

Spezial - Finanzen

Währungspaar	Währungspaar	Währungspaar	Währungspaar	Währungspaar	
EUR/USD	1.42197	EUR/GBP	1.12000	EUR/JPY	112.405
GBP/USD	1.55000	GBP/CHF	1.37000	GBP/JPY	137.000
USD/CHF	0.99000	USD/CAD	1.03000	USD/JPY	82.400
EUR/JPY	137.000	EUR/AUD	1.42000	EUR/CAD	1.36000
GBP/JPY	137.000	GBP/AUD	1.42000	GBP/CAD	1.36000
USD/JPY	82.400	USD/AUD	1.42000	USD/CAD	1.36000

Inhalt

<p>5 Der Traum vom Eigenheim Vorsicht beim Bezug von Vorsorgegeldern</p> <p>6-9 Banken für jedes Bedürfnis Eine Übersicht über den Finanzplatz Zentralschweiz</p> <p>11 Wie lege ich meine Erbschaft an? Im Alter sind sichere Anlagen gefragt</p> <p>12/13 Kauf eines Mehrfamilienhauses Passende Anlagestrategie</p> <p>13 Luzern entwickelt sich zum attraktiven Finanzplatz Wirtschaftsförderung Luzern ist erfreut</p> <p>14 Lang-weiliges Zukunftsprojekt Raiffeisen – Erfolg der Genossenschaften</p> <p>15 Mitgliedschaft ist ein Qualitätslabel Treuhand-Kammer Zentralschweiz</p> <p>17 Die Nachfolge frühzeitig planen Viele Firmeninhaber warten zu lange</p>	<p>19 Günstig wohnen im Alter Maximale Amortisation hat auch Nachteile</p> <p>20/21 Kapital oder Rente? Wie eine «Wette» auf die Lebensdauer</p> <p>21 Verantwortung - Vertrauen - Verbundenheit Über den Werteverlust bei den Banken</p> <p>23 Vorsorgegelder sinnvoll anlegen? Defensive Strategie ist im Alter empfehlenswert</p> <p>24/25 Können wir uns ein Eigenheim leisten? Tragbarkeitsrechnung durchführen</p> <p>27 Warum «Novartis oder Roche?» die falsche Frage ist Leo Grüter (LUKB) über Vermögensplanung</p> <p>27 LGT - Private Banking Bank des Fürstenhauses von Liechtenstein</p>
---	---

ANZEIGE



Willkommen bei der Bank, die auch ein KMU ist.

Als lokale, unternehmerisch unabhängige Bank sind wir selbst ein KMU und kennen deshalb Ihre Herausforderungen bestens. Wir sind flexibel, engagieren uns für Ihre Ziele und sprechen Ihre Sprache. Gleichzeitig sind wir Teil der Raiffeisen Gruppe mit über 200 Firmenkundenberatern. Dadurch verfügen wir über ein weitreichendes Netzwerk und das Know-how, um Sie kompetent und zukunftsorientiert zu beraten. Vertrauen auch Sie – wie bereits jedes dritte KMU in der Schweiz – einem fairen und soliden Partner. Ganz gleich, ob es um Zahlungsverkehr, Liquidität, Investitionen oder Ihre Nachfolge geht. Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin.
www.raiffeisen.ch/kmu

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN

Editorial

Zwar gilt die Zentralschweiz nicht als ausgesprochener Finanzplatz wie etwa Zürich, Genf oder Lugano. Trotzdem herrscht hier kein Mangel an Banken. Starke Kantonalbanken, die zwei grossen internationalen Universalbanken UBS und CS, die Raiffeisenbanken, Regionalbanken und fast alle namhaften Privatbanken sind in der Zentralschweiz vertreten.

Welche Banken sind präsent? Wo liegen die Stärken der einzelnen Finanzhäuser? Welche Dienstleistungen erbringen sie? «ROI – Das Wirtschaftsmagazin der Zentralschweiz» bietet in seiner Spezialausgabe «Finanzen» einen Überblick über die gesamte Branche in der Zentralschweiz.

«ROI Spezial Finanzen» beantwortet aber auch Fragen der Leserschaft. Wie lege ich eine Erbschaft

sicher an? Kann ich mir ein Eigenheim leisten? Was gilt es dabei zu beachten? Soll ich bei der Pensionierung eher die Rente beziehen oder mir von der Pensionskasse das angesparte Kapital auszahlen lassen? Experten aus der Zentralschweizer Finanzbranche geben dazu nützliche Tipps.

Und schliesslich bietet «ROI Spezial Finanzen» Exponenten aus der Zentralschweizer Finanzwelt Gelegenheit, sich zu einem frei gewählten Thema im Zusammenhang mit ihrer Bank oder der Finanzbranche zu äussern. Spannende Einblicke.

Viel Spass beim Lesen!

Paul Felber
Redaktor «ROI Spezial Finanzen»

Impressum

Beigelegt der «Zentralschweiz am Sonntag» vom 13. Mai 2012

Erstellt von:
akomag Kommunikation & Medienmanagement AG, Stans/Luzern, und der Neuen Luzerner Zeitung AG

Herausgeber:
Neue Luzerner Zeitung AG,
Verleger Erwin Bachmann
Präsident des Verwaltungsrates
E-Mail: leitung@lzmedien.ch

Verlag:
Jürg Weber, Geschäfts- und Verlagsleiter,
Maihofstrasse 76, 6002 Luzern,
Telefon 041 429 52 52
E-Mail: verlag@lzmedien.ch

Konzept und Text:
Paul Felber, akomag Kommunikation & Medienmanagement AG, Stans/Luzern

Produktion:
Neue Luzerner Zeitung AG, Sandra Eggstein
(Bildbearbeitung), Andy Waldis (Koordination)

Grafik, Gestaltung und Produktion:
Sandra Eggstein

Inserate:
Publicitas AG
Maihofstrasse 76
6002 Luzern,
Telefon 041 227 57 57
Fax 041 227 56 66,
E-Mail: zentralschweiz@publicitas.com

Anzeigenleitung:
Edi Lindegger

Gerne heissen wir Sie an unserem Domizil in Luzern willkommen.



Individuelle Dienstleistungen für vermögende Privatkunden und institutionelle Investoren.



Integrale Vermögensverwaltung will Mensch und Geld in Einklang bringen.
Karl Reichmuth, unbeschränkt haftender Gesellschafter



Wir konzentrieren uns auf das Erkennen von Kundenbedürfnissen und das Verstehen der Finanzmärkte.
Christof Reichmuth, CEO, unbeschränkt haftender Gesellschafter



PRIVATKUNDEN
 Wir identifizieren uns mit unseren Kunden und beraten Sie so, als ob es unser eigenes Vermögen wäre.
Jürg Staub, unbeschränkt haftender Gesellschafter



INSTITUTIONELLE KUNDEN
 Unser eigenständiger, szenariobasierter und zukunftsorientierter Investmentansatz bildet für immer mehr institutionelle Kunden ein echtes Diversifikationselement.
Sergio Hartweiger CFA



VORSORGE LÖSUNGEN
 Innovative und steuergünstige Vorsorgelösungen – mit maximaler Individualisierung und ohne Umverteilung.
Tobias Pfrunder



ANLAGEINSTRUMENTE
 Überdurchschnittliche Renditen bei vergleichsweise geringem Risiko. Kennen Sie unsere innovativen Fondslösungen?
Dr. Ricardo Cordero

Damit der Traum vom Eigenheim nicht zum Alptraum wird

Wir sind ein Ehepaar (38- und 36-jährig) mit zwei Kindern im Schulalter. Wir sind Doppelverdiener, beide mit einem guten Einkommen. Zurzeit wohnen wir noch in einer Mietwohnung. Wir möchten uns jedoch eine Eigentumswohnung leisten und dafür eventuell Zweite-Säule-Gelder einsetzen. Worauf müssen wir im Hinblick auf die Altersvorsorge dabei achten?
P. und I. F. in S.



