

privatebanking

DAS MAGAZIN FÜR IHR VERMÖGEN



NICHT VON DER STANGE

PRIVATBANKEN. *Die betuchte Klientel in Österreich ist hart umkämpft. Der Markt steht vor einer weiteren Konsolidierung; wer überleben will, sucht sich eine Nische. In puncto Anlage raten Private Banker verstärkt zu Aktien.*

GERHARD LEIXL

| METAMORPHOSEN |



| AQUARELLE | ÖLARBEITEN | SKULPTUREN |

20. 11. 2013 – 21. 12. 2013

galerieC | Michaela Czaak | Sonnenfelsgasse 15 | 1010 Wien
Di bis Fr 14 – 18 Uhr, Samstag 10 – 14 Uhr | www.galeriec.at



04

18

22

24



Wer zuhören kann, wird reüssieren

Ein Dutzend Interviews mit Privatbankiers innerhalb von drei Tagen haben einiges klar gemacht: Der Markt in Österreich ist trotz etwaiger Sättigung immer noch attraktiv, freiwillig wird sich hier keiner verabschieden. Dafür ist das Geschäft trotz aller Margenrückgänge einfach noch zu profitabel. Der Wettbewerb wird deshalb härter werden. Schon jetzt ist das an den leisen Spitzen herauszuhören, die zwischen Privatbanken und dem Private Banking der Großbanken hin- und hergeschossen werden – alles freundlich, aber doch bestimmt. Der intensive Kampf kommt sicher den Kunden zugute, sorgt er doch für Innovationen. Die Konsolidierung in Österreichs Privatbankenmarkt hat sicher mit den überschätzten Erwartungen zu tun: Österreich bietet für die meisten kein breites, ertragreiches Geschäft, die Zahl der Superreichen hält sich auch in Grenzen. Deshalb haben vor allem die Private-Banking-Abteilungen der heimischen Banken den vermögenden Mittelstand verstärkt als Kunden entdeckt. Hier ist sicher noch enormes Potenzial vorhanden, kleine Privatbanken kommen an diese Klientel schwerer heran. Letztendlich werden jene Privatbanken den Standort Österreich halten können, die sich in der Beratung von Mitbewerbern absetzen können. Denn für diese Art von Qualität wird immer noch bereitwillig gezahlt.

INGRID KRAWARIK
ingrid.krawarik@wirtschaftsblatt.at



IMPRESSUM

WirtschaftsBlatt investor Medieneigentümer, Herausgeber, Verleger: WirtschaftsBlatt Medien GmbH, Anschrift: Hainburger Straße 33, 1030 Wien, Telefon: 01/60 117-0, Redaktion: DW 305, Fax 259, **Vorsitzender der Geschäftsführung:** Dr. Michael Tillian, **Geschäftsführung:** Mag. Herwig Langanger, **Chefredakteurin:** Dr. Esther Mitterstieler, **Redaktionelle Leitung:** Mag. Hans Jörg Bruckberger, Dr. Ingrid Krawarik (Investor), **Geschäftsleiter Werbemarkt:** Peter Steinlechner, DW 274 **Projekt- und Anzeigenleitung:** Gregor Zethofer, DW 430, **Druckunterlagenübermittlung:** anzprod@wirtschaftsblatt.at, **Produktion** Leitung: Ing. Matthias Netopilek, **Art-Direction:** Mag. Jan Schwiager, **Layout:** Christian Stutzig, Patricia Varga, **Fotoredaktion:** Alexandra Eizinger, **Infografik:** Martin Cmund, Ulrich Wagensommerer, **Litho:** Theresia Öhler, **Hersteller:** Niederösterreichisches Pressehaus, Druck- und Verlagsgesellschaft m.b.H., Gutenbergstraße 12, 3100 St.Pölten, Tel. 02742/802-0, Fax 02742/802-1252, prepress@np-druck.at **Web:** www.wirtschaftsblatt.at – Bankverbindung BA-CA 09494402200, BLZ 12000. Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Abs. 1 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten. Gerichtsstand ist Wien. **Offenlegung gem. § 25 MedienG.** <http://www.wirtschaftsblatt.at/impresum>

- 04 **Cover.** 13 Privatbankiers über Margen, Wettbewerb und beratungsresistente Kunden.
- 12 **Ethisch anlegen.** Passt die Rendite, gefallen nachhaltige Investments auch den Betuchten.
- 14 **Fuchsbriefe.** In Berlin werden wieder die besten Privatbanken ausgezeichnet.
- 16 **Interview.** Marcel Schnyder verrät, wie Liechtensteins Fürstenfamilie investiert.
- 18 **Global Wealth.** 2016 soll es in Asien 16 Millionen Millionäre geben.
- 20 **Steuer.** Vor- und Nachteile der straflosen Selbstanzeige.
- 22 **Wordrap.** Privatbankiers über Krise, den besten Job der Welt und die liebste Comicfigur.
- 24 **Exklusives.** Ein Streifzug durch den Katalog des Luxuskaufhauses Neiman Marcus.
- 26 **Nobelabsteige.** Das Chedi Andermatt vereint alpinen Chic mit asiatischen Elementen.



*Nobel. Das Looshaus am
Michaelerplatz in Wien
beherbergt das Raiffeisen
Private Banking*

PRIVATE BANKING. Österreichs Markt ist zwar gesättigt, aber trotz gesunkener Margen hochprofitabel – zumindest für jene, die in der Beratung über ihre Grenzen hinauswachsen. Die Klientel erweist sich aber teilweise als beratungsresistent und lehnt die Investition in Aktien ab – eine Herausforderung für die Branche. VON INGRID KRAWARIK

»» DIE NEUE ART DES ZUHÖRENS

Gleich drei ausländische Privatbanken haben Österreich heuer den Rücken gekehrt: Vontobel, die Schweizer Bank Sarasin und die Berenberg Bank warfen wegen fehlender Profitabilität das Handtuch. Dabei ist es gar nicht so, dass Österreich die vermögende Klientel abhandenkommt. Im Gegenteil: Der jüngste Global Wealth Report der Boston Consulting Group bescheinigt der Alpenrepublik nach Hongkong und der Schweiz die höchste Dichte an Superreichen – das sind jene, die über mehr als 100 Millionen US-\$ verfügen. Potenzial ist also nach wie vor vorhanden; schon allein deshalb, weil die betuchte Kundschaft 40 bis 50 Prozent ihres Vermögens nicht in einer Vermögensverwaltung betreut hat.

Ein Rundruf bei 13 Privatbanken sowie dem Private Banking der heimischen und ausländischen Großbanken brachte einiges über den Standort Ös-

Foto: Mayr

» Die **Margen** halten sich heuer interessanterweise bei 80 bis 90 Basispunkten stabil

Wolfgang Traindl,
Erste Private Banking



» Ein paar Milliarden € Volumen sagen noch nichts über die **Profitabilität** einer Bank aus

Matthias Albert, Bank Gutmann



» Wichtig ist eine konsequente **Diversifikation** des Vermögens und keine Übertreibung

Susanne Höllinger,
Kathrein Privatbank



» Kein Kunde bezahlt was, wenn man nur über das Depot redet

Henrik Herr, Credit Suisse



terreich ans Tageslicht. Gefragt wurde nicht nur nach der Konsolidierung im Markt, auch der Margendruck war ein Thema, genauso wie der Kampf um Neukunden, der durchaus aggressiv und heftig geführt wird. Schwierig sei es laut den Bankern auch, Kunden zu überzeugen, dass Risiko in der Anlage nichts mit Übertreibung zu tun haben muss. Der Blick in die Glas-kugel durfte natürlich nicht fehlen. So viel sei jetzt schon verraten: Alle Befragten werden nach ihrer eigenen Einschätzung auch in zehn Jahren in Österreich reüssieren, glauben aber gleichzeitig, dass die Marktber-einigung hierzulande noch nicht abgeschlossen ist.

„Insbesondere ausländische Mitbewerber müssen sich über ihre internationale Strategie Gedanken machen. Einige haben sich Landesvertretungen geleistet, obwohl diese nicht profitabel waren. Solche Liebhabereien gehören der Vergangenheit an“, sagt Matthias Albert, Vorstand der Bank Gutmann. „Dazu kommt, dass diese es schwer haben, über die kritische Größe von drei Milliarden € Assets und Management zu kommen“, fügt Wolfgang Traindl, Leiter des Erste Private Banking, hinzu. Dem kann sich Werner Zenz, im Vorstand der traditionsreichen Salzburger Spängler Bank, nur anschließen: „Im Sommer ist Salzburg glamourös, da ist die ganze Welt vertreten. Manche haben deshalb den Finanzplatz Österreich überschätzt. Der Weltruf in der Kultur spiegelt sich nicht eins zu eins in

den Kapazitäten wider.“ Der allgemeine Tenor lautet: Der österreichische Markt ist bereits gesättigt, der Verdrängungswettbewerb in vollem Gang. Die Hoffnung, dass sich Wien zum Zürich Osteuropas wandelt, hat sich zudem nicht erfüllt. Nur wenige schaffen es, in den CEE-Märkten schwarze Zahlen zu schreiben. „Vor fünf bis sieben Jahren war eindeutig mehr Euphorie im Markt“, sagt Christian Ohswald, Vorstand des Raiffeisen Private Banking.

