinitiative «Millionen-Erbschaften besteuern für unsere AHV (Erbschaftssteuerreform)», welche die Steuerhoheit dem Bund übertragen wollte. Die Vorlage wurde denn auch am 14. Juni 2015 mit 71% Nein-Stimmen wuchtig abgelehnt.

Stossende Mehrfachbesteuerung

Allerdings gibt es nur ganz wenige Staaten, die, wie die Schweiz, neben der Erbschaftsteuer auch noch eine Vermögenssteuer erheben. Die Vermögenssteuer in der Schweiz, die auch dann anfällt, wenn das Vermögen keinen Ertrag abwirft, besteuert das Erbe sozusagen schon zu Lebzeiten. Es ist nicht richtig, das gleiche Vermögen bereits zu Lebzeiten und anschliessend im Todesfall nochmals zu besteuern. Im Übrigen zahlen auch die Erben weiterhin die Vermögenssteuer, so dass der Staat über Jahrzehnte hinweg am Vermögen knabbert.

Problematisch ist auch, dass das Vermögen oftmals in Sachwerten steckt. Gerade Eigentümer von Liegenschaften sind oftmals von der Erbschaftsteuer betroffen, und die Weitergabe der Liegenschaft an die Nachkommen wird erschwert. Wenn Liegenschaften oder andere nicht liquide Vermögenswerte verkauft werden müssen, damit Steuern und Gebühren bezahlt werden können, dann nimmt die Besteuerung zunehmend konfiskatorische Züge an, was nicht richtig ist. Muss die Liegenschaft verkauft werden, damit die Erbschaftsteuer bezahlt werden kann, erhebt der Staat ausserdem auch noch die Grundstückgewinnsteuer. Stossend ist auch, dass inflationsbedingte Wertsteigerungen bei einer Erbschaftsteuer (wie übrigens bereits heute bei der Grund-

stückgewinnsteuer) mitbesteuert würden, ohne dass die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit zugenommen hätte. Auch aus diesen Gründen haben in den letzten Jahren zahlreiche Kantone Ehegatten und direkte Nachkommen, teils aufgrund von Volksabstimmungen, von der Erbschaftsteuer ausgenommen. Es ist daher auch richtig, dass die Erträge aus der Erbschafts- und Schenkungssteuer eher bescheiden ausfallen. *So brachte im Jahr 2010 die Besteuerung der Erbschaften und Schenkungen folgende Erträge:*

Kantone:	886 Mio. Franken
Gemeinden:	88 Mio. Franken
Total:	974 Mio. Franken

Das macht ca. 0,8% des Gesamtsteueraufkommens von Bund, Kantonen und Gemeinden 2010 (inkl. Kirchensteuern) von 121'545 Mio. Franken aus. In Bezug auf das Steueraufkommen von Kantonen und Gemeinden (63'679 Mio. Franken) entspricht dies rund 1,5% (Quelle: Steuerinformationen herausgegeben von der Schweizerischen Steuerkonferenz SSK, Erbschafts- und Schenkungssteuern / Zusammenfassung vom März 2013).

Fazit

Oft wird behauptet, dass die Erbschaftsteuer gerechtfertigt sei, zumal es sich um einen Vermögenszuwachs ohne Arbeit handle. Abgesehen davon, dass das vererbte Vermögen irgendwann mal erarbeitet werden musste, ist diese Aussage auch ein Affront an die vielen Nachkommen, die sich zum Beispiel im elterlichen Betrieb engagieren – dies oftmals ohne oder nur mit sehr geringer Entschädigung. Eine Mehrfachbesteuerung des gleichen Vermögens mit Vermögens- und Erbschaftsteuern ist problematisch. Schliesslich ist festzuhalten, dass man über andere Steuersysteme diskutieren kann und soll, aber bitte unter der Voraussetzung, dass die fiskalische Belastung nicht stetig ansteigt. Steuern ja, aber bitte fair!

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

Geschäftsimmobilien als Anlagealternative?

Tiefe Zinsen, zahlreiche Neubauprojekte und punktuelle Überkapazitäten prägen den Schweizer Immobilienmarkt für Büro- und Geschäftshäuser seit geraumer Zeit. Was dieses Umfeld für eine Immobiliengesellschaft bedeutet, erläutert Dr. Luciano Gabriel, CEO von PSP Swiss Property.



Interview mit Dr. Luciano Gabriel
CEO PSP Swiss Property

PRIVATE: PSP Swiss Property hat in den ersten drei Monaten 2015 mit 38 Mio. Franken 13% weniger Reingewinn erwirtschaftet als im Vorjahresquartal. Wieso dieser Rückgang? Und was erwarten Sie gesamthaft für 2015?

Gabriel: Das Q1-Resultat entspricht unseren Erwartungen. Der Gewinnrückgang hat vor allem drei nachvollziehbare Ursachen: Erstens sind die Mieteinnahmen gesunken, weil wir mehr in Renovationen und Sanierungen investieren; zweitens sind die Einnahmen aus der Mehrwertsteuer-Einlagesteuerung weggefallen; und drittens haben wir dieses Jahr – anders als im 1. Quartal 2014, als wir zahlreiche Eigentumswohnungen verkaufen konnten – erwartungsgemäss noch keine Wohneinheiten veräussert. Für 2015 als Ganzes erwarten wir gegenüber 2014 einen leicht tieferen Ebitda ohne Bewertungseffekte, dies aus genau den Gründen, die für den Gewinnrückgang im 1. Quartal verantwortlich waren.

PRIVATE: Inwiefern spüren Sie das schwieriger werdende Umfeld für Geschäftsimmobilien?

Gabriel: Das Umfeld wird in der Tat graduell schwieriger. Allerdings muss man die Entwicklung differenziert betrachten. Besonders betroffen sind Liegenschaften an peripheren Lagen mit suboptimaler Verkehrsanbindung und Objekte mit beschränkten Nutzungsmöglichkeiten oder Defiziten im Bereich Nachhaltigkeit. Solche Schwachstellen waren zwar schon früher problematisch, in einem schwächer werdenden Markt werden sie aber umso gravierender. PSP Swiss Property ist von diesen Problemen nur marginal tangiert. Dies, weil wir seit jeher auf qualitativ hochstehende Liegenschaften an Top-Lagen fokussieren. Der Vermietungsmarkt für Verkaufsflächen an prominenten Zentrumsanlagen – das sogenannte «high street retail» – zeigt sich jedenfalls gesamthaft gesehen nach wie vor von seiner robusten Seite.

PRIVATE: Und wie geht es auf dem Büro- und Verkaufsflächenmarkt weiter?

Gabriel: Wir gehen davon aus, dass sich die Rahmenbedingungen für die Vermietung von Geschäftsflächen in den nächsten Jahren nicht wesentlich verbessern werden. Solange die Staatsschuldenkrise in vielen Ländern Europas ungelöst bleibt und strukturelle Reformen vertagt werden, wird die Verunsicherung bleiben. Das bedeutet, dass auch erfolgreiche Firmen nur zaghaft expandieren. Dazu kommt der starke Franken, der die Schweizer Wirtschaft zunehmend belasten wird; dies dürfte sich dann zeitverzögert auf den Immobilienmarkt auswirken.

PRIVATE: Wie gehen Sie mit diesen Herausforderungen um?

Gabriel: Wir sehen die Herausforderungen als Chance. Überkapazitäten und Leerstände sind eine perfekte Gelegenheit, lang geplante Grossrenovationen und Sanierungen durchzuführen. Dies

PSP Swiss Property auf einen Blick

PSP Swiss Property, eine der führenden Schweizer Immobiliengesellschaften, fokussiert seit ihrer Gründung und dem IPO an der Schweizer Börse im Jahr 2000 auf qualitativ hochwertige, gut gelegene Geschäftsliegenschaften. Das Portfolio von PSP Swiss Property umfasst 161 Geschäftsliegenschaften in allen Wirtschaftszentren des Landes, von der Zürcher Bahnhofstrasse bis nach Genf, von Basel bis Lugano. Die Diversifikation über alle geographischen Regionen dient nicht zuletzt der Risikominimierung. Neben den bestehenden Liegenschaften besitzt PSP Swiss Property fünf Grundstücke, auf denen das Unternehmen Bürokomplexe und Wohnüberbauungen erstellt bzw. erstellen lässt (wobei die Wohneinheiten verkauft werden) sowie fünf Einzelbauprojekte. Der Gesamtwert des Portfolios liegt bei gut 6,6 Mrd. Franken. Die Eigenkapitalquote beträgt 57%, das zinspflichtige Fremdkapital 28% der Bilanzsumme. Der Grossteil der Immobilien befindet sich an erstklassigen Lagen in Innenstädten und Wirtschaftszentren. Zur Standort-Qualität gesellen sich die «inneren Werte» der Gebäude, das heisst die Qualität des Innenausbaus. So legt PSP Swiss Property grössten Wert auf modernste Infrastruktur, ökologische Nachhaltigkeit und die Möglichkeit, dass die Mieter die Raumaufteilung genau auf ihre Bedürfnisse abstimmen können. Aus diesem Grund investiert PSP Swiss Property laufend substantielle Summen in die Sanierung und Renovation bestehender Gebäude. (Alle Angaben per 31.3.2015)

ist oft nur möglich, wenn die Liegenschaften leer stehen. So werden wir beispielsweise an mehreren unserer Immobilien an bester Lage in Zürich umfangreiche Renovationsarbeiten vornehmen. Gesamthaft planen wir allein in den kommenden zwei Jahren Renovierungen und Umbauten für 300 Mio. Franken. Je besser der Innenausbau einer Liegenschaft die Wünsche und Bedürfnisse potenzieller Mieter erfüllt, desto höhere Mieten kann man verlangen. Mietausfälle aufgrund renovationsbedingter Leerstände werden durch die späteren, entsprechend höheren Mieteinnahmen mehr als kompensiert.

PRIVATE: Was bedeutet das für die Anleger?

Gabriel: Erstklassige Geschäftsliegenschaften an Top-Lagen mit indexierten, langfristigen Mietverträgen, speziell in Innenstädten und Wirtschaftszentren, verfügen über ein attraktives Risiko/Rendite-Profil. Dank ihrer langfristig konstanten Mieteinnahmen bleiben sie deshalb speziell für Pensionskassen und andere institutionelle, aber auch private Anleger interessante Anlagealternativen. Dies insbesondere in Zeiten niedriger Obligationenrenditen und volatiler Aktienmärkte.

PRIVATE: Sie sind Chairman der European Public Real Estate Association (EPRA). Was genau tut die EPRA?

Gabriel: Die EPRA ist die Vereinigung europäischer börsenkotierter Immobiliengesellschaften mit einem Immobilienbestand von rund 350 Mrd. Euro. Die EPRA beschäftigt sich mit Fragen der Regulierung, des Reporting, Steuern und Nachhaltigkeit; sie vertritt die Interessen ihrer Mitglieder gegenüber Politik und Behörden; sie setzt sich für internationale Transparenz und Vergleichbarkeit innerhalb der Branche ein, so etwa mit den EPRA Performance-Kennzahlen, Immobilien-Indizes und Best Practice Recommendations; und schliesslich fördert sie das Bewusstsein speziell bei institutionellen Investoren, dass die Aktien von Immobiliengesellschaften optimale Bausteine für eine langfristig erfolgreiche Asset Allocation sind.

luciano.gabriel@psp.info
www.psp.info

«Allianz Lex Koller bleibt modern»

PRIVATE: Letztes Jahr hat das Parlament Bestrebungen, die Lex Koller zu verschärfen und Ausländern den Kauf gewerblich genutzter Liegenschaften zu verbieten, abgelehnt. Ist das Thema damit vom Tisch?

Gabriel: Leider nein. Es grenzt schon fast an politische Zwängerei, den klaren Entscheid des Parlaments vom vergangenen Jahr zu ignorieren. Dem Vernehmen nach sollen in der bevorstehenden Vernehmlassung ausländische Investoren diskriminiert werden, indem man ihnen den Zugang zum Schweizer Immobilienmarkt verbietet. Man will offenbar das Rad der Zeit um 20 Jahre zurückdrehen.

PRIVATE: Worum geht es konkret?