Roger Hofstetter,
 Leiter Finanz- und Vorsorgeplanung der S&P Group AG
 PD

Roger Hofstetter: Nach wie vor sind die wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Beschaffung von Wohneigentum günstig. Fast die Hälfte der Immobilienkäufe wird mit Vorsorgegeldern finanziert. In der Regel dominiert der Vorbezug aus der zweiten Säule. Die entstehenden Vorsorgelücken beunruhigen meistens im jungen Alter noch nicht, können sich jedoch im Vorsorgefall zu einem ernsthaften Problem entwickeln.

Nebst den Altersleistungen werden vielfach, abhängig vom Reglement der Pensionskasse, auch die Leistungen bei Tod und Invalidität gekürzt. Diese Minderleistungen werden sich je nach Höhe der vorbezogenen Summen empfindlich auf die Alters- und

Risikoleistungen auswirken. Oft ist die Folge davon eine erhebliche Einschränkung des gewohnten Lebensstandards im Ruhestand oder führt gar gezwungenermassen zum Verkauf der selber benutzten Wohnliegenschaft. Zudem muss der Vorbezug sowohl auf Bundes-, Kantons- wie auch Gemeindeebene versteuert werden.

Alternativen zum Vorbezug prüfen

Bevor ein Vorbezug ins Auge gefasst wird, gilt es, Alternativen zu prüfen. Eine Möglichkeit ist die Verpfändung des vorhandenen Altersguthabens. Diese Variante hat den Vorteil, dass der Vorsorgeschutz durch die Verpfändung nicht geschmälert und jedem Pensionskassen-Versicherten grundsätzlich weiterhin die Möglichkeit eines freiwilligen Einkaufs geboten wird – sofern ein Einkaufspotenzial vorhanden ist. Die Verpfändung selbst kennt keine Steuerfolgen. Als weitere Vorsorgemassnahme gilt es, den freiwilligen Einkauf in die Pensionskasse zu prüfen. Die zwei grossen Vorteile eines Einkaufs in die Pensionskasse sind höhere Vorsorgeleistungen und tiefere Steuern.

Hypothekarschuld bis zur Pensionierung reduzieren

Die Säule 3a ist eine weitere Vorsorgemöglichkeit und gute Alternative zum Einkauf in die Pensionskasse. Steuerlich gelten dieselben Vorteile wie in der zweiten Säule. Allerdings ist die Höhe der Einzahlung jährlich auf den Maximalbetrag beschränkt. Bei Liegenschaftsfinanzierungen kommt es in der heutigen Zeit oft zu einer Amortisationsverpflichtung. Die Hypothekarschuld soll bis zur Pensionierung mit jährlichen Zahlungen reduziert werden. Aufgrund der persönlichen Wünsche und Lebenssituation bieten sich verschiedene Wege zur Amortisation an. Bei der direkten Amortisation begleichen Sie Ihre Hypothekarschuld, indem Sie die Rückzahlungen direkt an den Kreditgeber leisten. Mit jeder Zahlung verringert sich Ihre Schuld und somit auch die Zinsbelastung. Das führt zu tieferen steuerlichen Abzügen und damit zu einer Erhöhung der Einkommenssteuer.

Bei der indirekten Amortisation sparen Sie sich einen vereinbarten Betrag auf einem

gebundenen Vorsorgekonto 3a (Bank) oder mit einer gebundenen Amortisationsversicherung an. Der mit einer Amortisationspolice zusätzlich verbundene Vorsorgeschutz für Todesfall und Erwerbsunfähigkeit bedeutet finanzielle Sicherheit im Erwerbsleben bis zur Pensionierung. Zu einem vereinbarten Zeitpunkt – normalerweise ordentliches Pensionsalter – wird mit dem angesparten Kapital die Hypothek reduziert.

Zur Säule 3b gehören Vorsorgearten, die nicht an eine gesetzliche Vorgabe mit bestimmter Laufzeit gebunden sind. Die freie Vorsorge könnte grundsätzlich jederzeit aufgelöst und ausbezahlt werden. Allerdings muss die vertragliche Situation mit der Bank beziehungsweise Versicherung im Einzelnen überprüft werden. Zur freien Vorsorge 3b gehören vor allem Banksparkonten, Lebensversicherungen, Vermögensanlagen und Vermögensverwaltung. Die Beiträge an die Säule 3b sind während des Sparprozesses steuerlich nicht begünstigt.



Fast die Hälfte der Immobilienkäufe wird mit Vorsorgegeldern finanziert.
 Bild: Pius Amrein

Banken für jeden Kunden und jedes Bedürfnis

Zwar gilt die Zentralschweiz nicht als ausgesprochener Finanzplatz wie etwa Zürich, Genf oder Lugano. Trotzdem herrscht hier kein Mangel an Banken, und der gesamte Sektor ist gut vertreten: Von Grossbanken mit universalem Angebot bis zu Privatbanken für vermögende Kunden, von Kantonalbanken bis zu speziell auf KMU und Kleinsparer ausgerichtete regionale Institute.

Von Pirmin Schilliger

«Unsere Bank hat zwar international eine starke Position, aber die Zentralschweiz ist für uns von grosser Bedeutung», erklärt Werner Raschle, Leiter Region Zentralschweiz der Credit Suisse. Diese ist in den sechs Kantonen LU, SZ, UR, OW, NW und ZG mit 430 Mitarbeitenden an 15 Standorten präsent. Als Universalbank bietet sie sämtliche Dienstleistungen für Privat- und Firmenkunden sowie für institutionelle Anleger an. Neben Basisprodukten wie Zahlungsverkehr, Anlagen, Hypotheken, Finanzierungen und Vorsorge gehören dazu auch massgeschneiderte Lösungen für komplexe Anliegen. Ausserdem könnten von der weltweiten Präsenz der CS die Exportindustrie und die Private-Banking-Kunden enorm profitieren, betont Raschle. Die Grossbank mit ihren global vernetzten Handelskapazitäten verfügt in der Vermögensverwaltung über viel Spezialwissen, etwa über alternative Anlagen wie Hedgefonds, Private Equity, Immobilien und Rohstoffe. Speziell im Auge hat man

an den Geschäftsstellen in Luzern und Zug Unternehmer und Führungskader, die sowohl geschäftlich wie privat beraten werden.

Breite Palette an Dienstleistungen

Nicht weniger flächendeckend vertreten als die CS ist die UBS. Sie unterhält gar 19 Geschäftsstellen und beschäftigt 450 Mitarbeitende in der Zentralschweiz. Im Retailbanking stehen über die Schalterdienste hinaus den Kunden 70 Automaten zur Verfügung. Das E-Banking-Angebot der UBS gilt als umfassendstes und sicherstes in der Schweiz. Superlative beansprucht die Grossbank auch in der Vermögensverwaltung und als Investmentbank. Sie ist die Nummer eins im Fondsgeschäft, Devisenhandel, Goldhandel, im Geschäft mit Fusionen und Übernahmen, in der Betreuung institutioneller Kunden... Kurzum: Die UBS offeriert die breiteste Palette von Dienstleistungen für Private und Unternehmen aus einer Hand.