VORTEIL ÖSTERREICH. Doch es gibt durchaus auch einige Vorzüge. Wien ist zu einem internationalen Finanzplatz geworden und hat Kunden aus den Nachbarländern angezogen. Geschätzt wird sowohl die politische Stabilität als auch jene der Banken. „Österreich war nie ein klassisches Offshore-Zentrum wie die Schweiz, was jetzt stark mit Steuerhinterziehung und Schwarzgeld in Verbindung gebracht wird. Das ist sicher ein Vorteil“, sagt Robert Zadrazil, Chef des Private Banking der Bank Austria. Andere wie etwa Adrian Kohler von der Zürcher Kantonalbank haben das Land als EU-Sitz ausgewählt, um von hier aus mit EU-Banklizenz Kunden in Nachbarländern wie Deutschland mitzubetreuen. „Österreich ist außerdem billiger als die Schweiz und regulatorisch noch der einfachste Markt“, meint Monika Jung, Vorstand der Valartis Bank Österreich, die von hier aus Kunden in Zentral-

Fotos: Mayr (2), Peroutka, Gutmann



EURAM BANK

CREATIVE FINANCIAL SOLUTIONS



Unabhängigkeit
Erfahrung
Partnerschaft

Ihre Werte ...
in besten Händen.

Euram Bank AG, Wallnerstrasse 4, A-1010 Wien
Tel: +431512 38 80 0, Fax: +431512 38 80 888
office@eurambank.com, www.eurambank.com

Regulato-
rien haben
eine gewisse
Notwendigkeit.
Im Moment wird
überschossen

Adrian Kohler,
Zürcher Kantonalbank



Jeder
verwendet
die gleichen
Zutaten. Nur
die Köche sind
unterschiedlich

Monika Jung, Valartis Bank

Die **Konso-
lidierung**
wird sich fort-
setzen – der
Markt wurde
überschätzt

Franz Witt-Döring, Schoellerbank



Der reale
**Kapital-
erhalt** ist heraus-
fordernd und
unsere Existenz-
berechtigung

Werner Zenz, Spängler Bank

und Osteuropa, Russland sowie Nordamerika betreut. Apropos Schweiz: Die Credit Suisse wird sich nach Berichten zwar aus Deutschland zurückziehen, in Österreich schreibt Vorstand Henrik Herr, der sich aufs Corporate Private Banking spezialisiert hat, jedoch schwarze Zahlen. „Wir haben hier keine eigene Buchungsplattform, sondern nutzen die Synergien mit der Schweizer Plattform, um einen Mehrwert zu erzielen. Wir schreiben Gewinne.“

MARGEN. Die teils geringe Profitabilität hängt wie ein Damoklesschwert über der Branche. Durch neue Regulierungsvorgaben, die vor allem die Dokumentation, das Meldewesen und IT-Plattformen betreffen, sind die Kosten der Privatbanken in die Höhe geschossen. Ob diese Maßnahmen in Zukunft verhindern, dass Banken ins Trudeln kommen, wird von einigen Privatbankern bezweifelt. „Diese Investitionen bringen auf den ersten Blick keine zusätzlichen Erträge, die Kostenseite ist stark angestiegen, der Markt in Österreich ist in dieser Hinsicht sehr herausfordernd“, meint Bernd Ramsauer, Chef des Asset & Wealth Management der Deutschen Bank. Das Problem vieler Privatbanken ist, dass auf der Einlagenseite aufgrund der niedrigen Zinssituation nichts mehr verdient wird.

„Die Margen sind im Vergleich zu den Jahren 2007 und 2008 deutlich niedriger und liegen bei etwa 80 Basispunkten. Früher haben wir weit über ein Prozent

verdient, das war die untere Marke“, sagt Susanne Höllinger, Chefin der Kathrein Privatbank. Besonders Privatbanken, die traditionell über viele Einlagen verfügen, haben ein Ertragsproblem. „Die Margendiskussion haben wir in ganz Europa, in Österreich sind sie am unteren Ende der Bandbreite. Die neuen Regulierungen bringen aber deutlich mehr Transparenz und machen dem Kunden greifbar, was wir leisten“, sagt Wolfgang Eisl, Chef der UBS-Niederlassung in Österreich. Gerade die Repatriierung der Gelder wurde nach Meinung der Banker gut ausgehandelt. „Beim Trend zur Steuerehrlichkeit und Transparenz sitzen wir alle im selben Boot. Es wird viel wegen der neuen Vorschriften gejammert, das verhindert nur den Fortschritt. Es stimmt allerdings, dass teilweise überschossen wurde. Auch unsere Kunden kritisieren den gestiegenen Bürokratieaufwand“, sagt Franz Witt-Döring, Chef der Schoellerbank. Dem kann sich Spängler-Vorstand Zenz nur anschließen: „Ich habe nicht das Gefühl, dass durch den ganzen Wulst, den die Kunden unterschreiben müssen, diese besser informiert oder aufgeklärt sind. Es überfordert sie eher.“

Trotz der gestiegenen Kosten ist das Private-Banking-Geschäft aber weiterhin lukrativ. Auch deshalb, weil die Kosten am Ende an die Kunden weitergegeben werden. Außerdem arbeitet der Großteil mit All-in-Fees, die einmal pro Jahr anfallen. „Die Margen sind heuer interessanterweise stabil geblieben“, sagt Erste-

» Viele Kunden realisieren, dass das **Sparbuch** eine stille Vermögenssteuer ist

Robert Zadrazil,
Bank Austria Private Banking



» Mehr **Risiko** heißt nicht, Aktien überzugeschichten. Ein Anteil von zehn Prozent reicht

Bernd Ramsauer, Deutsche Bank
Wealth Management



Private-Banker Traindl. Vermögen unter 500.000 € bringen nach wie vor höhere Margen, Volumen von fünf Millionen € aufwärts sind im unteren Preissegment angesetzt.

MINDESTGRÖSSEN. Es gibt nämlich sehr wohl Unterscheidungen innerhalb der Klientel: Die Großbanken interessieren sich zunehmend für den vermögenden Mittelstand, kleine Privatbanken wie Kathrein nehmen Kunden erst ab einem liquiden Vermögen von einer Million € und besetzen so auch eine Nische, da Mitbewerber bis auf einige wenige Private Banking schon ab 300.000 € anbieten. Auch bei der Frage, ab welchem Betrag eine Vermögensverwaltung Sinn macht, scheiden sich die Geister – zwischen 500.000 € und einer Million € liegt hier die Bandbreite. „Ich finde, man sollte von dieser Arroganz der Mindestgrößen weg, denn wenn ein Kunde eine Million € in Cash liegen hat, dann kostet das die Bank eher. Viele haben außerdem ihr Vermögen nicht nur bei einer Bank, sondern auf mehrere verstreut“, sagt Manfred Huber, CEO der Euram Bank, die bislang überwiegend in Osteuropa tätig war und für die Österreich Neuland ist.

Er spricht auch einen wunden Punkt des Private Banking an: Die Assets under Management entscheiden nicht über Sein oder Schein der Privatbanken. Man kann noch so viele Milliarden € verwalten – sind diese nicht in Wertpapieren angelegt, sondern überwiegend in Cash, Kassenobligationen oder Staatsanleihen gehalten, verdient die Bank praktisch nichts. Es gibt immer wieder Kunden, berichten die Vorstände, die Immobilien als risikolos einstufen und sich zu den vielen bereits gehaltenen Zinshäusern noch ein weiteres leisten.

Solche einseitigen Kundendepots sehen die Privatbanker gar nicht gerne. Um nach Kosten und Inflation einen Vermögenserhalt zu garantieren, muss das Portfolio derzeit mindestens 2,5 bis vier Prozent Rendite brutto erzielen. Die Krux an der Sache ist, dass die Banker echte Schwierigkeiten haben, ihre Klientel davon zu überzeugen, dass dafür ein gewisses Maß an risikoreicheren Investments notwendig ist. „Reine Anleihenportfolios haben in der Vergangenheit profitiert,

WELTWEITE MILLIONÄRSDICHTE

Zahl der UHNW-Haushalte 2012 und...

1. USA	3016
2. Großbritannien	1001
3. China	851
4. Deutschland	680
5. Kanada	476
6. Italien	381
7. Frankreich	371
8. Türkei	357
9. Schweiz	339
10. Russland	328
11. Hongkong	323
12. Österreich	314

Ultra-high-net-worth Haushalte (UHNW). Jene die mehr als 100 Mio. \$ besitzen

...UHNW pro 100.000 Haushalte

Hongkong	13
Schweiz	10
Österreich	9
Katar	8
Norwegen	8
Singapur	7
Kuwait	7
Israel	4
Belgien	4
Großbritannien	4

WirtschaftsBlatt Grafik/Cmund
Quelle: Global Wealth Report Boston Consulting Group 2013

mit einer Beimischung von Aktien wird man das Vermögen jetzt erhalten können“, sagt Adrian Kohler, Chef der Zürcher Kantonalbank. Spängler-Vorstand Zenz geht einen Schritt weiter: „Der reale Kapitalerhalt ist die Herausforderung und zugleich auch unsere Existenzberechtigung. Ich halte es da ein bisschen mit dem Sprichwort von Giuseppe Lampedusa: ‚Wenn du willst, dass alles so bleibt, wie es ist, wirst du vieles ändern müssen‘. Das trifft einfach völlig zu.“ Sicherheitsorientierte Kunden würden Geld verlieren. „Viele ist aber ein stiller Geldverlust lieber, als ins Risiko zu gehen. Da muss man einfach geradlinig und transparent arbeiten“, meint Valartis-Chefin Jung. Ähnliches weiß Zadrazil zu berichten: „Es gibt immer noch einen großen Prozentsatz an Kunden, die einen Großteil ihres Vermögens in Cash halten. Sie verstehen zwar, dass sie Geld verlieren, aber sie sind in einem Alter, wo es ihnen nichts mehr ausmacht.“

Das Sicherheitsdenken der Klientel wird immer noch mit Anleihen gleichgesetzt. „90 Prozent der Rentenfonds sind negativ, vor zwei Jahren waren sie noch der sichere Hafen. Wer sich nicht über Aktien drübertraut, kann auch Unternehmensanleihen als Alternative heranziehen“, sagt Euram-Chef Huber.