Gabriel: Seit 1997 dürfen Ausländer in Schweizer Geschäftsliegenschaften investieren und seit dem 1. April 2005 dürfen ausländische Investoren – richtigerweise – Aktien börsenkotierter Schweizer Immobiliengesellschaften erwerben, auch wenn diese Wohnimmobilien im Portfolio haben. Dies soll nun wieder verboten werden.

PRIVATE: Wieso?

Gabriel: Die Initianten und der Bundesrat sind anscheinend der Meinung, dass ausländische Investoren für das hohe Mietpreisniveau in der Schweiz mitverantwortlich seien. Sie glauben, dass die Mieten sinken würden, wenn man Ausländern den Kauf von Immobilienaktien verbietet. Effektiv ist das Mietpreisniveau aber in erster Linie auf die zunehmende Beliebtheit von Agglomerationszentren und die steigenden Ansprüche der Mieter zurückzuführen – man will immer grössere und luxuriösere Wohnungen. Dazu kommt die Zuwanderung, durch die ebenfalls mehr Wohn- und Arbeitsraum benötigt wird. Zusätzliches Kapital ausländischer Investoren hat im Grunde genommen genau die gewünschte Wirkung: Mehr Investitionen bedeuten ein grösseres Angebot und tendenziell niedrigere Mieten.

PRIVATE: Was für Konsequenzen hätte die Verschärfung der Lex Koller für institutionelle Investoren und Private in der Schweiz?

Gabriel: Schweizer Pensionskassen und Versicherungen sind grosse Anteilseigner kotierter Immobiliengesellschaften. Sie müssten – wie alle anderen Investoren – mit substanziellen Buchverlusten rechnen. Dies würde sich u.a. negativ auf den Deckungsgrad der Pensionskassen auswirken mit nicht absehbaren Folgen für die Versicherten und Rentner. Letztlich wären somit praktisch alle Schweizerinnen und Schweizer von einem Anlageverbot für ausländische Investoren betroffen, weil sie indirekt über ihre Pensionskasse oder Versicherung in Immobiliengesellschaften investiert sind.

PRIVATE: Wie könnte der Ausschluss ausländischer Investoren bei börsenkotierten Immobiliengesellschaften praktisch überhaupt bewerkstelligt werden?

Gabriel: Eine gute Frage. Der Aktienhandel würde jedenfalls enorm kompliziert und die Handelbarkeit und Liquidität der Aktien massiv eingeschränkt. Jemand müsste bei jeder einzelnen Transaktion kontrollieren, ob der Kauf bzw. Verkauf «rechtens ist», d.h. dass keine ausländische Privatperson oder Firma involviert ist. Wer soll dies überwachen und bezahlen? Ein regulärer Börsenhandel wäre kaum mehr möglich.

PRIVATE: Was würde eine Verschärfung der Lex Koller für den Wirtschaftsstandort Schweiz im internationalen Kontext bedeuten?

Gabriel: Unsicherheit und Rückschritt. Der Ausschluss ausländischer Investoren würde unseren Ruf als offenes und rechtssicheres Land lädieren. Investoren suchen Verlässlichkeit und Rechtssicherheit. Wenn man als internationaler Investor nicht mehr sicher sein kann, ob morgen noch gilt, was heute selbstverständlich ist, schaut man sich nach Alternativen um. Unser guter Ruf als wirtschaftsfreundlicher Staat im Herzen Europas würde durch die Abschottung und Ausländerdiskriminierung ramponiert. Wir dürfen unsere Wettbewerbsfähigkeit nicht leichtsinnig und ohne Zwang aufs Spiel setzen. Eine Verschärfung der Lex Koller im Sinn der Initianten wäre zudem nicht nur wirtschafts- sondern auch ausländerfeindlich.

Mehr zur Allianz: www.modernelexkoller.ch

Recht & Steuern

Ein Sommertraum: Sie zahlen (fast) keine Steuern mehr...

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



Stellen Sie sich vor, aus den Ferien zurück merken Sie: Die Steuern, die Sie zahlten, sind über Nacht abgeschafft worden, beim Bund zumindest. Die Einkommenssteuer? Geschenkt. Gewinnsteuer? Keiner fragt mehr danach. Die Verrechnungssteuer: Auch die war einmal. Die Mehrwertsteuer schliesslich – beim Entsorgen der Formulare pfeifen Sie ein Liedchen.

Die Eidgenössische Steuerverwaltung schliesst die Tore und übergibt die Schlüssel der Eidgenössischen Zollverwaltung. Denn Zölle und einige Abgaben sind noch das Einzige, das der Bund erhebt. Ein Zustand fast wie vor hundert Jahren, als die Steuerverwaltung noch nicht bestand und die Eidgenossenschaft eine andere war. Rund 15 Mrd. Franken durch Mineralöl-, Tabak-, Alkohol- und Stempelsteuern verbleiben dem Bund noch. Der grosse Rest (45 Milliarden) ist weg.

Was tun Private und Firmen, denen plötzlich viel Geld in der Tasche bleibt? Investieren und Anlegen ist sicher eine gute Idee. Auch die Vorsorge zu verstärken, denn sie ist jetzt fast ganz privatrechtlich geordnet. Vielleicht liegt, passend zum Thema, auch das ultimative Objekt Ihrer Träume finanziell jetzt drin. Ein schlechtes Gewissen brauchen Sie nicht zu haben. Ökonomen sagen, das BIP expandiert so stark wie nie.

Auf der anderen Seite fehlt der staatlichen Entwicklungshilfe jetzt das Geld. Sie wird durch private Spenden ersetzt.

Die Kultur- und Sportförderung durch Sponsoren und Mäzene. Die ETH wird amerikanisch und finanziert sich über gestiftete Lehrstühle und hohe Studiengebühren. Mittel für all das und das meiste sonst hat der Bund jetzt keine mehr. Mit dem, was bleibt, bedient er die noch immer über 100 Mrd. Franken Schulden; es nicht zu tun, empfiehlt sich, wie die Aktualität zeigt, auch in einem sehr kühnen Traum nicht.

Vielleicht wird es noch für eine kleine Grenztruppe reichen, für den Staatsschutz und einen Zustupf an die Bergbauern. Die übrige Landwirtschaft aber wird künftig ohne Staatsgelder auskommen müssen. Genauso wie die Sozialversicherungen und der öffentliche Verkehr. Bei all dem und vielem mehr werden es grundsätzlich die Nutzer sein, die von nun an bezahlen.

Ein Steuerparadies – ein Traumland? Ein urliberaler Hort der Freiheit oder ein ruchloser (früher sagte man: «unsittlicher») Nachtwächterstaat?

Der Bundesrat hat Ende Juni die Vernehmlassung zur Finanzordnung 2021 eröffnet. Es geht darin um die Weiterführung der Befugnis des Bundes zur Erhebung der direkten Bundessteuer und der Mehrwertsteuer – der oben genannten Haupteinnahmequellen des Bundes (inkl. Verrechnungssteuer). Die Erhebungsbefugnis des Bundes ist heute befristet, aktuell bis 2020. Die Befristung grosser Staatseinnahmen ist wahrscheinlich ein helvetisches Unikum. Der Bund schlägt vor, es abzuschaffen und die genannten Steuern permanent zu erheben. Weil es sich um eine Verfassungsbestimmung handelt, hat das Volk das letzte Wort.

Das Ganze könnte als Politfolklore abgetan werden. Dass möglicherweise aber doch mehr dahinter steckt – die Grundsatzfrage nämlich, welche Steuern ein Staatswesen erheben soll, in welchem Umfang und für welche Zwecke –, das deutet selbst der Bundesrat an. Der (Warn-)hinweis, dass die Aufgaben des Bundes ohne Weiterführung der beiden Steuern nicht mehr wahrgenommen werden könnten, ist nicht anders zu lesen. (Die Steuern der Kantone und Gemeinden sind von der ganzen Thematik nicht betroffen.)

Wenn Sie also demnächst an einem müssigen Nachmittag am Strand liegen: Vielleicht spinnen Sie den hier begonnenen Gedanken doch noch fort. Zu welchen Schlüssen Sie gelangen, das bleibt Ihrem Traum überlassen...

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

Neue Transparenzvorschriften im schweizerischen Gesellschaftsrecht

Am 1. Juli 2015 traten verschiedene neue Vorschriften im schweizerischen Obligationenrecht in Kraft, die im Rahmen der Umsetzung der 2012 zur Bekämpfung von Geldwäscherei revidierten Empfehlungen der Group d'action financière (GAFI) eingeführt wurden. Sie haben bedeutende Auswirkungen, namentlich auf Inhaberaktionäre von privaten, nicht-börsenkotierten Unternehmen und natürlich auch auf die Unternehmen selbst. Neu muss jeder Inhaberaktionär sich der Gesellschaft gegenüber identifizieren und von der Gesellschaft in einem Verzeichnis registriert werden. Und beim Erreichen oder Überschreiten des Grenzwertes von 25% des Aktienkapitals bzw. des Stimmrechts müssen bei allen nicht-kotierten Namen- und Inhaberaktiengesellschaften sowie GmbH die wirtschaftlich Berechtigten offengelegt und in einem Verzeichnis registriert werden.



Von Dr. iur. Hans-Ulrich Schoch
Partner Wirtschaftsanzwaltskanzlei
Hartmann Müller & Partner, Zürich

Meldepflichten für Inhaberaktionäre

Wer ab dem 1. Juli 2015 Inhaberaktien (eine genügt) einer schweizerischen Aktiengesellschaft erwirbt, deren Aktien nicht an einer Börse kotiert sind, muss dies innerhalb von einem Monat der Gesellschaft melden. Er hat den Besitz der Inhaberaktie(n) nachzuweisen und sich zu identifizieren. Die natürliche Person weist sich mittels amtlichen Ausweises aus, die juristische Person mittels Handelsregisterauszugs. Zudem ist sie verpflichtet, jede Änderung ihres Namens oder ihrer Adresse der Gesellschaft mitzuteilen.

Achtung: Diese Meldepflichten treffen auch Inhaberaktionäre, die beim Inkrafttreten der neuen Vorschriften bereits Inhaberaktien halten. Sie müssen sich bis zum 31. Dezember 2015 bei der Gesellschaft melden, sich ausweisen und ihre Inhaberaktie(n) vorzeigen.

Meldung des wirtschaftlich Berechtigten bei Beteiligung ab 25%

Wer allein oder in gemeinsamer Absprache mit Dritten Aktien erwirbt und

dadurch den Grenzwert von 25% des Aktienkapitals oder der Stimmen erreicht bzw. überschreitet, muss Name und Adresse der natürlichen Person, für die er letztendlich handelt (eben des wirtschaftlich Berechtigten), innerhalb eines Monats der Gesellschaft melden. Handelt er in eigenem Namen und auf eigene Rechnung, hat er dies selbstverständlich auch offenzulegen. Diese neue Vorschrift betrifft sämtliche Aktiengesellschaften mit Namen- oder Inhaberaktien, die nicht an einer Börse kotiert sind, und alle GmbH. Folglich müssen auch alle genannten Gesellschaften inskünftig ein Verzeichnis der wirtschaftlich Berechtigten führen.

Verletzung der Meldepflichten: Ruhe der Mitgliedschaftsrechte, Verlust der Vermögensrechte

Solange bis ein Aktionär den Aktienwerb gemeldet hat, ruhen seine Mitgliedschaftsrechte (Stimmrecht an der Generalversammlung, Auskunftsrecht o.ä.). Derjenige Aktionär, der den Erwerb bzw. Besitz einer Inhaberaktie nicht fristgerecht der Gesellschaft meldet, verliert seine Vermögensrechte (namentlich das Recht auf Dividende).

Verzeichnis und Aufbewahrungspflicht

Die Inhaberaktiengesellschaft muss neu ein Verzeichnis über die Inhaberaktionäre und die wirtschaftlich Berechtigten, deren Beteiligung 25% und mehr beträgt, führen. Die Gesellschaft muss sicherstellen, dass in der Schweiz jederzeit auf das Verzeichnis zugegriffen werden kann. Sodann gilt eine 10jährige Aufbewahrungspflicht sowohl des Verzeichnisses als auch der dazugehörigen Belege. Die Generalversammlung kann festlegen, dass die Meldungen nicht an die Gesellschaft, sondern an

einen vom Verwaltungsrat bestimmten, dem Geldwäschereigesetz unterstellten Finanzintermediär (z.B. eine Bank) zu erfolgen haben. Der Finanzintermediär nimmt die Meldungen entgegen, führt das Verzeichnis und bewahrt die Belege auf. Er hat der Gesellschaft Auskunft darüber zu erteilen, für welche Aktien eine Meldung erfolgt ist.