Sie tritt als historisch verwurzelte Universalbank mit dem Anspruch auf, dass sie jedes monetäre Anliegen komplett abdeckt. Dass sie sich über das eigentliche Geldgeschäft hinaus für die Region engagiert, ist nicht einfach ein Lippenbekenntnis. So fördert die UBS das Luzerner Sinfonieorchester und das Kunsthaus Zug. Und sie unterstützt die kantonalen und regionalen Wirtschaftsförderungen sowie die Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz.

Platzhirsche bei den Hypotheken

Nebst den beiden Grossbanken positionieren sich auch die sechs Kantonalbanken im Raum Zentralschweiz als klassische Universalbanken, wenn auch mit erklärter regionaler Ausrichtung. Dies zeigt sich am deutlichsten an der Eigentümerstruktur. Beispiel Zuger Kantonalbank: Ihre an der Schweizer Börse kotierten Aktien sind zur Hälfte im Besitz des Kantons. Die anderen 50 Prozent verteilen sich auf über 7000 Privataktionäre vornehmlich aus dem Kanton Zug. Wenn Eigentümer auch Kunden sind und umgekehrt, führt dies zu einer starken Verwurzelung des Bankinstituts in der Bevölkerung und zu einem hohen Identifikationsgrad. Mit 14 Geschäftsstellen und rund 400 Mitarbeitenden ist die Zuger Kantonalbank in jeder Gemeinde des Kantons präsent. «Professionelle Beratungsqualität möglichst in der Nähe des Kunden» lautet das Credo. Zudem pflegen die Zuger eine strategische Partnerschaft mit Wellershoff und Partnern. Das soll den Kunden ein umfassendes Anlagewissen auch auf internationalem Niveau bringen.

Spitzenplatz für Luzerner Kantonalbank

Die Luzerner Kantonalbank (LUKB) ist in ihrem Stammgebiet unbestrittene Marktführerin im Hypothekar- und Sparsbereich sowie



Die Credit Suisse ist mit 15 Standorten in der Zentralschweiz gut vertreten.

Bild: Boris Bürgisser



Die Migros Bank mit ihrer genossenschaftlichen Ausrichtung beschäftigt in der Zentralschweiz 50 Mitarbeitende.

Bild: Keystone/Gaetan Bally

bei den KMU-Krediten. Im Private-Banking-Rating der Wirtschaftszeitung «Bilanz» belegt sie seit Jahren Spitzenplätze. In diesem Jahr resultierte Rang zwei in der Kategorie «Universalbanken regional». Profiliert hat sie sich überdies auch als Unternehmerbank sowie – über ihre Tochter LKB Expert Fondsleitung AG – mit vier eigenen Strategiefonds. Speziell ist zudem das Servicepaket «Privileg 50». Es bietet Personen ab 50 Jahren Pensionierungsplanung, einen Vorzugszins und regelmässige Spezialangebote. Rund 60 Prozent der Einwohner des Kantons und die Hälfte der ansässigen Unternehmen unterhalten in irgendeiner Form eine Geschäftsbeziehung mit der LUKB. Betreut werden sie von rund 1000 Mitarbeitenden an 26 Geschäftsstellen. Nicht zuletzt partizipiert der Kanton als Mehrheitsaktionär am Gewinn, wovon wiederum der Steuerzahler profitiert. Im Geschäftsjahr 2011 flossen so rund 70 Millionen Franken in die Staatskasse.

Breit abgestützte Genossenschaftsbank

Das genossenschaftliche Geschäftsmodell steht bei Raiffeisen im Vordergrund. Das ermöglicht einerseits den 328 selbstständigen Mitgliederbanken Mitsprache und dezentrale Verantwortung. Andererseits unterhält Raiffeisen das dichteste Filialnetz, was Kundennähe erlaubt und Vertrauen schafft. Rund 1100 Geschäftsstellen sind es in der Schweiz, davon 114 in der Zentralschweiz. Beschäftigt werden hier 949 Personen. «Ergebnis unserer Strategie ist die wohl glaubwürdigste Marke auf dem Finanzplatz Schweiz mit dem umfassenden Angebot einer Universalbank», sagt Raiffeisen-Sprecher Franz Würth. Speziell gewichtet würden dabei die Bedürfnisse von Privat- und KMU-Kunden.

Familienfreundlichkeit und Nachhaltigkeit

Auf ähnliche Kerngeschäfte – Sparkonten und Hypothekarkredite – sind die Migros Bank und die Bank Coop ausgerichtet. Beide versuchen sich dabei mit günstigen Gebühren und attraktiven Konditionen von den Mitbewerbern abzuheben. Das ist allerdings ein zunehmend schwierigeres Unterfangen, angesichts des hohen Preis- und Margendrucks in der gesamten Branche. Die Migros Bank, in der Zentralschweiz an vier Standorten mit 50 Mitarbeitenden aktiv, betont ihre genossenschaftliche Ausrichtung. «Wir streben deshalb nicht nach einer kurzfristigen Gewinnmaximierung», sagt Sprecher Albert Steck. Die Bank Coop mit lediglich zwei Zentralschweizer Filialen – in Luzern und Zug – reklamiert für sich Familienfreundlichkeit und Nachhaltigkeit. Dazu bietet sie spezielle Angebote für definierte Zielgruppen wie etwa «eva» für Frauen oder «Senioren für Senioren».

Einheimische Privatbank Reichmuth & Co.

Rund ein halbes Dutzend ausschliesslich auf Private Banking spezialisierter Geldinstitute ist in der Zentralschweiz aktiv, so auch die Reichmuth & Co. Der Fokus des Familienunternehmens liegt auf der integralen Vermögensverwaltung. «Vermögen ist und bleibt etwas Persönliches; deswegen sind unsere Lösungen so individuell wie möglich auf unsere Kunden zugeschnitten», betont CEO Christof Reichmuth. Er beobachtet einen «positiven Trend»: Die Kunden wollten ihre Vermögen nicht mehr nur für sich anhäufen, sondern über Generationen erhalten und vermehren. «Eine solche Langfrist-Sicht ist

besonders in der heutigen Zeit empfehlenswert», sagt er. Am Hauptsitz der Reichmuth & Co. an der Rütligasse in Luzern sind 65 Mitarbeitende beschäftigt, die 8 Milliarden Franken an Kundengeldern verwalten. Das Credo der Privatbank heisst in diesem Fall «Mensch und Geld in Einklang bringen». Das erläutert der Firmenchef wie folgt: «Wir glauben, dass Märkte nicht effizient und die Menschen nicht rational sind. Deswegen erklären wir keine Theorien, sondern denken in Szenarien und leiten daraus eine zukunftsorientierte Anlagestrategie ab.»