Jene, die gar nichts verändern, werden unzufrieden sein, meint Ramsauer von der Deutschen Bank: „Die Frage des Vermögenserhalts muss sich jeder stellen.

» Der Kunde muss das Gefühl haben, dass der Banker sein **Handwerk versteht**

Christian Ohswald,
Raiffeisen Private Banking



» 90 Prozent der Rentenfonds sind negativ, es gibt keine **Rendite im Anleihenbereich**

Manfred Huber, Euram Bank



» Man muss den Risiko-begriff überarbeiten und das **Vermögen anders ausrichten**

Wolfgang Eisl,
UBS Private Banking



Wer sich dem Risiko nicht einmal ein bisschen öffnet, wird das nicht schaffen. Da geht es nicht darum, sich plötzlich nur noch Aktien ins Depot zu holen, da reicht ein Anteil von zehn bis 15 Prozent.“ Das Ziel dürfe nämlich nicht sein, die Portfolios plötzlich mit Aktien zu überladen. „Es kommt immer wieder zu Übertreibungen und dadurch zu hohen Verlusten. Wer sich an eine konsequente Diversifikation hält, wird weiterkommen. Nur kein eventgebundenes Herumreißen von Einlagen“, warnt Kathrein-Chefin Höllinger.

TIEFE ZINSEN. Das Thema Risiko ist ein ernstes. Hier ist die Beratung gefragt. Denn der Begriff Risiko hat sich durch die jüngsten Turbulenzen am Markt einmal mehr verändert. „In den Stiftungsurkunden stand vor 20 Jahren, das Vermögen ist sicher in Staatsanleihen zu veranlagen. Die Zinssituation lässt diese Sicherheit nicht mehr zu“, erklärt Schoellerbank-Chef Witt-Dörning. Die alten Definitionen von Risiko sind einfach nicht mehr gültig. „Wenn ich verstehe, was der Kunde unter Risiko versteht, und das ist sehr individuell, kann ich eine Vermögensverwaltung zusammenstellen. Wenn er mit Risiko Volatilität meint und einen längeren Anlagehorizont hat, kann er sich mehr leisten, als einer, der das Geld kurzfristig braucht“, sagt Gutmann-Banker Albert.

Die Banken bieten teilweise Risikosimulationen an, in denen Szenarien und Optionen durchgespielt werden. „Die Kunden verlieren die Angst, wenn sie sich

damit beschäftigen“, meint Herr von der Credit Suisse. Für UBS-Österreich-Chef Eisl ist der Risikobegriff übertrieben: „Den muss man dringend überarbeiten.“ Für die Zukunft haben sich die Privatbankiers vor allem die umfassende Beratung zu Herzen genommen. Nur so könne man sich von der Konkurrenz absetzen – außerdem bringe diese noch Margen. „Das wichtigste Werkzeug eines Privatbankers ist das Ohr – man muss zuhören können“, sagt Albert. Der Wettbewerb zwischen dem Private Banking der Großbanken und der traditionellen Privatbanken sowie den ausländischen Mitbewerbern wird sich jedenfalls verschärfen. Schon jetzt gibt es Marktteilnehmer, die mit aggressiver Preispolitik versuchen, den Markt aufzumischen. Genannt wurde unter anderem ein liechtensteinisches Institut. Für das Private Banking der Großbanken sprechen sicher die Vernetzung und die oft geringeren Kosten, da viel in Synergien abgehandelt wird. „Das ist ein großer Vorteil für uns. Das Private Banking der Großbanken wird oft belächelt, wir haben dadurch aber Zugang zu einer sehr breiten Kundenschicht“, meint Bank-Austria-Manager Zadrazil. Hier sieht auch Raiffeisen-Banker Ohswald seine Chancen: „Ich sehe großes Potenzial im gehobenen Mittelstand, für mich gibt es keinen gesättigten Kundenkreis in Österreich.“

Das Wort Fantasie in der Geldanlage lehnen alle ab. Zu viel davon würde übermütig und gierig machen. Disziplin sei weitaus wichtiger. Dahin gehend will man die Klientel stärker unterstützen und Übertreibungen verhindern. Wer in zehn Jahren immer noch in Österreich reüssieren möchte, wird sich einem harten Wettbewerb stellen müssen. Der heimische Markt wächst derzeit um etwa vier Prozent; manche schaffen Wachstumsraten weit darüber, diese werden auf jeden Fall überleben. Je nachdem, wen man fragt – also Großbanken-Private-Banking oder klassische Privatbanken –, sagen diese jeweils der anderen Gruppe eine düstere Zukunft voraus. Die internationalen Vertreter sehen sich in zehn Jahren gestärkt aus dem Wettbewerb hervorgehen. Eines ist sicher: Kunden bekommen die Privatbanker in Zukunft hauptsächlich durch persönliche Empfehlungen. Das heißt: Sitzen und abwarten war einmal – die Netzwerke müssen glühen.

561 Kilometer

Autobahn gibt es in Rumänien.

68 Cent

kostet ein Liter Benzin in Weißrussland.

3,2 Prozent

betrug das Wirtschaftswachstum in Estland im letzten Jahr.

1,9558 Bulgarische Lewa
ist 1 Euro.

150.000.000.000 Euro

sind die Aktien wert, die an der Warschauer Börse gehandelt werden.

» **INFOS UND ABO-BESTELLUNG:**
01/514 14 DW 79 oder wirtschaftsblatt.at/abo



Klare Fakten
Klare Entscheidung

Wirtschafts  Blatt
wirtschaftsblatt.at    /wiblatt

*Wachstum.
Ethische Anlagen
verzeichnen gute
Zuwachsraten*



Von 1,8 Milliarden € Gesamtvolumen werden 600 Millionen ethisch veranlagt

Michael Martinek,
CEO Schelhammer & Schattera

Den Betuchten ist nicht mehr egal, wie ihr **Vermögen** wächst

ETHIK. Vor allem bei spezialisierten Privatbanken sind nachhaltige Anlagen gefragt – zumindest sofern die Rendite passt. VON MANFRED HAIDER

Das „Bollwerk“ der ethisch veranlagenden Privatbanken befindet sich neben dem Wiener Stephansdom. Das mehrheitlich im Besitz der katholischen Kirche stehende Bankhaus Schelhammer & Schattera verbuchte in den letzten Jahren in dem Bereich starke Zuwachsraten. Heute werden vom gesamten verwalteten Vermögen in Höhe von 1,8 Milliarden € mehr als 600 Millionen € explizit ethisch-nachhaltig veranlagt, wie CEO Michael Martinek erzählt.

ÖKOLOGIE. Der Löwenanteil der 600 Millionen € entfällt auf die KAG der Bank, bei der mehr als 90 Prozent des Fondsvolumens ethisch veranlagt sind. Sechs Fonds legen sogar zu 100 Prozent nachhaltig an.

Alleine in den Jahren 2012/2013 wuchs das Fondsvolumen um 50 Prozent, wobei vor allem institutionelle Kunden umdenken.

Dass auch den ethisch orientierten Kunden eine vorsichtige Veranlagung wichtig ist, beweist die Tatsache, dass der reine Anleihenfonds „Superior 1 – Ethik Renten“ mit einem Volumen von 264 Millionen € der bei Weitem größte Fonds der Kirchenbank ist. Höhere Renditen konnte man seit Jahresbeginn freilich mit dem Aktienfonds „Superior 4 Ethik“ verdienen (s. *Chart*), dessen größte Position derzeit der Elektroautobauer Tesla ist. Mit einem Plus von knapp 60 Prozent noch besser performt hat der Erste WWF Stock Climate Change, der in der Morningstar-Kategorie „Ökologie“

am besten abschneidet (s. *Grafik*). Das Schöne an Investmentfonds ist ja, dass sie nicht nur der Private-Banking-Klientel vorbehalten sind.

MENSCHENRECHTE. Von einer steigenden Nachfrage nach ethischen Veranlagungen berichtet auch Oliver Fischer. Er ist CEO bei Hauck & Aufhäuser Schweiz, wo die gleichnamige deutsche Privatbank ihr Kompetenzzentrum für nachhaltige Veranlagungen hat. Neben drei Fonds (Prime-Value-Fonds) können betuchte Kunden ab einem Vermögen von 0,5 bis eine Million € aufwärts der Bank sogar ein Mandat für eine individuelle, auf Einzeltiteln basierende, nachhaltige Vermögensverwaltung erteilen.