Handlungsbedarf

Inhaberaktionäre

- Meldung des eigenen Aktienbesitzes an die Gesellschaft bis zum 31. Dezember 2015;
- im Fall der Beteiligung von 25% und mehr: Meldung des wirtschaftlich Berechtigten;
- bei Erwerb nach dem 1. Juli 2015: Meldung des Erwerbs innert Monatsfrist.

Inhaberaktiengesellschaften

- Erstellen des Verzeichnisses der Inhaberaktionäre und der wirtschaftlich berechtigten natürlichen Personen mit Beteiligungen von 25% und mehr;
- Überprüfung von Organisation und Ablauf der nächsten Generalversammlung inklusive der Einladung hinsichtlich der Legitimationsprüfung der teilnehmenden Aktionäre

Namenaktiengesellschaften und GmbH

- Erstellen des Verzeichnisses der wirtschaftlich berechtigten natürlichen Personen mit Beteiligungen von 25% und mehr.

Genossenschaften

- Erstellen des Verzeichnisses der Genossenschafter

schoch@hmp.ch / www.hmp.ch

Steuervorauszahlung: Ja oder Nein?



Von Dr. iur. **Bernhard Madörin**
Senior Partner Artax Fide Consult AG

Steuervorauszahlungen sind sinnvoll, um unnötige Verzugszinsen zu vermeiden; auch bei quellenbesteuerten Personen kann dies der Fall sein. Massgebend für die Berechnung von Verzugszinsen ist nämlich das Fälligkeitsdatum der Steuern und nicht das Rechnungsdatum der definitiven Steuerrechnung.

Kantonal bestehen unterschiedliche Zahlungstermine; abweichende Termine auf Gemeindeebene komplizieren die Sache noch zusätzlich. Zwischen diesen Daten kann durchaus auch in normalen Fällen mehr als ein Jahr liegen, in komplexeren Fällen mit Einsprachen auch mehrere Jahre. Bei der direkten Bundessteuer und in den meisten Kantonen und Gemeinden werden deshalb provisorische Steuerrechnungen aufgrund der Vorjahresdaten mit Hinweis auf die Fälligkeitsdaten versandt. In Basel-Stadt werden für die kantonalen Steuern lediglich leere Einzahlungsscheine mit einem Merkblatt verschickt, so dass man hier keinen Anhaltspunkt über die Höhe des Steuerausstandes bekommt. Es macht in jedem Fall Sinn – auch in den anderen Kantonen –, anhand einer Steuerberechnung oder Schätzung die effektive Steuerbelastung zu ermitteln und darauf basierend die Steuerzahlungen zu planen, da die Belastungszinsen deutlich höher sind als die Vergütungs-

zinsen (in Basel-Stadt beispielsweise 4% gegenüber 0,5% für 2014).

Juristische Personen

Bei juristischen Personen ist die Frage nach dem Ja oder Nein von Steuervorauszahlungen am einfachsten zu beantworten: Die Steuern sind Geschäftsaufwand, erhöht um den Zinsaufwand bei Zahlung nach Fälligkeit der Steuer oder vermindert um den Zinsertrag bei Vorauszahlung. Somit spielt allein die Differenz des Zinsniveaus eine Rolle für mehr oder weniger Aufwand. Ist die Gesellschaft liquid, bietet die Vorauszahlung einen attraktiveren Zinssatz als das Aktivkontokorrent. Bei Fremdverzinsung mit heutigen Zinssätzen ist der Passivzins der Steuerverwaltung attraktiver als ein Kontokorrent- oder Darlehenszins. Somit ist die Liquidität der Gesellschaft der massgebliche Faktor für die kostenoptimale Tilgung der Steuern.

Natürliche Personen

Bei natürlichen Personen bestehen andere Voraussetzungen. Die Steuerbelastungen werden nicht als Unkosten behandelt. Die Zinsgutschrift der Steuerverwaltung ist steuerfrei, der Bankzins hingegen nicht. Die Verzugszinsen auf Steuern sind jedoch absetzbar. Diese Parameter beeinflussen die kostenmässige Tilgung der Steuern. Vereinfacht lässt sich sagen, dass bei genügend Liquidität eine ausreichende Vorauszahlung sinnvoll ist, da die Verzinsung bei der Steuerverwaltung attraktiver ist als bei einem normalen Sparkonto und der Zins zudem noch steuerfrei ist. Wenn nicht genügend Liquidität vorhanden ist, macht es keinen Sinn, einen Kredit aufzunehmen, um eine Vorauszahlung zu leisten, da die Kreditzinsen in der Regel höher sind als die bei der Steuerverwaltung.

Sowohl die Kreditzinsen als auch die Verzugszinsen der Steuerverwaltung sind abzugsfähig. Man sollte die Verzugszinsen der Steuerverwaltung aber im Jahr der Zahlung geltend machen, da die Steuerverwaltungen diese Zinsen in der Regel nicht automatisch berücksichtigen.

Die Krux für Bund und Kanton

Aufgrund des aktuellen Zinsniveaus ist eine Vorauszahlung sinnvoll. Aber aufgepasst: Vorauszahlungen können geleistet werden für Bund und Kanton. Die Steuerverwaltung Basel-Stadt zum Beispiel führt bei Normalbesteuerten keinen automatischen Ausgleich zwischen Bund und Kanton durch. Wenn man zum Beispiel den falschen Einzahlungsschein verwendet, führt dies dazu, dass auf der einen Steuer erhebliche Zinskosten anfallen und auf der anderen eine vergleichsweise tiefe Verzinsung erfolgt (bei offensichtlicher Überzahlung wird keine Verzinsung gewährt; die Regelungen sind kantonal unterschiedlich und sollen verhindern, dass das Steuerkonto als Sparkonto missbraucht wird). Der Kanton profitiert direkt oder als Verwalter der direkten Bundessteuer. Basel-Stadt beispielsweise beharrt auch bei offensichtlich erkennbaren Fehlzahlungen auf den Zinsen. Der Steuerpflichtige ist der Verlierer.

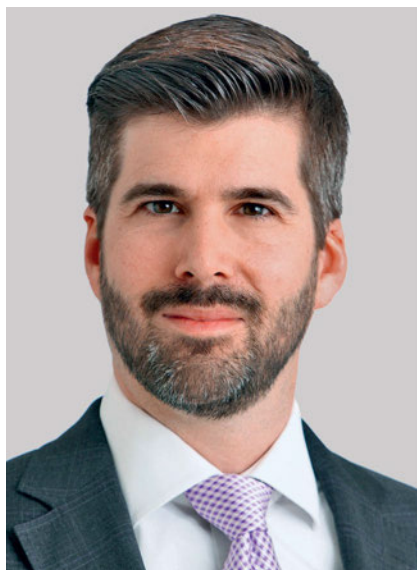
Wenn man nicht sicher ist, wie hoch das Steuerguthaben ist bzw. was noch zu bezahlen ist, kann man als Steuerpflichtiger entweder bei der Steuerverwaltung einen Kontoauszug bestellen oder sich von seinem Steuerberater ein komplettes Steuerbudget mit Zahlungsvorschlag erstellen lassen.

Die Krux bei Quellenbesteuerten

Im Idealfall sind bei Quellenbesteuerten die geschuldeten Steuern abgedeckt. Bei verheirateten, gut verdienenden Doppelverdienern ist dies aber bei Weitem nicht der Fall (je nach Kanton kann die notwendige Nachzahlung 30% der Steuern betragen). Aber auch in dem Fall, in dem nicht der Quellenbesteuerung unterliegendes Einkommen oder Vermögen vorhanden ist, kann es zu Nachzahlungen und demzufolge zu unnötigen Verzinsungen kommen. Andererseits wird bei Quellenbesteuerten, die eine Rückerstattung erwarten dürfen, kein Vergütungszins gutgeschrieben; dies ist im Gesetz aktuell nicht vorgesehen.

bernhard.madoerin@artax.ch
www.artax.ch

Steueramnestie und Selbstanzeige – Hüst oder hott?



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

Nach mehreren Diskussionen über eine Steueramnestie führte die Schweiz am 1. Januar 2010 die Vereinfachung der Nachbesteuerung in Erbfällen und die straflose Selbstanzeige bei Steuerhinterziehung ein. Damit kann sich jeder Steuerpflichtige einmal im Leben straffrei aus der Steuerhinterziehungsfalle befreien. Obwohl viele Experten davon ausgingen, die straflose Selbstanzeige sei eine gesetzgeberische Totgeburt, haben zwischenzeitlich über 30'000 Personen ihre Steuerhinterziehung angezeigt.

Die Steueramnestie 2017/18?

Der Gesetzgeber entschied sich bei der Einführung der straflosen Selbstanzeige ausdrücklich gegen die Durchführung einer Steueramnestie. Dennoch denkt der Bundesrat heute über eine Steueramnestie nach. Der Sinneswandel steht im Zusammenhang mit der Einführung des automatischen Informationsaustauschs (AIA) von steuerrelevanten Daten mit dem Ausland. Die ersten Daten sollen im September 2018 ausgetauscht werden. Der AIA bedeutet nicht nur die Lieferung von Daten ins Ausland, sondern ebenso, dass die Schweizer Steuerbehörden entsprechende Finanzinformationen aus dem Ausland

erhalten. Darunter dürften auch Informationen über bisher nicht deklarierte Konten von Schweizern im Ausland sein. Um den Übergang zum, zumindest im internationalen Verhältnis, gläsernen Steuerpflichtigen zu erleichtern, ist die Diskussion über die Steueramnestie nun neu aufgeflammt. Scheinbar wird die straflose Selbstanzeige als in dieser Situation unzulänglich betrachtet und soll durch eine «generelle Steueramnestie» ergänzt werden. Dabei sind die Voraussetzungen und der Umfang einer eventuellen Steueramnestie 2017/18 noch völlig offen.

Bisherige Steueramnestien

In der Geschichte der modernen Schweiz wurden in den Jahren 1940, 1944 und 1969 auf Bundesebene drei umfassende Steueramnestien durchgeführt. Dabei waren jeweils die Steuern aller drei staatlichen Ebenen betroffen. Es entfielen sämtliche mit einer Hinterziehung verbundenen Rechtsfolgen, also sowohl Nachsteuer als auch Strafsteuer und allfällige weitere Sanktionen.

Diskussion zur Steueramnestie bis 2008

Bereits seit den 1980er Jahren gab es wiederholt parlamentarische Vorstösse, um eine generelle Steueramnestie durchzuführen. Damit wollte man hauptsächlich dem Fiskus bisher unversteuertes Substrat zuführen. Gleichzeitig gab es Bemühungen, im Zuge einer Steueramnestie die Steuerstrafbestimmungen und der Steuererfassungspraxis zu verschärfen. Der Bundesrat wehrte sich erfolgreich gegen eine generelle Steueramnestie. Er sah darin einen Einbruch in die bestehende Rechtsordnung und ein Eingeständnis der Machtlosigkeit des Staates, Steuerwiderhandlungen aufzudecken. Stattdessen entschied er sich, die straflose Selbstanzeige einzuführen.

Straflose Selbstanzeige und Amnestie

Die straflose Selbstanzeige wird häufig als «kleine Amnestie» bezeichnet. Diese Bezeichnung geht vermutlich auf die Abschwächung des Projekts «Steueramnestie» zur einmalig straflosen Selbstanzeige zurück. Die straflose Selbstanzeige ist allerdings keine Steueramnestie, sondern weicht

in wesentlichen Punkten davon ab. «Steueramnestie bedeutet Strafflosigkeit für bisher ungenügende Versteuerung. Sie besteht darin, dass für freiwillig neu angegebene Steuerwerte keine Nachzahlungen für bis dahin vorenthaltene Steuern gefordert und keine Strafen auferlegt werden und beruht auf der Voraussetzung, dass sich der Steuerpflichtige bei neuen Einschätzungen der Besteuerung für die neu angegebenen Werte unterzieht.» Bei der Steueramnestie verzichtet der Fiskus regelmässig bei allen Steuerzahlern, die die Amnestie in Anspruch nehmen, auf die Erhebung von Nachsteuern, Verzugszinsen und Bussen. Sie ist, anders als die straflose Selbstanzeige, unpersönlich und zeitlich strikt begrenzt. Die straflose Selbstanzeige hat zwar viele Ähnlichkeiten mit der Amnestie. Hier wie dort verzichtet der Staat auf seinen Strafverfolgungsanspruch, wenn spezifische Voraussetzungen erfüllt sind. Allerdings verzichtet der Fiskus bei der straflosen Selbstanzeige nur auf die Erhebung einer Busse. Die Nachsteuer samt Verzugszins bleiben geschuldet.