Fürstliche Strategie für Vermögende

Mit einer «fürstlichen Strategie» wirbt die LGT Group um vermögende Kunden. Die Privatbank ist seit einigen Jahren mit einem Dutzend Mitarbeitenden und einer Filiale in Luzern präsent. Strategisch verspricht sie wohl tatsächlich nicht zu viel, stellt man darauf ab, dass das Fürstenhaus von Liechtenstein alleiniger Eigentümer ist. Über die eigentliche Vermögensverwaltung hinaus gehören Kunstberatung und Philanthropie – sprich Stiftungen – zu den Spezialitäten. Ein starkes Standbein bilden überdies Nachhaltigkeits-, Rohstoff- und Versicherungsfonds sowie Risikokapitalanlagen und Hedge Funds. Vor gut zwei Jahren hat die Privatbank Notenstein in einem restaurierten historischen Gebäude am Mühlenplatz ihren Luzerner Geschäftssitz eröffnet. Sie beschäftigt dort inzwischen zwölf Mitarbeitende. Das zur Raiffeisen gehörende Geldinstitut mit Hauptsitz in St. Gallen rühmt sich, von allen Privatbanken der Schweiz das dichteste Filialnetz zu haben und dadurch besonders nahe beim Kunden zu sein. Tatsächlich ist Notenstein mit insgesamt 700 Mitarbeitenden an 13

Standorten in der Schweiz präsent. Veraltet werden Anlagen in der Höhe von 21 Milliarden Franken. «Unser Augenmerk liegt darauf, für unsere Kunden das Vermögen zu erhalten und eine optimale Rendite auf der Grundlage eines individuellen Risiko-profils zu erwirtschaften», sagt Ernst Steger, Leiter Notenstein Privatbank, Luzern.

Regionalbanken

Während sich die Privatbanken – in der Zentralschweiz nebst den bereits erwähnten auch Vontobel, Julius Bär und Sarasin – vor allem um gutbetuchte Kunden kümmern, bei deren Geschäften mindestens sechsstellige Summen im Spiel sind, operieren die Regionalbanken der Valiant- und der Clientis-Gruppe wiederum als typische Universalbanken, mit besonderem Fokus aufs Retail- und KMU-Geschäft. Zur Valiant-Gruppe gehören in der Zentralschweiz 18 Geschäftsstellen, zu Clientis die fünf Niederlassungen der Entlebucher Bank. Wie bei Raiffeisen spielt die regionale Verankerung eine wichtige Rolle. Bezüglich des Angebots tönt es aber gar nicht viel anders als bei einer Grossbank. «Wir bieten unseren Kunden die gesamte Produktpalette mit sämtlichen Dienstleistungen aus einer Hand an», sagt die Valiant-Sprecherin Valérie Bodenmüller.

Herausforderungen in unruhigen Zeiten

Jahrelang verlief der Alltag im Bankengeschäft ruhig und ohne besondere Turbulenzen. Spätestens seit Beginn der Finanz-

krise ist dies aber Vergangenheit. «Wir spüren, dass die Privatkunden wegen des wirtschaftspolitischen Umfeldes verunsichert sind und sich zurückhalten», sagt Werner Raschle von der CS. Fast schon täglich stellen sich denn auch in der auf Traditionen ruhenden Bankenbranche neue Herausforderungen. Ursula Ineichen, Sprecherin der Zuger Kantonalbank, verweist in diesem Zusammenhang auf das tiefe Zinsniveau und den Druck auf die Margen. Zudem richtet die Zuger Kantonalbank ein besonderes Augenmerk auf die Tragbarkeit bei der Finanzierung von Eigenheimen. «Wir achten darauf, dass die Eigentümer auch Hypothekarzinsen von 5 Prozent noch verkraften könnten», sagt Ineichen. Der LUKB bereiten die stets komplexeren regulatorischen Anforderungen vor allem im grenzüberschreitenden Geschäft zunehmend Sorgen. Als klarer Trend zeichnet sich zudem der weitere Ausbau des Online-Angebotes ab. Bei der LUKB nutzen gegenwärtig rund 100 000 Kunden die Möglichkeiten des E-Bankings.

Eher gelassen äussert sich mit Blick auf die Zukunft Raiffeisen-Sprecher Franz Würth. Grundsätzlich seien die Herausforderungen in der Zentralschweiz nicht anders als überall im Retailbanking, meint er. Es gelte, in den Kernbereichen weiter zu wachsen, die Prozesse zu optimieren und das Anlage- und KMU-Geschäft weiter auszubauen. Allerdings ist er überzeugt: «Es wird weitere Umwälzungen geben, da die Margen weiter sinken werden.» Karin Brigl, Sprecherin der LGT Group, glaubt, dass die Entwicklung in Richtung umfassender Bankleistungen geht,

inklusive kompetenter Vorsorge- und Nachfolgeplanung.

Herausforderung Hypothekengeschäft

Die Migros Bank sieht im Hypothekengeschäft die eigentliche Herausforderung der Zukunft. Angesichts des ungewöhnlich tiefen Zinsniveaus und der steigenden Immobilienpreise werde es immer schwieriger, die Tragbarkeit der Finanzierung vernünftig und gründlich abzuklären, lässt Albert Steck verlauten. Natalie Waltmann, Sprecherin der Bank Coop, rechnet mit einer rasanten Entwicklung des mobilen E-Bankings. «Immer mehr Kunden werden ihre Bankgeschäfte unterwegs über Smartphones abwickeln.» Ähnlich tönte es bei der Valiant; Valérie Bodenmüller geht davon aus, dass der Selbstbedienungsgrad weiter zunehmen wird. Standardmässig seien deshalb fast alle Geschäftsstellen schon heute mit Bancomaten ausgerüstet, und mobile Anwendungen würden laufend ausgebaut.

Krise ist noch nicht zu Ende

Für Ernst Steger (Notenstein Privatbank) ist das Ende der Krise noch nicht in Sicht. Immerhin aber seien Silberstreifen am Horizont zu erkennen. Er warnt jedoch weiterhin vor Anleihen von staatlichen Schuldnern, die keinen Krisenschutz darstellten. «Wir glauben, dass realwertorientierte Anlagen, und dazu zählen wir explizit auch Aktien, die besseren Voraussetzungen bieten, um



Die Luzerner Kantonbank (LUKB) ist in ihrem Stammgebiet unbestrittene Marktführerin im Hypothekar- und Spärbereich sowie bei den KMU-Krediten. Bild: Pius Amrein

vor weiterem Ungemach einigermaßen zu schützen», so Steger.

Die Zukunft bleibt also auch für die prognosenfreudigen Banker ein offenes Geheimnis. Umso besser scheinen sie dafür die Gegenwart und ihre Kunden zu kennen. Werner Raschle erlebt die eingesessenen Zentralschweizer als anspruchsvolle und weitsichtige Klienten. Darüber hinaus registriert

er in der Region viele wohlhabende Neuzuzüger aus dem Ausland, mit jeweils spezifischen Wünschen und Anforderungen. Bei der LUKB heisst es: «Zentralschweizer Bankkunden schätzen – wie alle Bankkunden – solide, verlässliche, kundennahe Banken, die über kompetente Mitarbeiter verfügen und die lokalen Gegebenheiten bestens kennen.» Als «informiert, kritisch und vergleichend»

charakterisiert Raiffeisen-Sprecher Würth den Zentralschweizer. Dieser unterscheidet sich allerdings nicht grundsätzlich vom Schweizer Bankkunden, fügt er bei. Die fürstliche LGT Group schliesslich erlebt den Zentralschweizer als sehr loyal. Als Bankkunde suche er gezielt die Nähe eines in der Region verwurzelten Beraters, der sich im globalen Anlagenuniversum bestens auskenne.

Immobilienblase

CS: Der Immobilienmarkt zeigt zwar verstärkt Anzeichen einer Überbewertung, eine spekulative Preisblase ist aber unseres Erachtens nicht gegeben.