Der Gesamtkonzern verwaltet derzeit ein Vermögen von 24,8 Milliarden €, wobei circa 0,5 Milliarden nach ethischen Kriterien veranlagt werden. Auch wenn Fischer von steigender Tendenz berichtet, räumt er ein, dass die wenigsten Privatkunden explizit aktiv danach fragen. „Aber es wird sehr wohlwollend zur Kenntnis genommen, dass ethische Gesichtspunkte berücksichtigt werden, wenn es gute Veranlagungsergebnisse gibt.“

Der für die ethische Veranlagung bei Hauck & Aufhäuser Schweiz zuständige Direktor Roman Limacher meint auf die Frage, ob die Kunden eher mehr Wert auf Umweltschutz oder Ethik legen, dass das immer stark von der aktuellen Nachrichtenlage abhängt. Nach-

DIE TOP-PERFORMER AUSGEWÄHLTER BRANCHENFONDS SEIT JAHRESBEGINN

		Fonds-volumen in Mio. €	Ertrag YTD in %*	Ertrag 3 Jahre in %, p.a.	Ertrag 5 Jahre in %, p.a.	AGA in %**	TER in %***
ÖKOLOGIE							
Erste WWF Stock Climate Change A	AT0000A054G6	11,58	59,81	5,45	1,25	5,00	1,79
Erste WWF Stock Umwelt A	AT0000705660	60,53	35,31	6,12	2,61	4,00	1,76
Dexia Eqs L Sust Green Planet C Inc	LU0304861296	7,71	31,42	-5,96	-6,89	3,50	1,81
AGRAR							
DJE Agrar & Ernährung P	LU0350835707	187,67	12,22	12,86	15,43	5,00	k.A.
RobecoSAM Sustainable Agribns Eq D EUR	LU0374106754	96,61	9,59	5,00	13,73	5,00	1,71
Amundi Fds Eq Gbl Agriculture AU-C	LU0347595026	103,13	3,09	2,38	13,06	4,50	2,23
ALTERNATIVENERGIE							
LSF Asian Solar & Wind A1	LU0405846410	42,04	150,08	-7,75	-	5,00	2,54
PowerShares Global Clean Energy Fund	IE00B23D9133	8,16	52,26	-3,06	-3,37		0,75
iShares Global Clean Energy	IE00B1XNHC34	75,01	48,47	-11,04	-15,77	0,00	0,65
WASSER							
KBC Eco Water Acc	BE0175479063	208,13	21,59	15,62	13,65	3,00	1,66
KBI Instl Water A EUR	IE00B2QOL939	102,80	21,37	17,35	14,42	0,00	0,14
RobecoSAM Sustainable Water B EUR	LU0133061175	634,10	20,59	9,77	11,52	5,00	2,17

Quelle: Morningstar, 6.11.13, Perform. auf Eurobasis / *YTD = Perform. seit Jahresbeginn / **max. Ausgabeaufschlag / ***Total Expense Ratio = Gesamtkostenquote / WirtschaftsBlatt Grafik: ulrik

dem zuletzt in Bangladesch Fabriken gebrannt hatten, ist nun die Einhaltung der Menschenrechte gefragt.

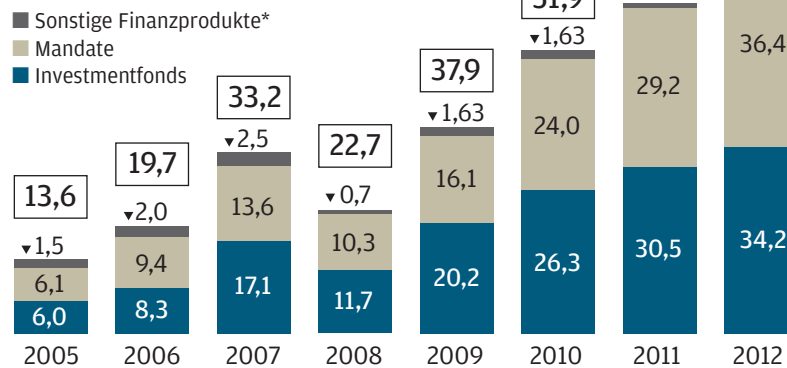
ETHIK-KOMITEE. Hauck & Aufhäuser hat sich die Latte allerdings ziemlich hoch gelegt: Selbst Staatsanleihen von Großbritannien oder Frankreich sind tabu, weil diese Länder Atomwaffen besitzen. Das gilt aber nicht für Unternehmen, die in diesen Ländern ihren Sitz haben – sofern sie nicht mit Pornografie, Glücksspiel und anderen Ausschlusskriterien ihr Geld verdienen. Daneben gibt es noch jede Menge Positivkriterien, über deren Einhaltung ein hochkarätiges sechsköpfiges Ethikkomitee wacht. Darunter sind sogar drei Universitätsprofessoren aus Österreich (davon zwei Theologen), obwohl das Geschäftsvolumen von Hauck & Aufhäuser in Österreich nicht dieser hohen Gewichtung entspricht.

Die wenigsten fragen explizit nach ethischen Anlagen, aber sie nehmen es wohlwollend zur Kenntnis

Oliver Fischer, CEO Hauck & Aufhäuser Schweiz

NACHHALTIGE INVESTMENTFONDS UND VERMÖGENSVERWALTUNGS-MANDATE

in Deutschland, Österreich und der Schweiz, Volumen in Mrd. €

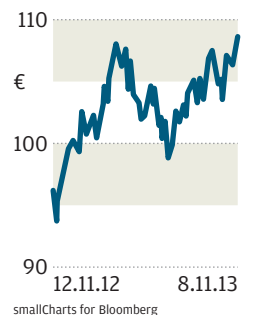


*Seit 2011 werden „Sonstige Finanzprodukte“ in Deutschland und Österreich nicht mehr gesondert erhoben
Quelle: Forum Nachhaltige Geldanlagen

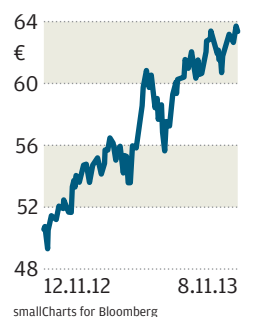
WirtschaftsBlatt Grafik: ulrik

IM DETAIL

PRIME VALUES GREEN



SUPERIOR 4 ETHIK AKTIEN



S geht um Haltung.

Wir tragen Verantwortung – gegenüber Anlegern, Mietern, Partnern und gegenüber der Gesellschaft, wenn wir Städte, Wohn- und Arbeitsräume mitgestalten. Immobilien sind mehr als nur eine Geldanlage. Hier investieren Sie verantwortungsvoll.

Informationen über die S IMMO Aktie: www.simmoag.at

Weil die Realität zählt.



Einer wird gewinnen: Privatbanken im Praxistest

AUSGEZEICHNET. Die Fuchsbrieife küren einmal im Jahr die besten Privatbanken im deutschsprachigen Raum. VON HANS-JÖRG BRUCKBERGER



DIE VORJAHRESSIEGER

Im deutschsprachigen Raum

- 1 Ferri Trust
- 2 DZ Privatbank
- 3 Bank Sarasin

In Österreich

- 1 Walser Privabank
- 2 Bank Gutmann
- 3 Bankhaus Carl Spängler

Quelle: Unternehmensangaben

WirtschaftsBlatt Grafik/Cmund

Jedes Jahr um diese Zeit blickt die Branche gespannt Richtung Deutschland. Zahlreiche Privatbanker zwischen Hamburg, Wien und Zürich reisen sogar persönlich in die deutsche Hauptstadt Berlin, in der Hoffnung, dort einen Preis einzuheimen. Es geht um den Private-Banking-Gipfel der Fuchsbrieife, der traditionell Ende November stattfindet. Dort werden die Besten der Besten in Deutschland, Österreich, Liechtenstein, Luxemburg und der Schweiz ausgezeichnet. Darüber hinaus werden auch allgemeine Trends analysiert.

2,5 MILLIONEN €. Der deutsche Wirtschafts- und Finanzverlag Fuchsbrieife, der sich als unabhängige Prüfinstanz etabliert hat, testet Vermögensverwalter in Kooperation mit Dr. Richter/IQF, indem er anonyme Tester losschickt. Jedes Jahr wird dabei ein konkreter Fall durchgespielt. Dieser stellte sich heuer wie folgt dar: Der Bankkunde, der Beratung suchte, hatte 2,5 Millionen € flüssig, die er gut angelegt wissen wollte. Von seinem neuen Vermögensmanager wünscht er sich ein exzellentes, defensives Portfolio, in das er 90 Prozent des Betrags stecken will. Das Vermögen soll erhalten bleiben. Die jährlich zum Jahresende anfallenden Gewinne möchte unser Kunde abschöpfen und sich etwas gönnen: ein schickes Auto, eine Weltreise usw. Natürlich nimmt er sich nur den Überschuss, der nach Kosten und Steuern übrig bleibt. Die Rendite soll über dem jährlichen Festgeldzinssatz von 1,7 Prozent liegen, den er bei seiner Direktbank erhält. Ein Verlust sollte nach zwei, spätestens drei Jahren wieder aufgeholt sein. Zudem liegt seine maximale Verlustgrenze bei zehn Prozent.

250.000 € will der Kunde in einem separaten Depot spekulativ anlegen. Die Bank soll ihm dafür etwas Besonderes als Anlageprodukt bieten. Nach etwa fünf Jahren möchte er sich über eine zweistellige Rendite freuen können. Er ist sich des Risikos eines theoretisch möglichen Totalverlustes im Klaren und wäre bereit, diesen in Kauf zu nehmen, wenn ihm die Chancen der Anlage deutlich höher erscheinen als das Risiko.

Fotos: beigestellt, Colourbox

„Wir sehen wie schon in den Vorjahren eine Handvoll sehr guter Häuser in Österreich, die sich in der Europoliga sehr weit vorne platzieren“, sagt Ralf Vielhaber, Chefredakteur der Fuchsbrieife,

hohe Bereitschaft zu Transparenz bei einem Großteil der Anbieter“, erklärt Vielhaber.

„Der Markt spaltet sich“, so der Experte weiter, der einen „harten Kern guter Häuser“ ausmacht, die

Vermögensmanager auf dem gleichen Spielfeld und auch nach den gleichen Regeln“, so Vielhaber. Umso mehr würde – abgesehen von einigen wenigen standortspezifischen Eigenheiten – im Wettbewerb eines zählen: die individuelle Qualität. „Man kann sich auf direkter Ebene in Sachen Qualität messen.“ Das stellt vor allem einige Schweizer Anbieter vor neue Herausforderungen, nachdem Vorzüge wie Steuerbegünstigungen oder Offshore wegfallen. Zum Teil trifft das auch die österreichischen Anbieter.



» Europas Anbieter spielen jetzt auf demselben Spielfeld – umso mehr zählt die individuelle Qualität

Ralf Vielhaber, Chefredakteur Fuchsbrieife

ohne freilich Details, allen voran die einzelnen Sieger, zu verraten.