Handlungsbedarf

Auf den ersten Blick erscheint also dem Steuerdelinquenten die Steueramnestie attraktiver, weil er dort in der Regel auch die Nachsteuer und den Verzugszins nicht bezahlen muss und sich daher kostengünstiger legalisieren kann. Allerdings ist nicht nur der Umfang einer eventuellen Steueramnestie 2017/18 offen, sondern auch die Frage, ob dabei tatsächlich, neben der Busse, auch auf Nachsteuern und Verzugszinsen verzichtet werden wird. Zudem ist auch unklar, ob die Steueramnestie übrige, im Zusammenhang mit der Steuerhinterziehung begangene Straftaten regularisiert. Darüber hinaus bleibt das Entdeckungsrisiko hinsichtlich dieser Werte bis zu der eventuellen Durchführung einer Steueramnestie bestehen. Daher bleibt es bei der Empfehlung, trotz Diskussionen über eine eventuelle Steueramnestie von der straflosen Selbstanzeige Gebrauch zu machen und die Offenlegung unversteuerten Vermögens an die Hand zu nehmen.

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

Prozessfinanzierung

Übernahme von Kostenrisiken gegen eine Beteiligung am Prozessergebnis

Seit einigen Jahren übernehmen in der Schweiz Prozessfinanzierer das Kostenrisiko einer klagenden Partei gegen eine erfolgsbasierte Beteiligung am Prozessergebnis. Die Prozessfinanzierung ermöglicht Klägern – Privatpersonen und Unternehmen – die erfolgreiche Durchsetzung von aussichtsreichen zivilrechtlichen Ansprüchen im Rahmen von Gerichts- und Schiedsgerichtsverfahren, wenn die finanziellen Mittel zur Prozessführung fehlen oder nur eine begrenzte Risikobereitschaft besteht. Eine Prozessfinanzierung unterstützt damit den rechtsgleichen Zugang zur Justiz in jenen Fällen, in denen keine unentgeltliche Prozessführung gewährt wird und keine Deckung durch eine Rechtsschutzversicherung besteht.



Von Marcel Wegmüller

Lic. iur., Rechtsanwalt

Geschäftsführer JuraPlus AG, Zürich

1. Prozessfinanzierung in der Schweizer Zivilrechtspflege

Während in England und Deutschland die Finanzierung von Zivilverfahren durch Dritte schon seit rund 20 Jahren zum festen Instrumentarium der Zivilrechtspflege gehört, wurde die Prozessfinanzierung in der Schweiz erst spät eingeführt: Vor genau 10 Jahren entschied das Bundesgericht in einem Leitentscheid (BGE 131 I 223), dass die Übernahme von Prozesskosten gegen eine Beteiligung am Prozessergebnis durch einen nicht in die Prozessführung involvierten Dritten nicht nur zulässig sei, sondern es für den potenziellen Kläger sogar von Vorteil sein könne, wenn nebst seinem Anwalt auch der am Erfolg interessierte Prozessfinanzierer eine Abschätzung der Prozessrisiken vornehme.

Heute hat sich die Prozessfinanzierung in der Schweiz etabliert. Es beste-

hen zwei Schweizer Anbieter, welche zusammen einige Dutzend Zivilverfahren pro Jahr finanzieren. Sie füllen damit einen Teil jener Lücke aus, die durch die zurückhaltende Praxis der Gerichte bei der Gewährung von unentgeltlicher Rechtspflege entstanden ist. Vor dem Hintergrund tendenziell steigender Prozesskosten und einer seit der Einführung der neuen Zivilprozessordnung faktisch bestehenden Pflicht des Klägers, die Gerichtskosten vorzuschüssen, bekunden Privatpersonen mit durchschnittlichen finanziellen Verhältnissen und mittelständische Unternehmen zunehmend Mühe, die notwendigen Mittel für die Führung eines Zivilprozesses aufzubringen. In diesen Fällen eröffnet eine Prozessfinanzierung die Möglichkeit, Kosten und finanzielle Risiken eines Verfahrens auf einen Dritten zu transferieren, der nur und erst dann für diese Leistung entschädigt werden muss, wenn der Prozess erfolgreich abgeschlossen werden kann.

Mit Blick auf das Angebot der Rechtsschutzversicherungen besteht dabei folgende Abgrenzung: Während bei diesen ein entsprechender Vertrag vor dem Eintreten eines Rechtsfalls abgeschlossen und eine jährliche Prämie entrichtet werden muss, kommt eine Vereinbarung mit einem Prozessfinanzierer typischerweise erst nach Eintritt des Rechtsfalls und im Hinblick auf einen angestrebten Prozess zustande. Ferner bietet sich eine Prozessfinanzierung in jenen Fällen an, in denen zwar eine Rechtsschutzversicherung besteht, diese den streitigen Sachverhalt jedoch nicht abdeckt (oftmals z.B. bei erbrechtlichen Streitigkeiten oder bei Auseinandersetzungen im Vermögensanlage- oder Gesellschaftsrecht) oder die vereinbarte Deckung eine summenmässige Begren-

zung der Prozesskosten vorsieht, welche bereits ausgeschöpft wurde.

2. Modalitäten einer Prozessfinanzierung

a) Voraussetzungen

Grundvoraussetzung für eine Prozessfinanzierung ist ein berechtigter, geldwerter Anspruch mit einem Mindeststreitwert von üblicherweise 250'000 Franken. Ferner soll die Streitsache gute Erfolgsaussichten aufweisen, d.h. die Wahrscheinlichkeit, dass der Anspruch des Klägers vom Richter geschützt wird, muss deutlich mehr als 50% betragen. Schliesslich ist die Solvenz der Gegenpartei entscheidend, d.h. die Fähigkeit des oder der Beklagten, im Falle eines Unterliegens die eingeklagte Leistung auch zu erbringen.

Prozessfinanzierungen werden grundsätzlich für alle Gebiete des Zivilrechts angeboten. In der Praxis zeigt sich, dass eine Mehrheit der finanzierten Fälle aus folgenden Bereichen stammt: Erb-, Arbeits- und Haftpflichtrecht, wenn es sich beim Kläger um eine Privatperson handelt; Kauf-, Werkvertrags-, Auftrags-, Immaterialgüter- und Gesellschaftsrecht, wenn ein Unternehmen klagt.

Typischerweise wird ein Prozessfinanzierer vor Einleitung der Klage beigezogen, dessen späterer Einstieg ist jedoch möglich. Neben Verfahren vor staatlichen Zivilgerichten werden dabei in den letzten Jahren auch zunehmend internationale Schiedsverfahren finanziert.

b) Leistungen des Prozessfinanzierers

Nach einer umfassenden Prüfung der Streitsache und der Rechtslage (Due Diligence) übernimmt der Prozessfinanzierer, gestützt auf eine vertragliche Vereinbarung mit dem Kläger, sämtliche

Kosten des Verfahrens. Dazu gehören die Gerichtskosten (insbesondere die an die Gerichtskasse zu leistenden Vorschüsse), die Honorare des Anwalts des Klägers sowie – im Falle des Unterliegens – die an die Gegenpartei zu leistende Prozessentschädigung.

Die eigentliche Prozessführung ist ausschliesslich Sache des vom Kläger gewählten Anwalts. Der Prozessfinanzierer übernimmt die laufende Bezahlung der Honorarkosten, nimmt jedoch keinen Einfluss auf die Führung des Prozesses.

c) Beteiligung am Prozessverlauf

Die geschilderten finanziellen Leistungen erfolgen, ohne dass eine Rückzahlungspflicht besteht. Der Prozessfinanzierer übernimmt mit anderen Worten das gesamte finanzielle Prozessrisiko. Lediglich im Erfolgsfall erhält er aus dem Prozesserlös, also dem Betrag, der dem Kläger vom Richter – aufgrund eines teilweisen oder vollumfänglichen Obsiegens – oder aufgrund eines Vergleichs zugesprochen und der von der Gegenpartei auch tatsächlich geleistet wird, eine Entschädigung für die Übernahme des Prozesskostenrisikos.

Diese Entschädigung besteht darin, dass aus dem Prozesserlös vorab die erwähnten Kosten des Prozesses gedeckt werden. Vom verbleibenden Nettoerlös erhält der Prozessfinanzierer eine Beteiligung, welche in der Regel ca. 30% oder ein Mehrfaches der von ihm investierten (und riskierten) Prozesskosten beträgt.

d) Zusammenarbeit zwischen dem prozessführenden Anwalt und dem Prozessfinanzierer

Auf die grundsätzliche Rollenverteilung zwischen dem vom Kläger gewählten Anwalt und dem Prozessfinanzierer wurde bereits hingewiesen: Während der erstere den Prozess für den Kläger unabhängig und ausschliesslich in dessen Interesse führt, übernimmt der Prozessfinanzierer die Honorarkosten, ohne jedoch Einfluss auf die Prozessführung zu nehmen. Zwischen Anwalt und Prozessfinanzierer besteht denn auch keine vertragliche Vereinbarung.

Der Prozessfinanzierer verlangt in der Regel, dass sich ein potenzieller Kläger vorab einen Anwalt seines Ver-

trauens sucht und diesem die Streitsache vorlegt. Dies deshalb, weil eine Zusage einer Prozessfinanzierung nicht nur die gerichtliche Durchsetzung eines Anspruchs per se umfasst, sondern auch die Prozessführung durch den vom Kläger gewünschten Anwalt beinhaltet. Der Prozessfinanzierer will vor diesem Hintergrund die Aspekte der geplanten Prozessführung durch den Anwalt verstehen und mit diesem vorab besprechen.

Während der Prozessfinanzierer die Prozessführung nicht beeinflussen kann, besteht zwischen ihm und dem Kläger in der Regel die Vereinbarung, dass prozessgestaltende Schritte, wie z.B. der Abschluss eines Vergleichs oder die Einlegung eines Rechtsmittels, vorgängig im gemeinsamen Gespräch zwischen Anwalt, Kläger und Prozessfinanzierer erörtert werden.

3. Aktuelle Entwicklungen der Prozessfinanzierung in der Schweiz

Das Instrument der Prozessfinanzierung ist heute in der Schweiz durchwegs anerkannt und wird in der Praxis in allen Landesteilen als wichtige alternative Möglichkeit zur Finanzierung von Prozesskosten eingesetzt. Die anfänglichen Befürchtungen, dass mit der Einführung der Prozessfinanzierung eine «Prozesslawine» über die Gerichte einbrechen, haben sich weder in der Schweiz noch in anderen europäischen Ländern bewahrheitet. Dies hängt mit dem Grundgedanken der Prozessfinanzierung zusammen: Durch sie fällt das finanzielle Risiko eines Prozesses nicht weg, sondern es wird lediglich vom Kläger auf den Prozessfinanzierer übertragen. Und dieser ist offensichtlich nicht an einer Übernahme von möglichst vielen, sondern nur von denjenigen Verfahren interessiert, welche mit hoher Wahrscheinlichkeit erfolgreich abgeschlossen werden können und ihm eine entsprechende Rendite auf dem investierten Kapital (den Prozesskosten) ermöglichen.

Der Bundesrat sprach sich 2013 in seinem Bericht zum Kollektiven Rechtsschutz denn auch ausdrücklich für eine weitere Verbreitung bzw. Förderung der Prozessfinanzierung in der Schweiz aus, und das Bundesgericht hat in einem kürzlich ergangenen Entscheid die

Zulässigkeit der Prozessfinanzierung erneut bestätigt (2C_814/2014 vom 22. Januar 2015).