UBS: Es gibt gewisse überhitzte Regionen, aber in der Zentralschweiz sind es nur vereinzelte Hotspots.

LUKB: Eine Überhitzung ist momentan nicht erkennbar, aber es gibt punktuell – in der Stadt und Agglomeration, in den Seegemeinden und entlang den Autobahnachsen – deutliche Preissteigerungen.

Zuger Kantonalbank: In Zug spielt der Markt. Die Preise werden absorbiert.

Raiffeisen: Abgesehen von der Situation an einzelnen Hotspots sehen wir keine grosse Gefahr.

Reichmuth & Co.: Jeder Markt ist eine Offerte, die es zu beurteilen gilt. Immobilien im Entlebuch sind in keiner Blase, solche in guten Lagen im Mittelland oder in teuren Skiorten jedenfalls teuer.

LGT Group: In der Schweiz ist eine Immobilienblase nur in wenigen Ausnahmegebieten erkennbar.

Notenstein Privatbank: Es besteht ein relativ hohes Risiko für Blasenbildungen, aber nicht primär in der Schweiz, sondern bei Immobilien und Anlagen in Schwellenländern sowie bei Staatsanleihen.

Migros Bank: Abgesehen vom Kanton Zug und einigen Feriendestinationen befinden sich die Immobilienpreise in der Zentralschweiz noch auf einem nachhaltigen Niveau.

Bank Coop: In der Zentralschweiz gibt es bei den Immobilienpreisen noch keine Übertreibungen.

Valiant: Der Traum vom Haus wird nicht zum Albtraum, wenn die Immobilie vorsichtig und langfristig orientiert finanziert ist.

Schuldenkrise

CS: Die Eurozonenkrise scheint unter Kontrolle.

UBS: Die Krise hat den Zenit erst überschritten, wenn auch Italien und Spanien ihre Verschuldungsprobleme gelöst haben. Weil das derzeit noch nicht der Fall ist, rechnen wir mit einem erneuten Aufflammen der Krise.

LUKB: Sie belastet zusammen mit dem starken Franken die Exportwirtschaft, doch die Wirtschaft des Kantons Luzern mit ihrer breit abgestützten und von KMU geprägten Struktur wird sich zu behaupten wissen.

Zuger Kantonalbank: Der Schulden-schnitt Griechenlands führte nur zu einer vorübergehenden Beruhigung. Jetzt rücken die Staatsfinanzen von Italien und Spanien in den Vordergrund.

Raiffeisen: Die Schuldenkrise wird sich mit verschiedenen Kraftakten lösen.

Reichmuth & Co.: Für uns ein südeuropäisches Problem, das wohl wie immer über eine Abwertung der Währung mit Austritt aus dem Euroraum und mit Schuldenrestrukturierung gelöst werden muss.

LGT Group: Die bisherigen Medikamente haben die Krankheit nicht geheilt, sondern lediglich die Schmerzen etwas gemildert.

Notenstein Privatbank: Das Verschuldungsproblem in Europa und in den USA ist trotz Anzeichen für eine Entspannung noch nicht gelöst. Handlungsbedarf besteht bei der Haushaltskonsolidierung und der Schuldenreduktion der Staaten, aber auch bei Bankreformen.

Migros Bank: Als Anleger sollte man auf weitere Turbulenzen an den Finanzmärkten vorbereitet sein.

Bank Coop: Die Schuldenkrise wird gelöst, und der Euro wird überleben.

Valiant: Ein Portfolio mit Schwergewicht auf traditionellen Schweizer Unternehmen und auf Investitionen in Schweizer Franken ist am wenigsten den durch die Schuldenkrise verursachten Schwankungen ausgesetzt.

Inflation

CS: Das ist derzeit kein Thema, im Gegenteil: Momentan sinken die Preise weiter. Die Nationalbank würde einer aufkommenden Inflationsgefahr dezidiert begegnen.

UBS: Von der globalen wie auch von der hausgemachten Entwicklung in der Schweiz her besteht in den nächsten drei Jahren das Risiko eines deutlichen Teuerungsanstiegs.

LUKB: Der Teuerungsdruck hat vielerorts deutlich nachgelassen. Die Schweizerische Nationalbank hat genug Spielraum, um sich auf die Verteidigung der Untergrenze von 1.20 Fr. gegenüber dem Euro zu konzentrieren.

Zuger Kantonalbank: Kurzfristig nein, aber mittel- und langfristig müssen wir damit rechnen.

Raiffeisen: Eine Inflation zeichnet sich noch nicht ab.

Reichmuth & Co.: Uns scheint klar, dass höhere Inflation mit gleichzeitig tieferen Zinsen einen systemverträglichen Weg aus der Krise darstellt.

LGT Group: Der Funke springt zum Glück noch nicht über, obwohl die Zentralbanken mit ihren immensen Interventionen mit dem Feuer spielen.

Notenstein Privatbank: Wenn die Liquidität nicht rechtzeitig wieder abgeschöpft wird, könnte Inflation zu den mittel- und langfristigen Nebenwirkungen der Verschuldungsprobleme gehören.

Migros Bank: Es besteht mittelfristig eine Inflationsgefahr. Zuerst hätte dies für festverzinsliche Anlagen negative Konsequenzen.

Bank Coop: Gerade wegen der konjunkturellen Probleme ist aktuell in den Industriestaaten keine Inflationsgefahr zu beobachten.

Valiant: Die Gefahr steigender Inflation sehen wir erst im Zuge einer breiten globalen wirtschaftlichen Erholung.

Wie lege ich meine Erbschaft am besten an?

*Ich bin 55-jährig, verheiratet, habe zwei erwachsene Kinder und bin Besitzer eines Einfamilienhauses. Nach dem Tod meiner Eltern kann ich eine Erbschaft von 420 000 Franken antreten. Ich bin, was finanzielle Fragen betrifft, eher konservativ und möchte wenig Risiken eingehen. Wie soll ich mein Geld optimal anlegen?
F. G. in W.*

Hugo P. Stadelmann: Der Kunde ist vor allem an einer sicheren Anlage interessiert. Zudem wünscht er eine aktive Vermögensverwaltung: Er möchte die Rahmenbedingungen vorgeben, die Bank soll die Anlageentscheide treffen. Aufgrund der geringen Risikoneigung schlagen wir eine Anlagelösung mit Fondsanlagen vor, die keine alternativen Anlagen oder Direktanlagen enthält. Damit werden eine bessere Diversifikation und ein geringeres Risiko erreicht.

Anlagenkategorien werden die führenden Investment-Manager ausgewählt.

- Rendite-Risiko-Profil: Durch die Kombination und Gewichtung der verschiedenen Anlageklassen wird ein positiver Diversifikationseffekt und dadurch ein attraktives Rendite-Risiko-Verhältnis erreicht.

70 Prozent Anleihen

Dem Kunden wird empfohlen, rund einen Viertel des Vermögens in Aktien und 70 % in Anleihen zu investieren, der Rest soll liquid bleiben. Der Aktienanteil teilt sich auf in Schweizer Aktien (15 %), in Aktien aus Schwellenländern (3 %) und in Aktien aus entwickelten Märkten global (7 %). Die Anleihen werden aufgeteilt in Anleihen Schweiz (59 %) und in Staatsanleihen aus der Eurozone (12 %). Rund 5 % des Anlagekapitals bleiben liquid in einem Geldmarktfonds. Sowohl Aktien als auch Anleihen werden breit diversifiziert, um das Risiko – wie vom Kunden gewünscht – tief zu halten. Das Wechselkursrisiko wird durch einen hohen Schweizer-Franken-Anteil (82 %) reduziert.