Der Nachsatz ist weniger erfreulich: „In ihrer Gesamtheit zeigt der langfristige Trend bei den österreichischen Häusern aber nach unten.“ Etliche Beratungsgespräche seien auf hohem Niveau, die vorgelegten Vermögensstrategien zur Hälfte gut bis befriedigend. Es gebe aber auch einen hohen Anteil an Anbietern, die nur Magerkost auftischen. „Vorbildlich ist die

sich in der Spitze behaupten. Insgesamt habe sich die Branche grundlegend verändert.

SPIELFELD. Die Schweiz hat 2013 ihr Bankgeheimnis gegenüber Auslandskunden aufgegeben und einem automatischen Informationsaustausch mit ausländischen Steuerbehörden zugestimmt. Auch Luxemburg und Österreich fügen sich dem Druck der Politik. „Spätestens jetzt spielen Europas

Die diesjährigen Sieger werden am 18. November bekannt gegeben. Titelverteidiger ist Feri Trust aus Bad Homburg, die im Vorjahr vor der luxemburgischen DZ Bank und der Bank Sarasin aus Deutschland als bester Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet wurde. In der reinen Österreich-Wertung hatte einmal mehr die Walser Privatbank vor der Bank Gutmann und dem Salzburger Bankhaus Carl Spängler gesiegt.

IM DETAIL

Prüfinstanz Der Fuchsbrieife Verlag ist ein deutscher Fachverlag für Wirtschaft und Finanzen. Seit 2002 erscheint „Tops“, eine jährliche Untersuchung der Beratungsqualität von privaten Vermögensmanagern.

1.250.000.000.000 Euro

beträgt das Privatvermögen aller Österreicher.

1 Prozent

der Bevölkerung besitzt 22,9 Prozent davon.

967.000 Österreicher

sind Aktionäre bzw. Aktienfondsanleger.

1.630 Prozent

Kursgewinn erzielten die Aktien von Andritz seit dem Börsengang 2001.

» **INFOS UND ABO-BESTELLUNG:**
01/514 14 DW 79 oder www.wirtschaftsblatt.at/abo



Klare Fakten.
Klare Entscheidung.

Wirtschafts  Blatt

wirtschaftsblatt.at  /wiblatt



Fürstliche Renditen von und zu Liechtenstein

ELITÄR. Seit 1998 kann man investieren wie das Fürstenhaus Liechtenstein – Marcel Schnyder von LGT weiß, wie. VON EDITH LACKNER

INVESTOR: Herr Schnyder, was bekommt ein Kunde, wenn er in das „Fürstliche Portfolio“ investiert? Wird wirklich die Anlage der Fürstenfamilie eins zu eins nachgebildet?

MARCEL SCHNYDER: Ja, Kunden investieren in Anlagelösungen, die der Strategie des Fürstlichen Portfolios entsprechen. Diese sieht vor, langfristig, weltweit breit diversifiziert in verschiedene Anlageklassen zu investieren. Seit 1998 verwalten wir so einen substantziellen Anteil des Vermögens unseres Eigentü-

mers. Damals haben wir mit einer Milliarde \$ begonnen, heute sind es mehr als drei Milliarden der Fürstenfamilie. Aufgrund der Einbindung von Anlageklassen wie Private Equity ist die Strategie ursprünglich vor allem für Investoren geeignet, die eine gewisse Illiquidität wählen können. Seit vier Jahren bieten wir aber zusätzlich Ableitungen an. Im Vergleich zur Fürstlichen Strategie werden hier weniger alternative Anlagen umgesetzt und ein stärkerer Fokus auf die unterliegende Liquidität gelegt.

Mit welcher Rendite darf man rechnen? Viele Privatbanken sagen ja, ihren Kunden sei noch immer Wertehalt wichtiger als Performance.

» Trotz ihrer Verteuerung spricht das Verhältnis zu Anleihen immer noch für Aktien

Wie funktioniert das technisch – zahlt der Fürst Fondsgebühren?

Das Portfolio ist in erster Linie ein Anlagekonzept. Das Vermögen wird in verschiedene Bausteine investiert. Für die Fürstliche Strategie sind etwa 50 bis 60 Mitarbeiter im Einsatz. Insofern gibt es eine Fee, weil der Fürst unsere Löhne zahlt.

Unser Auftrag war von Anfang an langfristiger Werterhalt und nachhaltige Wertsteigerung. Sie müssen aber schon eine gewisse Rendite erzielen, um von Werterhalt sprechen zu können. Wenn jemand damit wirbt und er geht dann in den Cash-Money-Market und sehr konservative Bonds, dann

ZUR PERSON

Marcel Schnyder Der 1976 geborene Schweizer begann seine Karriere bei der Raiffeisenbank Wängi TG. Er graduierte an der HTW Chur und war unter anderem im Vorstand bei Allied Finance in Vaduz. Seit 2005 ist er für LGT Capital Management tätig, seit 2012 als Chief Investment Officer.



» Wir haben mit einer Milliarde \$ begonnen – heute verwalten wir drei Milliarden \$ der Fürstenfamilie

hältnis spricht aber noch für Aktien.

Wie viel Luft nach oben haben europäische Aktien noch?

Bei Aktien sind wir in Hinblick auf unsere langfristige, also strategische Positionierung aktuell fünf bis sieben Prozent übergewichtet. USA, Europa und Japan stehen im Zentrum, wir haben aber Japan zuletzt doch etwas abgebaut. Wir sind im Moment in den Schwellenländern deutlich untergewichtet, wengleich wir diese langfristig hoch gewichten. Aber aktuell helfen sämtliche Maßnahmen der Notenbanken eben den USA, Europa und Japan. US-Aktien finden wir nicht mehr günstig, europäische sind in Bezug auf ihr Kurs-Gewinn-Verhältnis noch zehn, 15 Prozent zu günstig.

Bei Anleihen scheint klar, dass wir eine Zinsnormalisierung sehen, aber nicht die große Wende. Wenn man zehnjährige US-Staatsanleihen ansieht, ist der Abwärtstrend bei den Zinsen noch nicht gebrochen. Bei diesem Trend haben wir es schon mehrfach erlebt, dass es in verschiedenen Situationen zu einem Anstieg um zwei Prozent kam. Unserer Meinung nach ist es denkbar, dass wir bis Ende 2014 nochmals einen Zinsanstieg von einem Prozent machen. Aber man muss keine Angst vor sieben Prozent Zinsen haben, solange die Geldpolitik der Notenbanken so weitergeht.

Das gesamte Interview lesen Sie online auf wirtschaftsblatt.at: Marcel Schnyder spricht unter anderem über die Zukunft des Goldes.

ist das kein Werterhalt, weil die Rendite die Inflation nicht abdeckt. Wir trennen langfristige strategische von taktischer Vermögensaufteilung. Aktuell sehen wir strategisch ein nicht allzu optimistisches Bild. Die Staaten sind hoch verschuldet und haben keine Lösung dafür. Die Notenbanken müssen Geld drucken, damit wir etwas Wirtschaftswachstum sehen.

Dennoch machen wir auf den Aktienmärkten 15 Prozent und bei Private Equity zwischen 15 (non listed) und 30 Prozent (listed). Auch mit erweiterten Anlageklassen wie Convertible Bonds, High Yield oder Emerging-Markets-Anleihen kann man noch adäquate Renditen erwirtschaften, mit Anleihen sicherer Staaten nicht. Mit einer vernünftigen Diversifikation können Sie im Schnitt sechs bis acht Prozent pro Jahr erreichen.

Wie sieht Ihr Ausblick für 2014 aus?

Bei uns beschäftigt sich ein eigenes Team allein mit Makroökonomik, wir maßen uns aber keine Prognosen für die kommenden fünf Jahre an. Auf die längere Sicht entwerfen wir verschiedene Szenarien: Etwa ein tiefes, aber stabiles Wachstum und eine größere regionale Di-

vergenz – neue Märkte entwickeln sich besser. Taktisch aber kann man durchaus seriöse Empfehlungen geben. So ist in den nächsten drei bis sechs Monaten kein Haircut in Italien zu befürchten. Daher sind italienische Staatsanleihen interessant, weil sie einen höheren Spread gegenüber Deutschland haben.

Aber was erwarten Sie von der globalen Konjunktur und den großen Assetklassen?

Unsere Hausmeinung ist, dass sich die globale Konjunktur recht stabil zeigt. Wir sind in Europa aus der Rezessionsgeschichte heraus und gewisse Staaten an der Peripherie entwickeln sich wieder besser. Ein bis zwei Prozent Wachstum sind durchaus realistisch. Die Schwellenländer haben immer noch ein höheres Wachstum, aber der Unterschied zu den entwickelten Staaten ist geschrumpft, etwa in China. Aktien sind noch attraktiv gegenüber Anleihen, aber nicht mehr so günstig bewertet wie noch vor drei Jahren. Die Anleihezinsen sind ein wenig gestiegen, vor allem in den USA, das macht Investments für Neuanlagen etwas interessanter. Gleichzeitig haben die Aktienkurse deutlich angezogen, die Bewertung ist also teurer. Das Ver-

Der Vermögenszuwachs in Asien bleibt weiterhin hoch

WEALTH MANAGEMENT. Die Zahl der Millionäre in Asien steigt in den kommenden Jahren überdurchschnittlich stark und bleibt Motor für die Branche. VON ANDREAS WOLF



Hongkong. Ein Mekka für Vermögende

Asien hat sich gerade während der Finanzkrise in Europa und der Hypothekenkrise in den USA als Hort der Stabilität und als Wachstumsanker erwiesen. Nicht zuletzt deshalb gab es in dieser Region in den vergangenen zehn Jahren die höchste Zuwachsrate an Vermögenden weltweit. Laut einer Studie des Unternehmensberaters McKinsey soll die Zahl der Millionäre weltweit bis zum Jahre 2016 um rund 30 Prozent auf 16 Millionen Menschen zulegen. Das persönliche Finanzvermögen umfasst dann ein Volumen von 80 Billionen US- $\$$.