Die relativ hohen Kosten eines Zivilprozesses in der Schweiz und das damit verbundene Kostenrisiko führen zu einer steigenden Nachfrage nach Prozessfinanzierungen, weil vor diesem Hintergrund vermehrt auch Kläger, die grundsätzlich über die notwendigen Mittel zur Prozessführung verfügen, nicht bereit sind, diese langfristig in einem Rechtsstreit zu binden und letztlich deren Verlust zu riskieren. Dies ist insbesondere bei mittelständischen Unternehmen zu beobachten, die mit einer Prozessfinanzierung einen Risikotransfer vornehmen und so ihre finanziellen Ressourcen dem eigentlichen unternehmerischen Zweck entsprechend einsetzen können.

Zunehmend greifen auch Insolvenzverwaltungen auf eine Prozessfinanzierung zurück, um Ansprüche von Konkurs- und Nachlassmassen gerichtlich durchzusetzen, wenn diese nicht über die dazu notwendigen finanziellen Mittel verfügen.

Im erwähnten bundesrätlichen Bericht zum Kollektiven Rechtsschutz wird schliesslich darauf hingewiesen, dass die Prozessfinanzierung heute in den Bereichen des Anleger- und Konsumentenschutzes noch zu wenig genutzt würde und hier eine Möglichkeit bestünde, die bestehenden Defizite bei der gerichtlichen Durchsetzung von Massen- und Streuschäden zu beheben.

4. Fazit

Mit der Prozessfinanzierung existiert in der Schweiz seit einigen Jahren ein innovatives Instrument, das Privatpersonen und Unternehmen bei der gerichtlichen Durchsetzung ihrer berechtigten Ansprüche unterstützt. Der Prozessfinanzierer übernimmt dabei nach eingehender Prüfung einer Streitsache die Kosten des zivilgerichtlichen Verfahrens und ermöglicht so einem Kläger und seinem Anwalt, das finanzielle Risiko eines Prozesses dauerhaft auf einen Dritten, den Prozessfinanzierer, zu übertragen – dessen Entschädigung erfolgt ausschliesslich aus dem Ergebnis des erfolgreich abgeschlossenen Verfahrens.

marcel.wegmueller@jura-plus.ch
www.jura-plus.ch

Auswahl geeigneter Eigenkapitalpartner für einen MBO oder einen MBI



Von Edy Fischer

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

Wer bei dem ersten Treffen mit einem möglichen Eigenkapitalpartner immerzu von Heuschrecken spricht, begeht vielleicht nur einen Fauxpas. Wer meint, ein Risikokapitalgeber gehe einfach und gern Risiken ein, der täuscht sich gewaltig.

Es gibt viele mögliche Eigenkapitalpartner mit teilweise erheblichen Unterschieden in der Ausrichtung. Die Investoren haben genaue Vorstellungen davon, wo sie sich engagieren wollen. Auch der Manager sollte sich klar machen, was er sucht. «Da müsste etwas zu machen sein» ist kein Anreiz. Ohne halbwegs belastbare Informationen über die mögliche Transaktion sollte man nicht präsentieren.

Realistische Vorstellungen

Die finanziellen Eckpunkte aus der Vergangenheit und für die Zukunft gehören dazu und natürlich eine Vorstellung über einen möglichen Kaufpreis. Erst wenn eine Transaktion realistisch erscheint und zumindest einige belastbare Annahmen zu Geschäftsmodell, Kaufpreis und Unternehmensentwick-

lung vorliegen, ist ein Gespräch mit möglichen Investoren zielführend.

Geeignete Eigenkapitalpartner können professionelle Finanzinvestoren sein. Von den Profis unterscheidet man die privaten Eigenkapitalgeber aus dem eigenen Umfeld («Friends and Family») und Industrieholdings. Vor einem Kontakt sollte ein Interessent für einen Management-Buy-Out (MBO) oder einen Management-Buy-In (MBI) genau recherchieren, wen er anspricht. Breit gestreut ist schnell verbrannt.

Risiken überschaubar halten

Eigenkapitalgeber wollen Risiken überschaubar halten. Alle halbwegs klassischen Private-Equity-Gesellschaften übernehmen nicht selbst die operative Verantwortung in der Unternehmensführung. Sie verlassen sich auf das am Unternehmen beteiligte Management. Wenn sie einen Manager und seine Transaktion sehen, dann wollen und müssen sie einen guten Fit erkennen können. Welche Kenntnisse kann der Manager für die neue Aufgabe anwenden? Hat er Wissen und Erfahrungen, die voraussichtlich für den unternehmerischen Erfolg erforderlich sind? Ein Manager, der IT «gemacht» hat, will im Maschinenbau reüssieren? Ein Geschäftsführer, der 200 Mitarbeiter geführt hat, will für 1'000 verantwortlich sein?

Alleskönner sind gesucht, aber im wirklichen Leben sehr selten. An erster Stelle steht deshalb die Frage: Was kann ich und was passt? Ein erstes Treffen mit einem Eigenkapitalpartner ist wie ein

Vorstellungsgespräch und sollte entsprechend vorbereitet sein. Wie so oft entscheidet der erste Eindruck über die Person, auch wenn über die Transaktion gesprochen wird. Zwei Fragen werden sich die Eigenkapitalpartner stellen: Ist es wirklich eine Transaktion, um die es hier geht? Sie haben nämlich nicht die Zeit, sich um Transaktionen zu kümmern, die nicht wirklich zur Entscheidung anstehen. Und: Passt die Transaktion zu uns? Hier geht es um die Grössenordnung des einzusetzenden Eigenkapitals und die zu erwartende Rentabilität.

Auch einmal «Nein» sagen können

Was ist die eigene Motivation zum Kauf eines Unternehmens? Taugt man wirklich zum Unternehmer? Steht die Familie hinter dem Vorhaben? Welches sind die eigenen Stärken und wo sind die Schwächen? Die gründliche Befragung und ehrliche Antworten, auch von der Familie, den Freunden und seriösen Beratern, sind eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Beschäftigung mit einem MBO oder einem MBI.

Die möglichen Eigenkapitalpartner wollen und werden den «Kandidaten» nach genau diesen Kriterien prüfen. Deshalb ist es sehr wichtig, sich Zeit zu nehmen und sich gründlich zu hinterfragen. Die allerwichtigste Eigenschaft, die ein Manager mitbringen muss, um einen MBO oder einen MBI erfolgreich durchzuführen, ist, «Nein» sagen zu können.

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

Wer meint, ein Risikokapitalgeber
gehe einfach und gern Risiken ein,
der täuscht sich gewaltig.

Erfolgreiche Organhaftpflichtklage der Glarner Kantonalbank?

Das Glarner Kantonsgericht hat nach einem komplizierten Verfahren die ehemalige Bankleitung (2005 bis 2008) der Kantonalbank samt Revisionsstelle zu insgesamt über 16 Mio. Franken Schadenersatz verurteilt. Das Urteil – obwohl nicht rechtskräftig – hat Signalwirkung: Eine Bank klagt gegen die eigenen Organe. Eigentlich ein klarer Leistungsfall für die Organhaftpflichtversicherung, wäre da nicht ein Rechtsstreit mit dem Versicherer.



Von **Gregory Walker**
Geschäftsführer
Walker Risk Solution AG

Die GLKB hat im Oktober 2011 eine Verantwortlichkeitsklage eingereicht. Hintergrund ist die in den Jahren 2005 bis 2008 verfolgte und gescheiterte Expansionsstrategie der GLKB im Kreditgeschäft. Die Geschäftsleitungsmitglieder haben demnach gegen das Kantonalbankengesetz und das Geschäftsreglement verstossen. Die Bankräte ihrerseits versäumten eine adäquate Überwachung der Geschäftsleitung.

Die eingeklagte Schadenssumme betrug rund 37 Mio. Franken. Das Kantonsgericht verpflichtet nun die ehemaligen Verantwortlichen zu 16 Mio. Franken Schadenersatz, wovon die Aufsichts- und Führungsorgane einen Schadenersatz von knapp 10 Millionen zu tragen haben. Das Gericht begründet dies u.a. damit, dass eine Begleichung der ganzen Schadenssumme die acht beklagten Privatpersonen «wohl gänzlich und bis an ihr Lebensende in den finanziellen Ruin beziehungsweise in den Privatkonkurs» treiben würde.

Dieses Gerichtsurteil, gegen welches die Glarner Kantonalbank zu rekurrieren gedenkt, ist in zweierlei Hinsicht richtungweisend:

- Eine Kantonalbank, die zum Zeitpunkt der Klage zu 100% im Besitz des Kantons war, erhebt Ansprüche gegen die eigenen Organe.
- Die Kreditvergabe, die mehrheitlich im Bereich des operativen Geschäfts angesiedelt ist, führt aufgrund mangelnder Kontrolle und verfehlter Strategie zu finanziellen Konsequenzen für vier Verwaltungsräte und drei Geschäftsleitungsmitglieder.

Die Bedeutung einer ausreichend dotierten Organhaftpflichtversicherung, kurz D&O-Versicherung, dürfte daher weiter zunehmen.

D&O-Versicherung der GLKB

Wie für Banken üblich, hatte die Glarner Kantonalbank eine D&O-Versicherung abgeschlossen. Es ist jedoch fraglich, ob diese leisten wird. Im Jahresbericht 2011 erwähnt die GLKB eine Feststellungsklage gegen ihren Versicherer mit dem Ziel, die von diesem ausgesprochene, rückwirkende Kündigung der Police als nichtig zu erklären.

Die D&O-Versicherung dient in erster Linie dem Schutz des Privatvermögens der Führungsorgane. Davon abgesehen hat auch die GLKB (bzw. der Kanton als Alleinaktionär) ein finanzielles Interesse an einer wirkungsvollen D&O-Versicherung, ersetzt diese doch indirekt den Schaden, den die Organe der Bank zugefügt haben.

Den Schluss zu ziehen, die Versicherung leistet nicht, wenn es wirklich darauf ankommt, greift wahrscheinlich zu kurz. Der Versicherer wird die Gründe einer rückwirkenden Vertragsauflösung sehr gut abgewogen haben. Regelmässig liegt die rückwirkende Nichtigkeits-

erklärung eines Versicherungsvertrags in der Verletzung der vorvertraglichen Informationspflicht seitens des Versicherungsnehmers begründet. Dies dürfte auch hier der Fall sein.

Durch Schaden (anderer) klug werden

Viele Versicherungsnehmer und teilweise auch deren Broker sind sich der vertraglichen Bedeutung der Antragsinformationen zu wenig bewusst. Tatsächlich gelten die beim Versicherungsabschluss abgegebenen Informationen regelmässig als integraler Bestandteil der Police. Sind diese falsch, betrachtet der Versicherer den Versicherungsvertrag als nicht zustande gekommen. Die Folge unvollständiger oder fehlerhafter Antragsinformationen ist also eine ungenügende Vertragssicherheit der Versicherungspolice. Dies erst im Schadensfall festzustellen, bedeutet für das gutgläubig versicherte Organ «vom Regen in die Traufe zu kommen». Die anzuwendende Sorgfalt beim Kauf einer Versicherung darf sich daher nicht nur an der Prämienhöhe bemessen, sondern sollte sich vielmehr an der Höhe der zu versichernden Summe orientieren. Beim Einkauf von hohen Versicherungssummen gehört die Überprüfung der vertraglichen Sicherheit der Vermögensschaden-Versicherungspolice durch einen unabhängigen Experten zur Sorgfaltspflicht der Geschäftsleitung einer Bank.

Durch Schaden klug zu werden, ist nicht nur eine bittere Erfahrung, sondern meist auch eine kostspielige. Vom Schaden anderer zu lernen und diesem durch bedachtes Handeln vorzubeugen, ist – frei nach Konfuzius – der edlere Weg.

gregory.walker@risksolution.ch
www.risksolution.ch

Hinweis des Verfassers: Die Fallstudie basiert auf Informationen, die per 17.6.2015 öffentlich zugänglich waren.

Compliance aus Kundensicht



*Von Nadine Balkanyi-Nordmann
CEO Lexperience AG
Zürich*



*und Dr. Matthias Reinhard-DeRoo
Head Compliance Lexperience AG
Zürich*

Kunden – Braucht es sie überhaupt?

Vor gar nicht so langer Zeit verursachte eine kleine Geschichte Kopfschütteln auf dem hiesigen Finanzplatz. Der Chef einer angesehenen Bank hatte eine Sitzung einberufen zum Thema: Braucht eine Bank überhaupt Kunden?