Das Ziel dieser Anlagestrategie besteht darin, langfristig eine jährliche Portfolio-Rendite (vor Kosten) von 3,2 % bei einem geringen Risiko (Wertschwankungsrisiko von 4,4 %) zu erzielen.

Die Bedürfnisanalyse ergibt zusammengefasst folgendes Bild:

- **Anlagestrategie**
konservativ (keine alternativen Anlagen)
- **Risikobereitschaft**
gering (moderate Vermögensschwankungen)
- **Referenzwährung**
Schweizer Franken
- **Anlagevermögen**
420 000 CHF
- **Anlageziel**
moderates Kapitalwachstum (langfristig)

Unter Berücksichtigung der Anlageziele und der individuellen Bedürfnisse des Kunden orientiert sich die Anlagelösung an folgenden Grundsätzen:

- «Best-in-Class»-Ansatz: Für die jeweiligen



Hugo P. Stadelmann, Direktor, Senior Relationship Manager, LGT Bank (Schweiz) AG PD



Im Hinblick auf das Alter lohnen sich sichere Anlagen.

Bild: Manuela Jans

HAT IHRE JAHRESRECHNUNG NOCH MÖGLICHE STEUERLICHE OPTIMIERUNGSPOTENZIALE?

Die Jahresrechnung hat den gesetzlichen Vorgaben zu folgen. Gleichzeitig bestehen zahlreiche Wahlrechte und Chancen, die Bilanz steueroptimiert und empfängerorientiert zu gestalten.

Die Mitglieder der Treuhand-Kammer wissen um diese Möglichkeiten. Sie zeigen Ihnen auf, wie Sie Ihre gesetzliche Pflicht zur Abschlussstellung nutzen können, damit Ihre Jahresrechnung Ihre ganz persönliche Visitenkarte wird.

Überlassen Sie daher die Erstellung Ihrer Jahresrechnung oder die laufende Pflege Ihrer Buchhaltung nicht dem Zufall, sondern einem ausgewiesenen Fachexperten.

Die Mitgliedsunternehmen aus der **Sektion Zentralschweiz.**



Horw, www.refina.ch



Luzern, www.berater-partner.ch



Luzern, www.ecovis.ch



Luzern, Tel. 041 362 20 40

Ulrich Wirtschaftsberatung AG



Küssnacht SZ
www.ulrich-wirtschaftsberatung.ch



Luzern, www.rcirevision.ch



Baar, www.counselnet.ch



Sarnen, www.imfeld-treuhand.ch



Küssnacht SZ, www.wechsler-partner.com



Luzern, www.contrustfinance.ch



Luzern und Ruswil, www.timag.ch



Stans, www.fuhrertreuhand.ch



Zug, www.brag.ch



Zug, www.trmi.ch



Zug, www.acton.ch



Luzern, www.thomas-bienz.ch



Schwyz, www.convisa.ch



Luzern, www.treuhand-willmann.ch



Schwyz und Lachen SZ, www.obt.ch



Schwyz, www.mattig.ch

Achten Sie bei der Wahl Ihres Fachexperten auf das Qualitätsmerkmal «Mitglied der Treuhand-Kammer».



www.treuhand-kammer.ch

Umfassende Beratung beim Kauf eines Mehrfamilienhauses

Vor kurzem habe ich mein Unternehmen an meinen Sohn verkauft. Den erzielten Verkaufspreis von 1,6 Millionen Franken möchte ich nun im Hinblick auf meine Pensionierung sicher anlegen. Ich bin bereits Besitzer eines Einfamilienhauses. Ich überlege mir, ein Mehrfamilienhaus als Renditeobjekt zu kaufen. Unter welchen Bedingungen wäre der Kauf einer Immobilie sinnvoll? Worauf müsste ich als Käufer achten?
U. W. in G.



Das Beraterteam der Credit Suisse:
Zeno Suter, Teamleiter Steuer- und Erbschaftsberatung
Severin Gerber, Berater Private Banking, Entrepreneur & Executive
Roger Dobler, Teamleiter Finanzierungsberatung
Rolf Weltert, Leiter Umfassende Finanzberatung
Roman Häller, Teamleiter Finanzplanung PD

Beraterteam Credit Suisse: Die persönlichen Bedürfnisse stehen am Anfang jeder Zukunftsplanung. Sie beeinflussen nicht nur die gesamte Beratung, sondern auch sämtliche Entscheide. Aufgrund ihrer Bedeutung haben sie in der umfassenden Finanzberatung einen ganz besonderen Stellenwert. Bereits zu Beginn des Beratungsprozesses entscheidet der persönliche Berater zusammen mit dem Kunden über den Beizug interner Fachspezialisten. Diese leisten einen wichtigen Beitrag und helfen mit, die konkreten Ziele zu formulieren.

Ausgangslage wird analysiert

Bei der Aufbereitung der Ausgangslage geht es um das genaue Erfassen der persönlichen und finanziellen Gegebenheiten. Wird zum Beispiel ein Unternehmen familienintern weitergegeben, sind die Familienverhältnisse von grosser Bedeutung. Ebenfalls zu den persönlichen Gegebenheiten zählen der Zivilstand und der Wohnort sowie erbrechtliche Vorkehrungen. Diese und weitere Faktoren haben nicht zu unterschätzende steuerliche Implikationen mit grossem Optimierungspotenzial, welche es zu nutzen gilt. Auch die Gesamtbetrachtung der finanziellen Verhält-

nisse im Rahmen eines Finanzkonzepts ist zwingend. Neben dem Bankvermögen sind sämtliche heutigen und künftigen Vorsorgeansprüche, selbst bewohnte oder vermietete Liegenschaften, Lebensversicherungen und alle weiteren Vermögenswerte zu berücksichtigen. Der um allfällige Steuern bereinigte Verkaufserlös der Unternehmung spielt bei Nachfolgeregelungen eine zentrale Rolle. Oft stellt dieser einen massgeblichen Teil des Vorsorgevermögens dar, welcher die Finanzierung der Lebenshaltungskosten ab Zeitpunkt der Pensionierung sicherstellen muss.

Team von Spezialisten

Bei komplexen Situationen arbeiten Spezialistentteams der Credit Suisse themenübergreifend zusammen, um die für den Kunden bestmögliche Lösung zu finden. Sie unterstützen auf diese Art den Kunden und seinen persönlichen Berater in allen Aspekten rund um Vorsorge, Pensionierung, Steuern, Immobilien, Nachlassplanung und Unternehmensnachfolge. Auf der Basis eines Finanzplans werden diese Bereiche übersichtlich dargestellt und wichtige Wechselwirkungen sowie mögliche Handlungsfelder aufgezeigt.

Im nächsten Schritt werden verschiedene Optionen ausgearbeitet und unter Berücksichtigung von Vor- und Nachteilen als auch Risiken und Chancen detailliert beschrieben. Bei den Empfehlungen geht es unter anderem um Vorsorgefragen sowie die langfristige Anlagestrategie.