Den größten Anteil sollen dann weltweit die Millionäre aus Asien (ohne Japan) mit 20 Prozent haben, während Westeuropa nur noch einen Anteil von 19 Prozent haben wird. Das bedeutet zugleich, dass sich der Schwerpunkt des Wealth

Management der international tätigen Privatbanken und auch der unabhängigen Vermögensverwalter weiter nach Asien verschieben wird. Das dürfte neben dem starken Wachstum auch an der konstruktiven Regulierung der Finanzbranche liegen. Das Ansehen von Vermögenden ist in Asien rundweg positiv und gilt als willkommener Ausdruck persönlichen Erfolges. Die feindselige Haltung gegenüber dem Kapital, die sich zurzeit in



Singapur. Reiche sichten ihr Vermögen Richtung Asien um

großen Teilen Europas zeigt, gehört dagegen nicht zum kulturellen Selbstverständnis der Asiaten. Noch finden sich zwar in den USA die meisten Eine-Millioner-Millionäre, doch auch dieses Bild wird sich drehen. Der Vermögensverwalter Taurus Wealth Advisors rechnet damit, dass das von unabhängigen Vermögensverwaltern betreute Vermögen bis zum Jahr 2017 auf 70 Milliarden $\$$ steigt. Im Jahr 2008 waren es nur vier Milliarden $\$$, im vergangenen Jahr rund 20 Milliarden $\$$.

MEHR RISIKOBEREITSCHAFT. Allerdings speist sich das dynamische Wachstum auch aus einer größeren Risikobereitschaft der Asiaten in Sachen Anlageinstrumente als in Westeuropa. Während die hiesigen Investoren noch immer sehr stark in Staatsanleihen investiert sind oder Cash halten, haben

Das Ansehen von Vermögenden gilt in Asien als willkommener Ausdruck persönlichen **Erfolges**



HONGKONG

36%
Zuwachs

Nach einer schwächeren Entwicklung im Jahr 2011 verzeichnete die chinesische Sonderwirtschaftszone Hongkong 2012 einen Zuwachs an Millionären um 36 Prozent. Deren Vermögen betrug insgesamt 560 Milliarden \$.

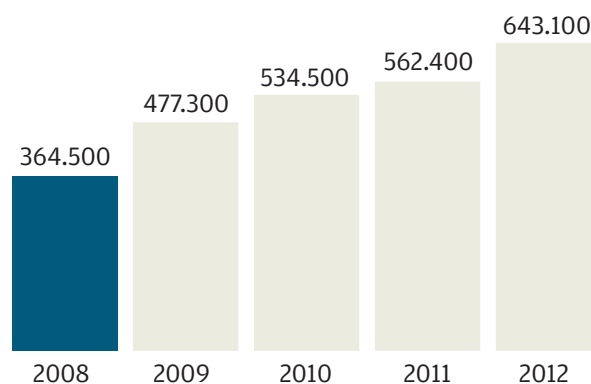
die Asiaten bereits längst mit der Umschichtung ihrer Investments in Aktien begonnen. Entsprechend deutlich steigt auch der Beratungsbedarf der Anleger, wobei das von unabhängigen Vermögensverwaltern betreute Anlagevermögen am Gesamtvolumen der in Singapur und Hongkong angelegten Gelder laut einer Studie der Boston Consulting Group gerade einmal zwei Prozent ausmacht.

Das Wachstumspotenzial ist deshalb für die Branche mehr als attraktiv, denn in der Schweiz beträgt dieser Anteil beispielsweise 15 Prozent. Die beiden Hauptfinanzplätze Asiens dürften daher in den kommenden Jahren verstärkt im Fokus des Private Banking liegen. Denn auch wenn sich der Kundenzuwachs eindeutig aus China speist, so vertrauen doch die meisten Vermögenden der Region die Verwaltung ihrer Gelder lieber

Fachleuten aus Singapur und Hongkong an. Das dort verwaltete Auslandsvermögen ist im vergangenen Jahr um 20 Prozent auf 1,2 Billionen \$ gestiegen. Bis zum Jahr 2017 soll laut Boston Consulting der Anteil der verwalteten Auslandsvermögen an beiden Finanz-

plätzen von 12 Prozent im Jahr 2012 auf 18 Prozent steigen. Für Westeuropa (mit Ausnahme Londons) bedeutet diese Entwicklung vermutlich einen weiteren Verlust an wesentlichem Know-how und internationaler Wettbewerbsfähigkeit in diesem Sektor.

ENTWICKLUNG DER SEHR VERMÖGENDEN IN CHINA



Die besonders vermögende Bevölkerung in China legte 2012 um 4,2% auf 643.000 Menschen zu. Ihr Vermögen stieg um 15,6% auf 313 Billionen US-\$

Quelle: Cap Gemini

WirtschaftsBlatt Grafik: ulrix

Fotos: apa/epa, Bloomberg



Zürich. Österreichisches Vermögen liegt nicht mehr unversteuert in der Schweiz

Die Vorteile der straflosen Selbstanzeige

STEUERHINTERZIEHUNG. Pauschalabgeltung oder Amnestie – Österreichs Steuerabkommen mit der Schweiz ist ein Erfolg. VON INGRID KRAWARIK

Fast 700 Millionen € an Steuernachzahlungen hat Österreich bis jetzt durch das neue Steuerabkommen mit der Schweiz bekommen. Diese Summe wurde für jene in der Schweiz deponierten Vermögen überwiesen, deren österreichische Besitzer anonym bleiben wollen. Die Pauschalbesteuerung kann mit 15 bis 30 Prozent ordentlich ins Geld gehen, weil sie auch auf den Vermögensstamm angewendet wird, also nicht nur auf die Erträge. „Trotzdem ist sie populärer als die Selbstanzeige, weil man sich nicht deklarieren muss. In vielen Fällen ist die Selbstanzeige aber günstiger, weil oft nur die Erträge erfasst werden müssen, die Substanz aber nicht besteuert wird. Außer es wurde massiv unversteuertes Geld aus Österreich in die Schweiz transferiert“, sagt Berndt Zinnöcker von BDO Austria.

Wer sich für eine Selbstanzeige entscheidet, muss einige Kriterien erfüllen. Auf jeden Fall sollte ein

Steuerberater hinzugezogen werden, da eine Selbstanzeige formal richtig aufgesetzt werden muss. Es geht um Zeiträume, die bis zu zehn Jahre zurückliegen.

- **RECHTZEITIG.** Eine Selbstanzeige muss auf jeden Fall rechtzeitig erfolgen. Es dürfen also keinerlei Ermittlungen seitens der Finanz gegen den Steuersünder laufen. Alle Fälle, die nach den Stichtagen – das ist der 13. April 2012 für die Schweiz und der 29. Jänner 2013 für Liechtenstein – entdeckt werden, genießen Rechtsschutz.

- **AKTIV MITHELFFEN.** Der Steuerpflichtige muss die Behörde aktiv unterstützen. Es müssen alle (also weltweit) nicht deklarierten Werte offengelegt werden.

Bei geparkten Geldern in Liechtenstein (das Abkommen mit Österreich tritt mit Jänner 2014 in Kraft) können sich Steuerpflichtige noch

bis Ende Mai 2014 entscheiden, ob sie die pauschale Besteuerung wählen oder sich für die Amnestie samt Offenlegung entscheiden.

Nachsteuern und Zinsen werden für maximal zehn Jahre nach erhoben.

ERBEN WILL GELERNT SEIN. Stirbt der Steuerpflichtige, bevor es zu einer Selbstanzeige kommt, wird die Steuerschuld nicht grundsätzlich vererbt. Die Erben bekommen also ein Vermögen, das es offiziell aus österreichischer steuerlicher Sicht gar nicht gibt und das steuerlich nicht deklariert ist. „Offshore-Destinationen klingen immer so gut, durch die Devisenbeschränkungen von 10.000 € kommt man an diese Vermögen aber kaum heran. Da kann man noch so viel in Singapur haben, die Frage bleibt, wie das Geld nach Österreich kommen soll“, sagt BDO-Experte Zinnöcker. Der beste Ausweg für die Erben ist hier, die Steuerbehörde über nicht deklarierte Vermögenswerte zu informieren.

Alles in allem sind Österreichs Steuerabkommen mit Schweiz und Liechtenstein durchaus als Erfolg zu werten. Österreich hat im Gegensatz zu Deutschland, das lieber Steuer-CDs aufkauft, in relativ kurzer Zeit beachtliche Beiträge eingenommen.

Foto: Colourbox

„Private Banking für Individualisten“

Vor rund zwei Jahren eröffnete die BKS Bank ihre Private Banking Einheit. Viele Kunden konnten seitdem von der hohen Beratungsqualität und den innovativen Produkten überzeugt werden.

Das neue Angebot punktet mit professionellem Brokerage und im Bereich der Vermögensverwaltung mit AVM nachhaltig*. Diese wurde im Sommer als erste Vermögensverwaltung mit dem Österreichischen Umweltzeichen für nachhaltige Finanzprodukte ausgezeichnet.

Worin lag die Motivation zur Gründung einer Private Banking Einheit?