Man war sich einig: So viel «thinking out of the box» ging nun doch entschieden zu weit. Wenn man sich nun, Jahre später, in Kundenberaterkreisen umhört, so könnte man leicht den Eindruck gewinnen, die Banken seien zum Teil nicht abgeneigt, diese kuriose Frage mit «nein» zu beantworten und dement-

sprechend zu handeln. Hüben und drüben werden Kundenbeziehungen aufgelöst oder gar nicht erst eingegangen. Und was steckt dahinter? Viele würden sagen: Compliance! Aber sind die Interessen von Compliance und Kunden wirklich so diametral gegensätzlich? Das soll hier näher betrachtet werden.

Die Interessen des Kunden

Um die Interessen des Kunden auszuloten, wollen wir beim kleinsten gemeinsamen Nenner ansetzen. Der Kunde erwartet von der Bank, dass sie sein Geld sicher aufbewahrt. Ferner soll die Bank Informationen über seine finanzielle Situation für sich behalten. Und ihre Dienstleistungen soll die Bank zuverlässig und unbürokratisch erbringen. Und zu guter Letzt sollen die Angestellten der Bank stets fachkundig und hilfsbereit sein. Kurzum: Der Kunde erwartet von einer Bank, dass sie mit seinem Geld sorgfältig und gewissenhaft umgeht. Und natürlich hat noch nie ein Kunde eine Bank verklagt, die ihm einen grösseren Gewinn als versprochen erwirtschaftet hat. Dass der Kunde konkrete Erwartungen an die Compliance-Stellen seiner Banken hat, dürfte bezweifelt werden. Mehr dazu weiter unten.

Die Interessen von Compliance

Wiederum auf den kleinsten gemeinsamen Nenner gebracht, wollen Compliance-Stellen den Ruf der Bank schützen. Um dies zu erreichen, treffen sie Vorkehrungen, dass die gesamte Belegschaft den ethischen Verhaltensnormen (im Jargon: Code of Conduct) des Unternehmens nachlebt und die Hausordnung (im Jargon: Weisungen) eingehalten wird. Rufschädigend können sowohl das Fehlverhalten von Angestellten, aber eben auch problematische Kunden sein. Häufig sind solche Fälle aber erst im Nachhinein auszumachen. Ein grosser Teil der Arbeit von Compliance besteht deshalb darin, immerhin Wiederholungen zu vermeiden. Und wiederholen kann sich erfahrungsgemäss einiges, so dass man systematisch vorgehen muss. Compliance hat folglich ein ureigenes Interesse daran, über umfassende und jederzeit abrufbare Daten zu verfügen. Wichtigster Datenlieferant ist der Kunde.

Interessenkonflikt?

Eigentlich kann man bereits schon nach diesem kleinen Vergleich feststellen, dass die Interessen der Kunden und der Compliance-Stellen eigentlich nicht widersprüchlich sind. Sie sind vielmehr einfach anders ausgerichtet. Kunden wollen ihr Geld, Compliance hingegen den Ruf der Bank in sicheren Händen

wissen. Aber woher dann dieser Unmut gegenüber Compliance? Hier kommt eine weitere Figur mit ins Spiel, die zwar diesen Unmut nicht verursacht, die bei deren Beseitigung aber eine zentrale Rolle spielt.

Zwischen Kunde und Compliance – die Kundenberater

Die Kundenberater repräsentieren die Bank gegenüber den Kunden. Compliance-Mitarbeiter treten in der Regel nicht gegen aussen auf, und das ist richtig so. Sie bestimmen im Hintergrund, welche Angaben zum Kunden oder zur Geschäftsbeziehung die Bank benötigt, um sich von jenem ein ausreichendes Bild zu machen. Salopp gesagt entscheidet Compliance über das Ausmass des Papierkriegs. Nur wenige mögen Papierkrieg. Und so sind die, die den Papierkrieg anzetteln, nicht besonders beliebt. Für den Kundenberater ist es daher ein Leichtes, den sich beklagenden Kunden gegenüber achselzuckend auf Compliance zu verweisen. Punkten wird er aber auf diese Weise kaum beim Kunden. Hierzu wären kompetente Erklärungen nötig. Solche kann Compliance liefern.

Öffentliche Meinung und Politik

Oft geht leider vergessen, dass die Wertschöpfungskette der Papierstapel weder bei Compliance, noch bei den Behörden, sondern bei der öffentlichen Meinung und, sich darauf stützend, der Politik beginnt. Die immer von Neuem über unanständiges Verhalten der Banken empörte Öffentlichkeit verlangt Massnahmen der Politik. Und in der Politik herrscht parteiübergreifend Einigkeit, dass unhaltbare Zustände am besten mit Verboten und Vorschriften beseitigt werden können. Dies hat zur Konsequenz, dass jedes Mal, wenn irgendwo etwas schiefeht oder aus dem Ruder läuft, der Ruf nach Regulierung laut wird. Was haben diese staatspolitischen Überlegungen mit dem Kunden zu tun? Nichts und alles zugleich.

Die Schweizer Parlamentarierin

Ein Beispiel: Neue Vorschriften legen fest, dass in Zukunft Schweizer Politiker, die auf Stufe Bund tätig sind, von den Banken administrativ besonders erfasst werden müssen. Wie genau die

Bank diese neue Kategorie von Kunden erfassen soll, darüber wird im Moment rege diskutiert. Soll eine Schweizer Parlamentarierin etwa in derselben Kategorie erfasst werden wie ein Russe, der in der Duma Einsitz hat? Hierzu muss man wissen, dass jede spezielle Erfassung von Kunden administrative Konsequenzen nach sich zieht. Man könnte sagen, je riskanter der Kunde, umso grösser der administrative Aufwand. Das bekommt die Kundin nicht mit. Ihr fehlt der Vergleich mit anderen Kunden. Den zusätzlichen administrativen Aufwand bekommt sie hingegen durchaus zu spüren, ohne zu wissen, dass sie im «System» halt neu neben einem Moskauer Oligarchen aufgeführt ist.

Und nochmals die Kundenberater

Die dokumentarischen Standards wurden branchenweit gehoben und internationalen Erfordernissen angeglichen. Erfahrene Kundenberater bringen diese Veränderungen in die Diskussion mit ihren Kunden ein und verstecken sich nicht hinter Compliance, wenn Kunden ihnen vorwerfen, einen übertriebenen Papierkrieg anzetteln. Allerdings ist es auch nicht kreativ, die Politik als Sündenbock hinzustellen. Eine Versöhnung der vermeintlichen Interessenkonflikte zwischen Compliance und Kunden lässt sich – wie wohl die meisten Interessenkonflikte überhaupt – am besten mit Aufklärung erreichen. Hier sind sowohl Compliance als auch Kundenberater gefordert. Wenn Compliance den Ehrgeiz hat, ihr Schalten und Walten nachvollziehbar und verständlich zu machen, dann wird es den Kundenberatern einfacher fallen, den Kunden zu erklären, warum die eine oder andere Formalität jetzt halt auch noch dazukommt.

Fazit

Ein Ende der Regulierungen ist gegenwärtig nicht absehbar. Das spüren auch die Kunden. Kundenberater sollten alles daran setzen, gelegentlichem Verdross der Kunden mit kompetenten Erklärungen zu begegnen. Compliance kann hier wertvolle Dienste leisten.

balkanyi@lexp.ch
reinhard@lexp.ch
www.lexp.ch

Entwicklung mit Rendite

Der Schweizer Vermögensverwalter Responsibility ist weltweit führend in Development Investments. Klaus Tischhauser, Mitgründer und CEO, erklärt den Erfolg von Anlagen in Entwicklungs- und Schwellenländern.



Von Klaus Tischhauser
CEO Responsibility

Development Investments stehen für «win-win-win»: Unsere Kunden auf der Anlegerseite freuen sich über die Rendite. Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern profitieren von besserer Infrastruktur, neuen Angeboten und zusätzlichen Einkommensmöglichkeiten. Und wir als Firma schreiben Gewinn.

Dieses Modell bildet die Basis unseres Geschäfts, das von zwei Treibern lebt: erstens von der Entwicklung und zweitens von den Investitionen.

Entwicklung führt zu Rendite

Zu den wichtigsten Argumenten für Development Investments gehört zuerst die Entwicklung per se. Sie lässt sich nicht aufhalten und führt wiederum zu einer steigenden Nachfrage. Dabei setzen wir bei Entwicklungsinvestitionen immer bei den breiten Bevölkerungsschichten an. Es geht darum, ihren Alltag zu verbessern – zum

Beispiel mit Strom, mit einem Konto oder mit Marktzugang für Landwirte.

Bei diesem Schritt der wirtschaftlichen Entwicklung wachsen Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen, die ihr Angebot auf die breite

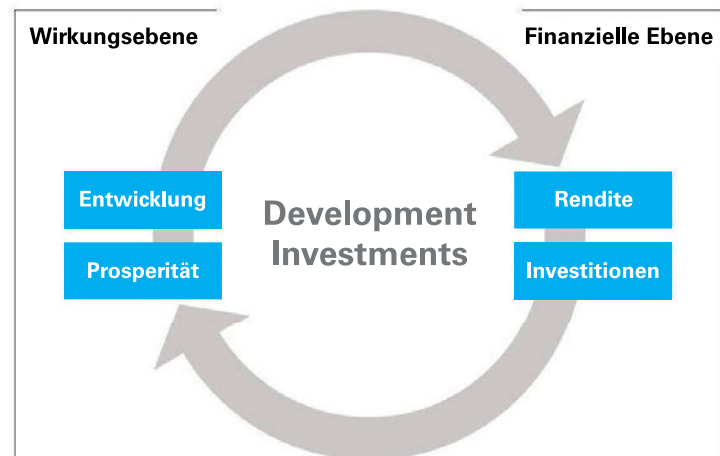
Bevölkerung ausrichten. Wenn eine solche Firma gut gemanagt wird, kommt der Erfolg fast von selbst. Allerdings gibt es eine *Conditio sine qua non*: Voraussetzung für diesen Erfolg ist die Finanzierung, und da kommen wir ins

Responsability-Gründung nach zwei Jahren auf dem Fahrrad

Klaus Tischhauser (1964) ist Gründer und CEO von responsAbility Investments AG. Der 2003 gegründete Asset Manager fokussiert auf Anlagen in Entwicklungs- und Schwellenländern.

1999 hatten Klaus Tischhauser und seine Frau genug von ihren kopflastigen Jobs. Auf Fahrrädern pedaltten sie von Zürich aus durch Afrika, und nach zwei Jahren kamen sie im südafrikanischen Kapstadt an. Die beiden Reisenden stellten fest, dass es in Afrika oft nicht am gern zitierten inneren Antrieb mangelt, sondern an der Basisinfrastruktur im Alltag. Klaus Tischhauser sah Potenzial zum Beispiel für sauberes Wasser, Gesundheitsversorgung, Strom oder Transportmöglichkeiten. Seine Überzeugung: Ein For-Profit-Businessmodell ist nachhaltiger als geschenkte Entwicklungshilfe. Zurück in der Schweiz gründete er 2003 mit zwei Partnern Responsibility. Der auf Entwicklungsinvestitionen fokussierte Asset Manager mit Hauptsitz in Zürich erschliesst Anlegern das Potenzial der Development Investments. Das Unternehmen verwaltet heute 2,6 Milliarden US-Dollar.

Wie funktionieren Development Investments?



Spiel. Wir sind der Partner vor Ort, der die regionalen Geschäftsmodelle versteht und deren Potenzial erkennt.

Investitionen führen zu Entwicklung
Weltweit wünschen sich Investoren, dass ihr Kapital über die finanzielle Rendite hinaus mehr leistet. Im «Impact Investor Survey» von J.P. Morgan vom Mai 2015 nennen 146 institutionelle Investoren ihre Top-3-Gründe dafür, dass sie Teile ihres Anlagevermögens in Impact Investments einsetzen:

1. Diese Investitionen sind Teil unseres Engagements als verantwortungsvoller Investor.
2. Dank ihnen erreichen wir effizient unsere Impact-Ziele.