Individuelle Beurteilung

Zu diesem Zeitpunkt wird ebenfalls geprüft, in welcher Form direkte Immobilienanlagen der gesamten Anlagestrategie beigemischt werden sollen. Weil jede Immobilie individuell zu beurteilen ist, sind in diesem Zusammenhang folgende Fragen zu beantworten: Wie sieht der Mietermarkt in der Region aus? Ist bei einer bestehenden Liegenschaft aufgestauter Unterhalt zu berücksichtigen? Ist die aktuelle Nutzung des Objekts auf die regionale Entwicklung abgestimmt? Wie kann auf eine Hypothekenzinserhöhung reagiert werden? Die Definition des Risikoprofils ist von zentraler Bedeutung und muss konsequent auf die Risikobereitschaft und -fähigkeit des Kunden abgestimmt sein.

Durch diesen strukturierten Prozess können Entscheidungen gefällt und die Weichen

für die Zukunft bestmöglich gestellt werden. Weil nicht jede Frage mit richtig oder falsch beantwortet werden kann und weil Prioritäten ebenso individuell wie persönlich sind, wird bei den Spezialisten neben den Fachkenntnissen auch auf grosse Erfahrung in der Beratung mit unterschiedlichsten Kunden abgestellt. Auf der Basis der fundierten Analyse der Ausgangslage ist damit die individuelle Unterstützung auch bei der Wahl der langfristigen Strategie gewährleistet.

Umfassende Beratung

Die umfassende Finanzberatung stellt sicher, dass sowohl die finanziellen Rahmenbedingungen als auch die persönlichen Bedürfnisse langfristig und nachhaltig geplant werden. Der Kunde gewinnt Sicherheit. Damit lässt sich der Lebensabschnitt nach Aufgabe der Erwerbstätigkeit geniessen – sorgenfrei und bei hoffentlich bester Gesundheit.

www.credit-suisse.com/ch/privatebanking/beratung/de



Der Kauf einer Immobilie als Renditeobjekt muss gut überlegt sein.

Bild: Pius Amrein

KOLUMNE

Luzern entwickelt sich zum attraktiven Finanzplatz



Walter Stalder,
Direktor Wirtschaftsförderung Luzern

Der Finanzplatz Luzern hat sich in den letzten Jahren äusserst positiv entwickelt. Wir haben eine starke Kantonalbank. Die zwei grossen internationalen Universalbanken UBS und CS, die Raiffeisenbanken, die Regionalbanken Valiant und Migrosbank und fast alle namhaften Privatbanken sind in Luzern vertreten. Natürlich wird die Finanzbranche im Kanton Luzern nicht die Bedeutung erlangen, die sie in Zürich, Genf oder Lugano hat. Aber es spricht für unseren Wirtschafts- und Wohnstandort, dass alle bedeutenden Banken hier präsent sind.

Die Strategie der Wirtschaftsförderung Luzern ist darauf ausgelegt, vorhandene Potenziale gezielt auszuschöpfen und so im Kanton Luzern prosperierende Wirtschafts- und Wohnregionen zu schaffen. Wir haben deshalb auch die Ansiedlung von Banken in der jüngsten Vergangenheit tatkräftig gefördert und begleitet. Bedeu-

tende Privatbanken haben mit unserer Unterstützung in Luzern Filialen eröffnet, um von hier aus den Markt Zentralschweiz zu betreuen. Die «Zuzüger» fördern den Wettbewerb und erhöhen die Attraktivität der Bankarbeitsplätze in Luzern.

Luzern ist aber auch ein Zentrum für Versicherungen. Die Suva sowie die Krankenversicherer Concordia und CSS haben hier ihren Sitz, weitere sind mit Niederlassungen vertreten. Alle grossen Versicherungen sind in der Region präsent, so auch die Zürich Versicherungen mit einem strategisch wichtigen Standort im D4-Center in Root. Auch bei diesem Konzentrations-schritt konnte die Wirtschaftsförderung Support leisten.

Luzern profitiert vom Image der Stabilität und Sicherheit, der Planbarkeit und der Servicefreundlichkeit der Behörden. Und: Luzern spielt steuerlich in der obersten Liga mit. Diese Spitzenposition unterstreicht auch der Luzerner Finanzdirektor Marcel Schwermann: «Der Kanton Luzern hat in den letzten Jahren die Steuerbelastung kontinuierlich gesenkt. Damit kann er bei der Steuerbelastung für Unternehmen im

europäischen Schnitt mehr als mithalten und nimmt schweizweit einen Spitzenplatz ein. Nach der auf 2010 beschlossenen Senkung der Gewinnsteuer um 25 Prozent wurde diese auf 2012 nochmals halbiert. Der Kanton Luzern liegt damit seit 2012 mit einer kantonalen Gewinnsteuerbelastung von rund 4,3 % bis 6,5 % (je nach Gemeinde) auf dem ersten Rang unter den Kantonen.»

Die Steuerbelastung ist aber nicht das einzige Kriterium, wenn es gilt, seinen Wohnsitz, seinen Arbeitsort oder einen Firmensitz zu wählen. Der Kanton Luzern kann eine ganze Reihe von weiteren überzeugenden Argumenten ins Feld führen, weshalb er ein attraktiver Wohn- und Arbeitskanton ist. Dieses «Gesamtpaket» hat dazu geführt, dass die Finanzbranche in Luzern in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen hat. Dank den neu geschaffenen hoch qualifizierten Arbeitsplätzen im Bankensektor haben Einheimische vermehrt attraktive berufliche Entwicklungsmöglichkeiten vor der eigenen Haustüre. Die Wirtschaftsförderung Luzern wird weiterhin alles daran setzen, um diesen positiven Trend weiter zu verstärken.

KOLUMNE

Lang-weiliges Zukunftsprojekt



Kurt Sidler,
Präsident Luzerner
Verband der
Raiffeisenbanken



Dr. Hilmar Gernet,
Direktor Politik &
Gesellschaft, Raiff-
eisen Schweiz

Schluss kommt: «Erfolgreich – trotz allem?» Die «Berner Zeitung» attestiert: «In Krisenzeiten haben Genossenschaften Hochkonjunktur.» Swisinfo.ch hebt das «Demokratie-Kapital» hervor, während die «Neue Luzerner Zeitung» die Mitarbeitermitsprache bei Genossenschaften lobt: «Ein Arbeitsplatz, wo jede Stimme zählt.»

Was macht den anhaltenden Erfolg der Genossenschaften aus? Was zeichnet sie aus? Die Interessengemeinschaft der Genossenschaftsunternehmen (www.iggenossenschaftsunternehmen.ch, Sitz: Uni Luzern, Institut für Wirtschaftsrecht) hat dazu die erste repräsentative Studie durchgeführt. Genossenschaften geniessen – auf einer Skala von 1 bis 10 – einen Vertrauenswert von 7,2. Werte über 7 dürfen als «gut», Werte im Bereich von 8 als «sehr gut» bezeichnet werden. 47% urteilen über Genossenschaften mit Werten von 8 oder mehr. Öffentlich-rechtliche Körperschaften (6,7), KMU und GmbH (je 6) geniessen ein mittleres Vertrauen, während börsenkotierte Aktiengesellschaften (AG) mit 4,7 an einem Vertrauensmangel leiden.

Fünf Elemente machen im Wesentlichen die Reputation von Genossenschaften aus:

langfristiger wirtschaftlicher Erfolg (7,3), regionale Strukturen und Kundennähe (je 7,2), verantwortungsbewusster Umgang mit Risiko und Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung (je 7). Der Mix macht das positive Profil der Genossenschaften aus.