Wolfgang Mandl: Die Anforderungen am Kapitalmarkt sind stark gestiegen. Der Markt ist vielschichtiger und komplexer geworden und bietet dadurch aber auch wieder größere Chancen. Wir haben dies vorzeitig erkannt und einige unserer besten Anlageberater zu Private Banking Beratern ausgebildet die allesamt Spezialisten auf ihrem Gebiet sind. Als BKS Bank sind wir dadurch in der Lage, unsere Kunden auf dem oft sehr diffizilen Parkett des Kapitalmarktes hochprofessionell zu betreuen.

Womit punktet die BKS Bank?

Mandl: Unsere Private Banking Einheit orientiert sich an unseren allgemeinen Leitsätzen: Sicherer, langfristiger Ertrag geht vor kurzfristigen Gewinnen, ein gesundes Wachstum vor spekulativen Geschäften. Unsere Kunden schätzen unsere aktive und sehr intensive Beratungsleistung. Bestehende Vermögensstrukturen werden von uns bis ins kleinste Detail analysiert und darauf aufbauend ein individuelles Veran-



© Helge Bauer

**BKS Bank Vorstandsmitglied Wolfgang Mandl:
„Wir setzen auch im Bereich der Vermögensverwaltung ein nachhaltiges Zeichen“**

lagungskonzept erarbeitet. Eine kontinuierliche Erfolgskontrolle, die das Veranlagungsziel nicht aus den Augen lässt, rundet unseren ganzheitlichen Beratungsprozess ab.

Ab wann ist man Private Banking Kunde?

Mandl: Das ist ganz unterschiedlich, wir gehen auch in diesem Fall sehr stark auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden ein. Ein Betreuung im Private Banking bieten wir unseren Kunden ab einem liquiden Vermögen von € 200.000,-an. Wir arbeiten für Privat- und Firmenkunden sowie Stiftungen und institutionelle Anleger in den Bundesländern Kärnten, Steiermark, Burgenland, Niederösterreich und Wien.

Ist eine individuelle Beratung überhaupt noch möglich?

Mandl: Wir verfolgen in der BKS Bank generell einen sehr persönlichen Beratungsansatz, mit dem natürlich auch unsere Private Banking Betreuer arbeiten. Zusätzlich bieten wir eine sehr breite Dienstleistungspalette, welche wir individuell auf die Bedürfnisse der Kunden anpassen. Bei der iVV*, der individuellen Vermögensverwaltung, verwalten erfahrene Portfoliomanager auf Vollmachtbasis die ihnen anvertrauten Gelder. Brokerage* nennt sich das wohl flexibelste und innovativste Beratungsmodell, welches sich vorwiegend an Kunden mit langjährigen Erfahrungen an den Kapitalmärkten richtet.

Liegt nachhaltige Veranlagung im Trend?

Mandl: Ganz bestimmt sogar. Die Menschen übernehmen in allen Lebensbereichen verstärkt Verantwortung für ihr Tun und Handeln und prüfen auch die Art und Weise ihrer Veranlagung sehr genau. Wir haben als Bank bereits vor Jahren diesen Weg der Nachhaltigkeit eingeschlagen und CSR (Corporate Social Responsibility) in unser Leitbild integriert. Mit der Entwicklung

unseres neuen Produktes AVM nachhaltig* (Aktives Vermögensmanagement nachhaltig), haben wir einen weiteren Schritt gesetzt. Angesiedelt im Bereich der Vermögensverwaltung, ist eine Investition



bereits ab € 30.000,- möglich. AVM nachhaltig investiert ausschließlich in Nachhaltigkeits-, Ethik- und Umweltfonds, die ihrerseits das Umweltzeichen tragen beziehungsweise dessen hohen Anforderungen entsprechen. Die selektive Auswahl der Investmentbausteine und die laufende Überwachung des Portfolios wird von erfahrenen und speziell für dieses Thema sensibilisierten Experten durchgeführt.

INFORMATION

BKS Bank - Private Banking
Tel.: 0463 / 5858 - 0
www.bks.at

*Hierbei handelt es sich um eine Marketingmitteilung. Die Angaben in dieser Information dienen lediglich der unverbindlichen Information der Kunden und ersetzen keinesfalls die Beratung für den An- oder Verkauf von Wertpapieren. Es handelt sich weder um ein Angebot noch um eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf der hier erwähnten Veranlagungen bzw. (Bank-)Produkte, ebenso wenig handelt es sich um eine Kauf- bzw. Verkaufsempfehlung. Unsere Aussagen berücksichtigen nicht die individuellen Bedürfnisse unserer Anleger hinsichtlich Ertrag, Risikobereitschaft, finanzieller und steuerlicher Situation. Die Beratung durch eine qualifizierte Fachperson ist notwendig und wird empfohlen. BKS Bank AG, 9020 Klagenfurt, St. Veiter Ring 43.

**Das Österreichische Umweltzeichen wurde vom Lebensministerium für „AVM nachhaltig“ verliehen, weil bei der Auswahl von Investmentfonds neben wirtschaftlichen auch ökologische und soziale Kriterien beachtet werden. Das Umweltzeichen gewährleistet, dass diese Kriterien und deren Umsetzung geeignet sind, entsprechende Investmentfonds auszuwählen. Dies wurde von unabhängiger Stelle geprüft. Die Auszeichnung mit dem Österreichischen Umweltzeichen lässt keine Rückschlüsse auf die künftige Wertentwicklung des Investments zu.

FRAGEN

1

Wenn ich das Wort Krise höre ...

2

An Österreich gefällt mir ...

3

Meiner Klientel rate ich derzeit ...

4

Digitale Welt und Private Banking ...

5

Diese Comicfigur habe ich als Kind geliebt:

6

Ich habe den besten Job der Welt. Tauschen würde ich nur mit jemandem, der ...

Warum gerade Asterix ein guter Berater ist

MICHAEL MARTINEK SCHELLHAMMER & SCHATTERA



- ❶ ... habe ich manchmal das Gefühl, dass wir in Österreich fast ein erotisches Verhältnis zu Krisen haben und uns darin vertiefen – was für Krisenbewältigung nicht unbedingt hilfreich ist!
- ❷ ... dass es kein anderes Land gibt, das mir besser gefällt – der Vergleich macht sicher.
- ❸ ... erstens, angesichts der niedrigen Zinsen nicht die Risiken vieler höherverzinsten Anlageangebote zu übersehen; und zweitens, ihre Anlagerisiken gut zu streuen.
- ❹ ... hat als Informationsmedium große Bedeutung – in der Beratung steht für uns aber das persönliche Gespräch im Vordergrund.
- ❺ Mickey Mouse.
- ❻ ... auch diesen Job der Welt hat.

DIETMAR BAUMGARTNER SEMPER CONSTANTIA PRIVATBANK



- ❶ ... versuche ich zu verstehen, welche Krise gemeint ist, und überlege mir Chancen und Risiken für unsere Kunden.
- ❷ ... sehr viel. Auch wenn ich über zehn Jahre in Australien gelebt und gearbeitet habe – Österreich ist und bleibt meine Heimat.
- ❸ ... in Sachwerte zu investieren, wobei Aktien generell und europäische Substanzwerte im Speziellen besonders attraktiv sind.
- ❹ ... ist im Einklang, wenn die digitale Welt die persönliche Beratung unterstützt.
- ❺ Asterix, er ist ein unkonventioneller, schlauer Typ.
- ❻ Diese Frage stellt sich mir nicht, denn da ich ja den besten Job der Welt habe, behalte ich ihn auch sehr gerne.

ERHARD TSCHMELITSCH WALSER PRIVATBANK



- ❶ ... dann wäge ich ab, ob es sich um die mittlerweile inflationäre Redewendung handelt oder ob es gute Gründe gibt, sich mit den Ursachen und Wirkungen angemessen auseinanderzusetzen.
- ❷ ... die freundliche und bodenständige Art der Menschen im Umgang miteinander.
- ❸ ... im Anlagemix die Aktienquote höher zu gewichten.
- ❹ ... rücken immer mehr zusammen, da man durch gute mediale Aufbereitung auch dem Informationsbedürfnis jener Kundengeneration gerecht werden kann, die bereits mit diesem digitalen Selbstverständnis aufgewachsen ist.
- ❺ Daniel Düsentrrieb. Seine Erfindungen haben einfach alle Probleme auf raffinierte und humorvolle Art gelöst.
- ❻ Da der Job Teil von mir ist, mir Spaß macht, mich herausfordert und ich gerne mit meinen Kolleginnen und Kollegen zusammenarbeite, möchte ich nicht tauschen. Danke.

HELMUT PRANIESS PRIVAT BANK



- ❶ ... dann spreche ich lieber von Herausforderungen und den sich daraus ableitenden Chancen!
- ❷ ... die spürbaren Jahreszeiten, Land, Leute, Kultur und vor allem die Berge!
- ❸ ... und immer, auf die individuell passende Risikostreuung zu achten und laufend gemeinsam mit mir zu hinterfragen und zu entscheiden, ob bestehende Portfoliostrukturen aufgrund eventuell veränderter Marktbedingungen zu verändern oder anzupassen sind.
- ❹ ... sind spannende Themen, die sich noch weiter und schneller entwickeln werden.
- ❺ Lucky Luke.
- ❻ Diese Frage stellt sich für mich nicht! Mir macht Spaß und Freude, was ich tue

KURZ UND GUT. *Im schon traditionellen Private-Banking-Wordrap verraten Vorstände einmal mehr, was sie vom Wort Krise halten, an Österreich schätzen und welche Comicfigur ihre Kindheit bereichert hat.* VON INGRID KRAWARIK

ALEXANDER EBERAN KRENTSCHKER PRIVATBANK



- ❶ ... reagiere ich gereizt!
- ❷ ... die Lebensqualität und der soziale Frieden, nicht das politische Verantwortungsbewusstsein!
- ❸ ... zu Aktien als Sachanlage.
- ❹ ... schließen einander aus meiner Sicht aus.
- ❺ Donald Duck.
- ❻ Für mich gibt es keinen Tausch!