Development Investments: Terminologie

Der Begriff «Impact Investing» beinhaltet kommerziell tragfähige Aktivitäten und von permanenten Subventionen abhängige Tätigkeiten – und das sowohl in Industrienationen als auch Entwicklungsländern. «Development Investments» fokussieren innerhalb des Impact-Investment-Universums auf die kommerziell erfolversprechenden Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern.

3. Wir erfüllen damit ein Kundenbedürfnis.

Geld kann auch in entwickelten Ökonomien etwas bewirken. Doch in Entwicklungs- und Schwellenländern ist der Hebel um ein Vielfaches grösser. 1'000 gut investierte Franken bewirken in Zentralamerika deutlich mehr als in Westeuropa. Zusammen mit einer

marktfähigen Rendite sind die volkswirtschaftlichen Effekte ein unschlagbares Argument für private und institutionelle Anleger, die höhere Ansprüche an ihr Geld stellen.

Wir müssen sehr gezielt investieren, damit die Kombination von Rendite und zusätzlichem Effekt tatsächlich funktioniert. Drei Grundsätze stellen wir deshalb ins Zentrum:

- Fokussiere auf die besonders entwicklungsrelevanten Sektoren wie Finanz, Energie, Agrar, Gesundheit und Bildung.
- Setze auf Geschäftsmodelle, die breite Bevölkerungsschichten anvisieren.
- Investiere ausschliesslich in gut geführte und erfolgreiche Unternehmen.

In unserem Geschäft gibt es also erstens die Entwicklung, die zur Rendite führt, und zweitens die Investitionen, die zur Entwicklung führen. Diese beiden Elemente bestimmen die Mechanik von Development Investments. Sie greifen wie Räder ineinander und halten sich gegenseitig in Schwung.

klaus.tischhauser@responsability.com

Drei Responsibility-Investments

Bis 2050 soll die Mittelschicht der Welt um 40% wachsen, und die Nachfrage nach Bio-Produkten steigt entsprechend – auch in Indien. **Sresta Natural Bioproducts** mit Hauptsitz in Hyderabad ist Marktführer für biologisch produzierte Nahrungsmittel.

Rafiki Microfinance Bank ist eine Tochtergesellschaft der Chase Bank (Kenia): Sie verschafft Menschen Zugang zu Finanzdienstleistungen. Dank dem Wirtschaftsboom wächst der kenianische Finanzsektor mit jährlichen Raten von 15%. Dennoch bedient er heute erst zwei Drittel der insgesamt rund 45 Millionen Kenianer.

Die in Mumbai ansässige **Punjab Renewable Energy Systems (PRES)** stellt die Biomasse-Lieferkette sicher und profitiert vom Wachstum des Energiesektors. In Indien, wo derzeit nur 75% des grundlegenden Strombedarfs gedeckt sind, steigt die Nachfrage rasant.

Mehr zu diesen Investitionsbeispielen und Development Investments findet sich in «Perspektiven 2015/16» auf www.responsability.com.

Unterschiedliche Schwerpunkte bei nachhaltigen Anlagen je nach Kundengruppe



Von Sabine Döbeli
CEO Swiss Sustainable Finance
Zürich

In jüngster Zeit haben sich die Diskussionen rund um die Integration von Nachhaltigkeit in das Finanzgeschäft global intensiviert. Der Fokus liegt dabei weniger auf spezifischen, nachhaltigen Produkten als vielmehr auf einer breiten Integration solcher Aspekte in alle Dienstleistungen. Im Vorfeld der nächsten Klimakonferenz COP 21 in Paris Anfang Dezember steht dabei auch bei Finanzanlagen das Klimathema im Vordergrund.

Zahlreiche grosse institutionelle Anleger haben in den letzten Monaten bekanntgegeben, dass sie nicht länger in sehr CO₂-intensive Unternehmen wie zum Beispiel Kohleförderer investieren wollen. Die Befürchtung, dass ausgewiesene Kohlereserven in den Bilanzen dieser Unternehmen wertlos werden, sofern sich die Staatengemeinschaft auf griffige Klimaziele einigt, ist der Auslöser dieses Trends. Schon gibt es auch Gesetzgeber, die in diesem Thema aktiv werden: Vor einigen Wochen kündigte der französische Finanzminister an, dass institutionelle Anleger verpflichtet werden, über die Klimaintensität ihrer Anlagen Transparenz zu schaffen und diese gezielt zu vermindern. Dies wird dem Thema nachhaltige

Investments weiteren Schub verleihen. Die Schweiz ist prädestiniert dafür, im Bereich nachhaltige Finanzen eine wichtige Rolle zu spielen. Sie ist ein Finanzzentrum von globalem Rang und genießt gleichzeitig einen Ruf als sehr nachhaltiges Land mit hohen Umwelt- und Sozialstandards, stabilen Rahmenbedingungen und einer grossen Innovationskraft. Es liegt nahe, dass man diese beiden Stärken verbindet und auch nachhaltige Finanzen zu einer Kerndienstleistung ausbaut. Die Schweiz wird generell mit qualitativ hochwertigen Dienstleistungen und Produkten assoziiert. Was liegt da näher, als auch die Anlagendienstleistungen auf Qualität auszurichten und Nachhaltigkeitsaspekte ins Asset Management zu integrieren? Schon heute sind nachhaltige Anlagendienstleistungen übrigens ein Exportprodukt, sei es bei Mikrofinanzinvestments, nachhaltigen Fonds oder auch Analysen in diesem Bereich.

Swiss Sustainable Finance

Swiss Sustainable Finance (SSF) wurde letztes Jahr mit dem Ziel gegründet, dem Thema im Schweizer Finanzplatz durch Information und Ausbildung mehr Beachtung zu verschaffen und das Wachstum in diesem Bereich durch verschiedene Massnahmen zu fördern. Schon 83 Mitglieder und Netzwerkpartner, darunter die grössten Banken, viele Versicherungen, innovative Spezialisten, verschiedene Hochschulen und auch das Staatssekretariat für Wirtschaft haben sich der Organisation angeschlossen. Was sie verbindet: die Überzeugung, dass die Finanzwirtschaft eine zentrale Rolle spielt, wenn es darum geht, die Wirtschaft nachhaltiger zu gestalten.

Um dies zu erreichen, setzt SSF auf Information, Ausbildung und Wachstumsförderung. Bezüglich Information ist die Bereitstellung von Hintergrundinformationen zum Thema, sowohl für die Mitglieder wie auch für die Öffentlichkeit, eine wichtige Massnahme. Auch der Dialog mit Behörden und Politikern gehört dazu. Im Bereich Aus-

bildung werden Schulungsunterlagen bereitgestellt, welche SSF-Mitglieder für die interne Ausbildung verwenden können. In verschiedenen Arbeitsgruppen werden gemeinsam mit Mitgliedern zudem Handbücher, Definitionen und Marktstudien erarbeitet. Diese sollen das bereits bestehende Wachstum in diesem Bereich weiter fördern.

Nachhaltige Anlagen haben in der Schweiz per Ende 2014 erneut stark, um 26% gegenüber dem Vorjahr, zugelegt. Institutionelle nachhaltige Anlagen sind sogar um 34% gewachsen, was ein wachsendes Interesse bei Pensionskassen und Versicherungen illustriert. Trotzdem gibt es auch noch Hindernisse bei der weiteren Verbreitung nachhaltiger Anlagestrategien. Dabei muss man zwischen privaten und institutionellen Anlegern unterscheiden. Viele Privatkunden sind grundsätzlich daran interessiert, nachhaltig anzulegen, insbesondere vor dem Hintergrund, dass man damit im Schnitt gleich viel verdient wie mit Standardanlagen. Im Beratungsgespräch werden nachhaltige Anlagen jedoch selten aktiv angeboten. Eine Studie hat gezeigt, dass dieser «Sustainable Investment Gap» viel mit Unsicherheiten bei Beratern zu tun hat, die nachhaltige Anlagen als komplex wahrnehmen und sich im Thema nicht zuhause fühlen (F. Paetzold, T. Busch: *Unleashing the Powerful Few – Sustainable Investing Behaviour of Wealthy Private Investors*; Organization & Environment, 27 [4], pp. 347–367; 2014).

Anders im institutionellen Bereich, wo die Zurückhaltung eher bei den Kunden liegt als bei den Beratern. Themen wie Unterdeckung, Kostenmanagement, die Umsetzung der Minder-Initiative und jetzt natürlich auch der hohe Frankenkurs halten die Verwalter von Pensionskassen auf Trab und lassen wenig Raum, sich aktiv mit dem Thema auseinanderzusetzen. Vorbilder spielen dabei eine wichtige Rolle: Wenn einige grosse Pensionskassen im Thema vorangehen, werden andere nachziehen.

sabine.doebeli@sustainablefinance.ch
www.sustainablefinance.ch

Bernhard's Animals First & Only Foundation



*“A person’s character and intellect
are reflected in the way he treats animals.”*

We support

- Animal protection in Switzerland and abroad

We fight against

- Animal testing, hunting and animal transports
- Animal cruelty in every form

Bernhard's Animals First & Only Foundation is controlled by Switzerland's Federal Supervisory Authority for Foundations
Bernhard's Animals First & Only Foundation · P.O. Box · 8200 Schaffhausen · Switzerland · animalfoundation.ch

Wir geben Tieren Recht!



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

Helfen Sie mit Ihrer Spende!

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

Die Spende ist steuerabzugsfähig.

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

**STIFTUNG | FÜR DAS
TIER IM RECHT**



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

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

„Wer die Würde der Tiere nicht respektiert, kann sie ihnen nicht nehmen, aber er verliert seine eigene.“ *Albert Schweitzer*

Entscheiden Sie doch bitte, aus welcher Haltung Sie Ihre Fleisch- und Fischprodukte beziehen. Vielleicht verzichten Sie zwischendurch mal auf beides. Auf 235 Seiten finden Sie leckere Gerichte aus der Werkstatt prominenter Köche wie Antonio Colaianni, Restaurant Mesa, Zürich, Hans Haas, Restaurant Tantris, München, Jan Hartwig, Bayerischer Hof, München, Rolf Hiltl, Zürich, Philippe Rochat, Hôtel de Ville, Crissier.



Preis: Fr. 68.- zuzüglich Porto und Verpackung.
Der Nettoertrag kommt vollumfänglich unseren Tierprojekten zugute.

Zu beziehen bei:



ANIMAL TRUST

RESPEKT FÜR TIERE

* Die Spende ist steuerabzugsfähig.

Animal Trust | Beethovenstrasse 7 | CH-8002 Zürich
www.animaltrust.ch | info@animaltrust.ch

Credit Suisse: IBAN CH59 0483 5181 9189 9100 0
Postcheck: 85-176289-5

Wir freuen uns über Ihre Spende*.

In der Animal Trust Stiftung sind u. a. mit dabei:
Kurt Aeschbacher | Viktor Giacobbo | Erich Gysling | Ted Scapa

Platzen der Kohlenstoffblase – Auswirkung des Klimagipfels in Paris?

Die Furcht vor einer Carbon Bubble geht um. Die Offenlegung des sogenannten Carbon Investment Footprint wird vermehrt von institutionellen Anlegern in Europa gefordert.



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

Eines ist heute bereits gewiss – der Klimawandel wird weltweit sehr unterschiedliche Folgen haben. Manche Regionen werden heisser, manche trockener, andere feuchter. Insgesamt lässt sich sagen, dass Wetterextreme zunehmen werden, also starke Regenfälle oder längere Trockenperioden. Die Wassertemperatur der Ozeane steigt, wodurch Stürme leichter entstehen. Durch das Schmelzen von Gletschern hebt sich der Meeresspiegel, Überflutungen vermehren sich. So prognostiziert die WWF-Studie «Arktische Rückkopplungen: Auswirkungen auf das globale Klima», dass ein Viertel der Weltbevölkerung in Zukunft von Überflutungen betroffen sein könnte.

Zwei-Grad-Ziel und neue Finanzregulationen

Der 2014 veröffentlichte fünfte Sachstandsbericht des Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) macht

deutlich, dass zur Erreichung des Zwei-Grad-Ziels der weltweite Ausstoss von Treibhausgasen massiv reduziert werden muss. Falls dieses Ziel konsequent und international koordiniert angestrebt und verfolgt wird, dürfte ein grosser Teil der Vorkommen an Erdöl, Erdgas und Kohle nicht erschlossen und ein Teil der bereits erschlossenen Vorkommen nicht mehr gefördert und vermarktet werden.