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG CAPITAL BANK



- ❶ ... ist das die beste Gelegenheit, längst überfällige Themen anzugehen.
- ❷ ... die überragende Lebensqualität.
- ❸ ... zu Vorsicht bei Bankeinlagen über 100.000 €.
- ❹ ... ist Fast Food und Haubenküche – wer es sich leisten kann, nutzt beides.
- ❺ Asterix – schlau und ehrlich, wie ein guter Berater sein sollte.
- ❻ ... meinen Job besser macht.

MEINHARD PLATZER LGT



- ❶ ... denke ich an Chance.
- ❷ ... die Natur.
- ❸ ... nichts anderes als vor einem Jahr.
- ❹ – eine Medaille mit zwei Seiten.
- ❺ Troubadix (der Sänger in den Asterix-Comics).
- ❻ ... der auch bei der LGT arbeitet.

WirtschaftsBlatt HD App

Das WirtschaftsBlatt als digitale Ausgabe für Ihr iPad, iPhone oder Android Device.

» DOWNLOAD UNTER:
wirtschaftsblatt.at/apps

SIEGER
IN DER KATEGORIE
NACHRICHTEN



Klare Fakten.
Klare Entscheidung.

WirtschaftsBlatt
wirtschaftsblatt.at /wiblatt

Frohes Fest

SHOPPING-TIPPS. US-Luxuskaufhaus bietet edle Weihnachtsgeschenke an. VON HANS-JÖRG BRUCKBERGER



Eine runde Sache. Dieser Hometrainer ist ein echter Blickfang und zählt mit einem Preis von 11.000 US-\$ zu den günstigeren „Fantasy Gifts“ 2013

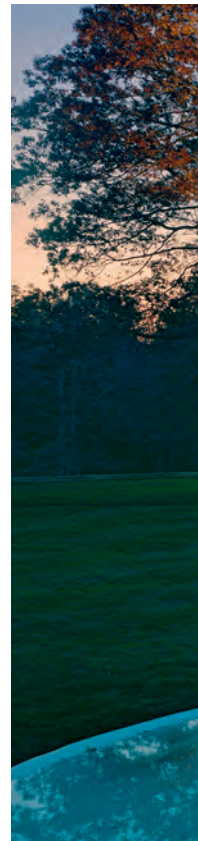


Der Hingucker. Als Geschenk für Paare ist das Outdoor-Entertainment-System konzipiert: Für 1,5 Millionen US-\$ wird der Garten zum Kino – zwei Mini iPads als Fernbedienung inklusive



Berauschend. „Dom Perignon's Balloon Venus“ des Künstlers Jeff Koons kostet schlappe 20.000 US-\$

Abgehoben. Ein trainierter Falke lässt alte Traditionen aufleben. Samt Accessoires wie dem edlen Koffer und dem goldenen Greifvogelständer kostet der Spaß 150.000 US-\$



Superreiche haben es auch nicht leicht: Nicht nur, dass sie sich um ihr Vermögen sorgen müssen, stehen die Klienten elitärer Privatbanken jedes Jahr um diese Zeit vor einer kniffligen Frage: Was soll man seinen Lieben zu Weihnachten schenken?

Die amerikanische Luxuskaufhauskette Neiman Marcus setzt genau hier an. Seit Jahrzehnten veröffentlicht das Unternehmen sein „Christmas Book“, einen Weih-

nachtskatalog der etwas anderen Art. Speziell ist vor allem dessen Kapitel „Fantasy Gift“: Ein ganzes Jahr lang begeben sich Mitarbeiter des Hauses weltweit auf die Suche nach außergewöhnlichen Geschenken für all jene, die bereits alles haben. Und es ist immer wieder erstaunlich, was sie finden.

Vom diamantbesetzten Meerjungfrauen-Kostüm über kleine U-Boote bis hin zu einem original Zeppelin um zehn Millionen US-\$



Wer im Glashaus sitzt. Im Designer-Haus des Architekten Philip Johnson in Connecticut bekommt man für 30.000 US-\$ eine Übernachtung – und ein Abendessen für bis zu zehn Gäste



Elitär. Dieser Aston Martin Vanquish Volante mit Kohlefaser-Karosserie kostet 344.500 US-\$ – er ist extrem selten und wird in England handgefertigt



Heißes Eisen. Indian Larrys „Wild Child“ kostet 750.000 US-\$. Dafür wurde das gute Stück vom legendären Motorrad-Designer in Brooklyn handgefertigt

– das alles wurde in den vergangenen Jahren angeboten. Doch was gibt es heuer? Der *investor* hat den aktuellen Katalog durchstöbert und erneut Spektakuläres gefunden.

Wie wäre es zum Beispiel mit einem trainierten Falken samt edlen Accessoires um 150.000 US-\$? Oder der „Ultimate Diamond Experience“ um 1,85 Millionen? Dafür bekommt man einen 25-Karäter, den man bei De Beers in London abholt, wo man auch gleich

mit dem CEO diniert. Inkludiert ist zudem ein Trip nach Namibia, von wo der Stein stammt.

Das perfekte Geschenk für Paare ist ein Outdoor-Entertainment-System, mit dem der eigenen Garten zum Freiluftkino wird. Viele Herren werden aber mit einem weit günstigeren Geschenk mehr Freude haben: einem Aston Martin Vanquish Volante, handgefertigt in England, von dem es weltweit nur zehn Stück gibt.

Fotos: Neiman Marcus



Hang zum Luxus

ERÖFFNUNG. Sieben Restaurants und Bars, zwei Swimming-Pools und ein Spa: Das auf 1250 Meter gelegene Chedi Andermatt will hoch hinaus. VON ALEXANDER PFEFFER

Noch steigen einander die Handwerker auf die Füße, es wird gehämmert, gezimmert und geschrubbt, um rechtzeitig für die Eröffnung am 6. Dezember fertig zu werden. Für den ägyptischen Investor Samith Sawiris wird es nun ernst. Das Chedi Andermatt ist das erste Etappenziel seines Großprojekts, das sechs Hotels, 490 Wohnungen, 25 Villen sowie Golfplatz, Skigebiet und Schwimmhalle umfassen soll. „Das Chedi ist der Tatbeweis, dass wir Andermatt touristisch auf eine ganz neue Stufe heben. Jetzt können alle sehen, dass wir es ernst meinen und in welche Richtung wir Andermatt entwickeln“, so Sawiris zur Schweizer „SonntagsZeitung“ über die Bedeutung des Fünf-Sterne-Hotels Chedi.

Dieses wird von General Hotels Management (GHM) betrieben. Das Chedi Andermatt ist das erste Resort der Gruppe im deutschsprachigen Raum. Das Design des Luxushotels, das im Urserental im Herzen der Schweizer Alpen liegt, trägt die Handschrift von Stararchitekt Jean-Michel Gathy. Als Inspiration dienten ihm Chalets und Grandhotels vergangener Tage, die das Bild der Schweiz prägten. Seine persönliche Note verlieh der in Kuala Lumpur lebende Architekt dem

Hotel durch seine Liebe zu symmetrischen Linien und die Mischung von Effektivem mit Vertrautem. So zielt die Frontseite des Hotels wie bei einem traditionellen Chalet eine Holzfassade, die Gathy aber modern zu interpretieren wusste.

OFFENER KAMIN. Die Gäste des Chedi Andermatt haben die Wahl zwischen 102 Zimmern und Suiten, wobei jedes mindestens 52 Quadratmeter misst. Böden aus dunklem Alpenholz, Ledersessel, Panoramafenster und offene Kamine bestimmen die Einrichtung. Augenfällig: Wandmalereien im Stile des europäischen Meisters Peter Paul Rubens und Holzvertäfelungen mit eingelassenen Bronzelampen hinter dem Bett. Ein weiteres Highlight ist der Kamin, der sowohl in das Zimmer hinein wie auch nach



Ledersessel und Panoramafenster bestimmen die Einrichtung



Elitär. Das Chedi Andermatt vereint alpinen Chic mit asiatischen Elementen

außen zur Terrasse hin zu öffnen ist. Die Bäder sind übrigens mit Wannen, beheizbaren Natursteinböden und separaten Regenduschen ausgestattet.

Der Wellnessbereich des Chedi erstreckt sich auf 2400 Quadratmeter. Im Spa stehen neben dem zehn Meter langen Außenschwimmbekken und dem 35 Meter langen Indoor-Pool eine Bäderlandschaft, eine finnische Sauna, ein Sole-Dampfbad und zehn Deluxe-Spa-Suiten zur Verfügung. Das Herzstück des gastronomischen Angebots ist „The Restaurant“, in dem in vier Atelierküchen zeitgenössische Schweizer und europäische Gerichte vor den Augen der Gäste zubereitet werden. Wer es exotischer mag: „The Japanese Restaurant“ mit einer Sushi-/Sashimi- und Tempura-Bar.

Unsere Auflage ist begrenzt,

auf die, die in diesem Land etwas zu sagen haben.

>> INFOS UND ANZEIGEN-BUCHUNGEN
01 /601 17 DW 193 oder anzeigen@wirtschaftsblatt.at

Seit 18 Jahren die Zeitung für Österreichs Top-Entscheider.

Klare Fakten.
Klare Entscheidung.

Wirtschafts  **Blatt**
wirtschaftsblatt.at   /wiblatt

www.ersteprivatebanking.at www.sparkasseprivatebanking.at

ERSTE 
Private Banking

SPARKASSE 
Private Banking

PERSÖNLICHE BERATUNG KENNT KEINE INFLATION.

Seit der Gründung der ersten Sparkasse 1819 hat vieles an Wert verloren. Eines nicht: unser Engagement für unsere Kunden.