Energiefirmen, in deren Bilanzen diese Vorkommen stehen, müssten Milliardenbeträge abschreiben. Betroffen wären auch Firmen, die in der Ölexploration tätig sind oder Equipment und Engineering dafür liefern sowie nachgelagerte Sektoren wie Shipping, Pipeline-Betreiber, Häfen, Raffinerien. Betroffen

wären zudem alle, die an solchen Unternehmen beteiligt sind. Zudem würde die gedrosselte Nachfrage nach fossilen Brennstoffen deren Preise drücken, was die schon heute nicht mehr hohen Margen der Energieunternehmen weiter schrumpfen liesse. Momentan reflektieren jedoch weder die Preise der fossilen Energieträger noch die Aktienkurse der betroffenen Firmen das mögliche Szenario einer Kohlenstoffblase genügend. Die Märkte setzen vielmehr darauf, dass dieses Szenario nicht eintreten wird und die Energiefirmen ihre Reserven wie geplant fördern und profitabel verkaufen werden.

Diese Debatte um die sogenannte Kohlenstoffblase (Carbon Bubble) und grosse Vermögenswerte, die wertlos zu werden drohen, wurde 2011 durch die Nichtregierungsorganisation Carbon Tracker angestossen. Mittlerweile nimmt die Zahl der Investoren, die das Risiko erkannt und bereits Massnahmen dagegen ergriffen haben, laufend zu. Zudem könnten neue Finanzregulationen verstärkt durch die aktuelle Diskussion in Frankreich sowie Deutschland vorangetrieben werden. Spätes-

tens der diesjährige Klimagipfel in Paris könnte mit der Verabschiedung eines Zwei-Grad-Ziels ernst machen.

Montreal Carbon Pledge – Der internationale Kapitalmarkt agiert proaktiv

Der internationale Kapitalmarkt bereitet sich längst auf dieses Szenario vor. So wurde am 24. September 2014 der Montreal Carbon Pledge lanciert. Unterzeichner dieser Initiative messen und veröffentlichen proaktiv ihren Investitions-Klimafussabdruck. Damit wird der globalen Decarbonisierungsstrategie eine bedeutende Rolle im Kapitalmarkt beigemessen.

Die Initiative wächst rasant, und mittlerweile haben bereits über 60 Organisationen mit mehreren hundert Milliarden Kundenvermögen unterzeichnet und damit die Offenlegung ihrer Carbon Investments bestätigt. Kürzlich hat die erste österreichische Vorsorgekasse unterschrieben, und es bleibt abzuwarten, wann die ersten Schweizer Organisationen dieser Initiative beitreten und ihren Carbon Investment Footprint aktiv messen und veröffentlichen.

Carbon Investment Controlling per Knopfdruck

Der Montreal Carbon Pledge gibt nicht nur Aufschluss darüber, wer zukünftig seinen Carbon Investment Footprint misst und kommuniziert, sondern auch darüber, welche Organisationen auf diesem Weg Hilfestellungen geben können.

Erfolgsversprechend sind dabei die zum Einsatz kommenden IT-Innovationen – die Carbon Investment Footprints können bereits heute auf der Plattform yourSRI.com mittels Knopfdruck ermittelt und veröffentlicht werden.

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

Medienpreis für Finanzjournalisten

Seit 2002 verleiht PRIVATE jährlich den Medienpreis für Finanzjournalisten. Dies zusammen mit führenden Finanzinstituten, Anwaltskanzleien und Beratungsunternehmen. Heute gehört der Medienpreis für Finanzjournalisten zu den grössten und renommiertesten Medienpreisen Europas.

Für Bewerbungen in Frage kommen Artikel oder Sendungen in deutscher, englischer oder französischer Sprache, die sich mit Bank- und Finanzfragen, Versicherungen, Vorsorge und Pensionskassen oder Steuer- und Fiskalpolitik befassen.

Die Artikel oder Sendungen müssen in einem öffentlichen Medium publiziert bzw. ausgestrahlt worden sein. Online-Medien sind zugelassen, sofern sie über eine eigene Redaktion verfügen. Blogs sind ausgeschlossen. Ebenfalls ausgeschlossen sind Beiträge in Kundenmagazinen, gesponsorten Medien oder selbst verlegten Broschüren sowie PR-Publikationen und -sendungen. Teilnahmeberechtigt sind ausschliesslich hauptberufliche Journalisten.

Weitere Informationen über die aktuelle Ausschreibung und alles bisherigen Durchführungen inkl. Preisträger finden sich auf www.medienpreis.info.

Printed in Switzerland

PRIVATE wird in der Schweiz gedruckt.
Bei Stämpfli AG in Bern –
ohne Atomstrom auf FSC-Papier.

Stämpfli AG
Wölflistrasse 1
CH-3001 Bern
Tel. +41 31 300 66 66
info@staempfli.com
www.staempfli.com

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

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

NN Investment Partners

NN Investment Partners (bis März 2015 ING Investment Management) ist Teil der NN Group N.V. Der neue Name und das neue Logo sind der letzte Meilenstein auf dem Weg von NN Group und NN Investment Partners in eine unabhängige Zukunft.

NN Investment Partners ist der Vermögensverwalter der NN Group N.V., einer börsennotierten Gesellschaft. Das zentrale Investmentteam sitzt in den Niederlanden, die Investmentprodukte und -dienstleistungen werden global über regionale Niederlassungen in mehreren europäischen Ländern, den USA, dem Nahen Osten und Asien vertrieben. Das Unternehmen verwaltet weltweit fast 200 Mrd. Euro für institutionelle Kunden und Privatanleger. Die Gruppe beschäftigt über 1'100 Mitarbeiter in 18 Ländern in Europa, dem Nahen Osten, Asien und den USA.

NN Investment Partners
Schneckenmannstrasse 25
CH-8044 Zürich
Tel. +41 58 252 55 50
switzerland@nnip.com
www.nnip.ch

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

Innovativ: Ein Fonds zur Förderung junger Sporttalente

Sportlich talentierte Jugendliche, die sich nicht bereits auf hohem nationalem oder internationalem Niveau bewegen, finden in der Schweiz kaum finanzielle Unterstützung – obwohl gerade hier eine nachhaltige, gezielte Unterstützung zum entscheidenden Durchbruch verhelfen könnte.



Von **Roland Cecchetto**
Managing Partner Communicators

Anlagefonds und Stiftung zur Förderung junger Sporttalente

Eine breit verankerte Institution, an die sich junge Talente aus unterschiedlichsten Sportarten wenden können, fehlt. Mit der geplanten «Stiftung zur Förderung junger Sporttalente» werden nun erstmals auch leistungsorientierte Nachwuchssportler Unterstützung finden, um ihr Potenzial voll ausschöpfen und den Weg an die Spitze machen zu können. Zudem bietet sich einer breiten Bevölkerung die Möglichkeit, nicht via Spenden, sondern über eine Investition in einen Fonds den Nachwuchs zu fördern. Den Finanzierungskern dieser Stiftung bildet denn auch ein geplanter zum Vertrieb in der Schweiz zugelassener Publikums-Anlagefonds.

Die «Stiftung zur Förderung junger Sporttalente» wird nachhaltig alimentiert, indem sie einen Teil der Fondsgebühren zugewiesen bekommt. Zudem kann der Anleger je nach Tranche auch die Erträge oder Teile davon der Stiftung zur Verfügung stellen. Und im Gegen-

satz zu rein spendenbasierten Organisationen kann der Fondsanleger sein Investment jederzeit wieder beziehen.

Initiant dieses Konzepts ist der Autor des Artikels, Roland Cecchetto, zusammen mit seinen Partnern der Kommunikationsagentur Communicators. Mit der Accuro Group ist zudem ein erfahrener, etablierter Finanzpartner involviert, der für alle Belange rund um die Fondslancierung, das Asset Management usw. verantwortlich zeichnet. Roger Zulliger, CEO der Accuro Group, zu seinem Engagement: «Wir sind grundsätzlich offen dafür, auch innovative Projekte anzugehen. Als kleineres Finanzinstitut können wir uns so von den Grossen abheben. Hinzu kommt, dass alle Partner unserer Gruppe Sportfans sind. Dies erleichterte natürlich unsere Entscheidung.» Zulliger ist zuversichtlich, mit dem Fonds Erfolg zu haben. «Es ist das Gesamtkonzept, welches nicht nur uns überzeugen wird. Die Tatsache, dass wir mit diesem Konzept eine breite Investorenschicht ansprechen, wird massgeblich zum Erfolg beitragen.»

Bei der Suche des Seedmoneys werden derzeit hauptsächlich grössere Institute angesprochen, die affin für dieses Modell sind. Der geplante Fonds sei aber für alle Investoren geeignet, die ein Interesse an der Förderung junger Sportler haben. «Den Emissionspreis werden wir so gestalten, dass der Fonds für eine breite Investorenschicht zugänglich sein wird», so Zulliger weiter. Genau dies entspricht dem Grundgedanken des Projekts: einer breiten Bevölkerung die Möglichkeit geben, auf diese Art den Nachwuchssport zu unterstützen.

Von langer Hand vorbereitet

Das Konzept ist lange gereift. Nach Communicators-interner Skizzierung der Idee wurde die Meinung von verschiedenen Fachleuten aus Finanzwelt

und Sport eingeholt. Das sehr positive Echo von allen Seiten gab dann den Ausschlag, mit der Umsetzung zu beginnen. Die grösste Schwierigkeit bestand indes darin, ein Finanzinstitut zu finden, welches sowohl das Aufsetzen des Fonds, dessen aktives Management und auch den Vertrieb übernimmt und erst noch das Seedmoney sucht. Die angefragten grossen Finanzhäuser zierten sich allesamt, einen neuen Fonds aufzusetzen und zu finanzieren – trotz des immensen Branding- und Marketingpotenzials, das damit verbunden ist.

Der ganze Prozess dauert denn auch bereits rund 1½ Jahre. Mit der Accuro Group wurde nun aber ein Partner gefunden, der nicht nur über die nötigen Voraussetzungen verfügt, sondern bei dem auch ein grosses persönliches Engagement aller Beteiligten spürbar ist.

Seedmoney, Fondslancierung und Stiftungsgründung

In der jetzigen Phase ist es entscheidend, das nötige Seedmoney von gegen 20 Mio. Franken zusammenzubringen, um den Fonds aufsetzen zu können. Wenn dies gewährleistet ist, werden die nächsten Schritte realisiert werden können: die Gründung der gemeinnützigen Schweizer Stiftung, inklusive Erarbeitung der Statuten, personelle Zusammensetzung des Stiftungsrates usw. Parallel dazu gilt es dann, alle notwendigen Massnahmen, wie das Erstellen einer Homepage, die Bereitstellung aller Unterlagen, die Medieninformationen und die Marketingmassnahmen, umzusetzen. Ziel ist es, 2016 die ersten Unterstützungsgesuche von jugendlichen Nachwuchssportlern prüfen und Unterstützungen sprechen zu können – damit auch Talente ohne wohlhabende Eltern eine reelle Chance haben, ihr Potenzial zu entfalten.

roland.cecchetto@communicators.ch
communicators.ch

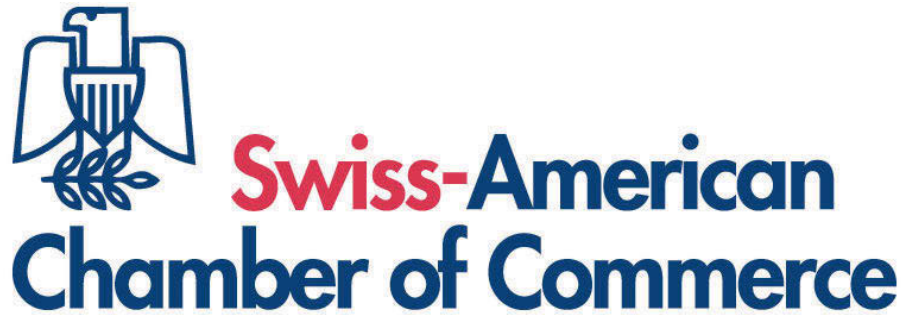
KENDRIS

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.



**We Advocate
Swiss, American and Multinational
Business Interests**

www.amcham.ch

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