Seit dem 19. Jahrhundert behauptet sich das genossenschaftliche Modell mit den damaligen Grundprinzipien: Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstkontrolle (Subsidiarität), Selbstverantwortung. Genossenschaften verstanden und verstehen sich als Teil der sozialen Marktwirtschaft. Genossenschaften sind auch im 21. Jahrhundert, gerade in Zeiten des Umbruchs, wertbasierte Zukunftsunternehmen. Sie geniessen das Vertrauen der Menschen. Sie schaffen Identität und Identifikation durch Teilhabe an einem Unternehmen mit überschaubaren, nachvollziehbaren, verständlichen Produkten und Dienstleistungen. Neudeutsch heisst die Zukunfts-Zauberformel der Genossenschaft «social entrepreneurship ohne Bocksprünge» – gesellschaftlich verantwortliches, nachhaltiges Unternehmen oder Unterlassen. Eine langweilige Aufgabe, im besseren Sinne des Wortes.

Werte zu deklarieren, fällt leicht, ja sie werden geradezu inflationär in die Welt hinausposaunt. Als Genossenschaftsbank versteht sich Raiffeisen per Definition als Bank, die Werte lebt und dank diesen Werten in der Bevölkerung auch hohes Vertrauen geniess.

Im laufenden internationalen UNO-Jahr der Genossenschaften (2012) geniessen die an sich unspektakulären Genossenschaften etwas mehr Aufmerksamkeit. Die mediale Wahrnehmung ist jedoch sehr unterschiedlich. Das «Sondermodell Genossenschaft läuft aus», prophezeit die «Sonntagszeitung», während die NZZ für die «Genossenschaft als Sonderfall» zum gegenteiligen

ANZEIGE

Mehr Überblick.

Zum Entscheiden.



Immer dabei.

SONNTAG ZETTING

«Die Mitgliedschaft ist ein Qualitätslabel»

Die Treuhand-Kammer ist ein Branchenverband für Wirtschaftsprüfer und Steuerexperten. Er stellt an seine Mitglieder hohe Anforderungen in Bezug auf Aus- und Weiterbildung. «Die Mitgliedschaft ist gleichzeitig ein Qualitätslabel», sagt Claude Jung, Präsident der Treuhand-Kammer Zentralschweiz.

Herr Jung, wie viele Mitglieder zählt Ihr Verband?

Claude Jung: Die Sektion Zentralschweiz der Treuhand-Kammer hat 170 Firmenmitglieder und 525 Einzelmitglieder. Alle grossen und mittelgrossen Treuhand-Unternehmen der Region sind unserem Verband angeschlossen. Beim schweizerischen Verband sind 950 Firmenmitglieder mit rund 14 000 Mitarbeitenden und 5600 Einzelmitglieder dabei.

Welche Berufsgruppen vertreten Sie?

Zur Tätigkeit unserer Mitglieder gehören die Buchführung und Abschlussgestaltung, die Wirtschaftsprüfung sowie Wirtschafts-, Rechts- und Steuerberatung. Die anerkanntesten Abschlüsse unseres Berufsstandes sind die eidgenössischen Diplome zum dipl. Wirtschaftsprüfer und zum dipl. Steuerexperten.

Wie steht es um den Nachwuchs in Ihrer Branche?

Nachwuchssorgen kennen wir eigentlich nicht. Es gibt immer genügend Bewerberinnen und Bewerber für die ausgeschriebenen Lehrstellen. Viele erwerben nach der Ausbildung den Fachausweis. Auch für Hochschulabsolventen ist unsere Branche nach wie vor attraktiv: Bei der Akademie der Treuhand-Kammer AG können sie sich zu dipl. Wirtschaftsprüfern und dipl. Steuerexperten ausbilden lassen.

Die Bezeichnung «Mitglied der Treuhand-Kammer» gilt als Qualitätslabel. Mit welchen Massnahmen wollen Sie die hohe Qualität sichern?

Wir stellen hohe Anforderungen an die Mitgliedschaft. Deshalb ist die Bezeichnung «Mitglied der Treuhand-Kammer» wirklich zu einem starken Qualitätslabel geworden. Wir prüfen beispielsweise bei einem Neueintritt, ob ein Unternehmen unabhängig ist, ob es allenfalls ein Klumpenrisiko besitzt, wie sich der Umsatz aufteilt und ob es unseren Anforderungen in Bezug auf Aus- und Weiterbildung entspricht. Damit dies nicht eine Momentaufnahme bleibt, überprüfen wir



Claude Jung, Präsident der Treuhand-Kammer Zentralschweiz

PD

unsere Mitglieder regelmässig. Wichtig ist insbesondere, dass die permanente Weiterbildung von den Mitglied-Unternehmen nachgewiesen werden kann.

Weshalb legen Sie so viel Wert auf Aus- und Weiterbildung?

Gesetze und Verordnungen ändern laufend, sei dies für die Rechnungslegung, die Mehrwertsteuer oder die Wirtschaftsprüfung. Wer sich nicht permanent weiterbildet, verliert sofort den Anschluss und kann die Kunden nicht mehr richtig beraten und betreuen. Ständige Weiterbildung ist in unserer Branche unerlässlich. Der Kunde hat dadurch Gewähr, dass er eine hochstehende Dienstleistung auf der aktuellen Gesetzesbasis erhält. In den letzten Jahren hat der Rhythmus an Gesetzesänderungen noch markant zugenommen. Der Anpassungsdruck kommt in erster Linie von der EU. Vor allem Banken und Versicherungen leiden unter einer enormen Regelungsdichte. Man kann beinahe schon von einer Überregulierung sprechen. Als Revisionsunternehmen ist man in diesen Branchen fast nur noch mit dem Ausfüllen von Checklisten beschäftigt.

Welche Dienstleistungen erbringt die Treuhand-Kammer Zentralschweiz für Ihre Mitglieder?

Wir setzen uns ein für Regulierungen mit Augenmass. Zu diesem Zweck pflegen wir einen regelmässigen Dialog mit den Aufsichtsbehörden. Wir sind bestrebt, gute Rahmenbedingungen für unseren Berufsstand zu erreichen. Deshalb beteiligen wir uns an Vernehmlassungen oder Hearings im Rahmen von Gesetzgebungs- oder Regulierungsprojekten auf eidgenössischer und kantonaler Ebene. Wir pflegen einen ständigen Kontakt mit Verbänden, Behörden und Organisationen.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Unterstützung unserer Mitglieder durch Fachliteratur und Weiterbildungsseminare. Wir erarbeiten Informationen, Standards und Publikationen, unterstützen die Mitgliederfirmen in ihrem Tagesgeschäft und versuchen, sie zeitnah über relevante Neuerungen auf dem neusten Stand zu halten. Und schliesslich leisten wir mit unserer Akademie auch einen wesentlichen Beitrag zur Aus- und Weiterbildung unserer Fachkräfte.

Die Nachfolge frühzeitig planen

Ich bin Unternehmer, 55-jährig, kinderlos und möchte meine Firma verkaufen. Das traditionsreiche Unternehmen beschäftigt 20 Mitarbeitende. Ich habe mich frühzeitig mit dem Rückzug aus dem Geschäftsleben befasst. Ein möglicher Nachfolger ist bereits gefunden. Wie soll ich nun weiter vorgehen? F. K. in N.

Beraterteam Raiffeisen: In den nächsten Jahren müssen sich rund 60 000 KMU mit der Nachfolgeregelung auseinandersetzen. Fast eine halbe Million Arbeitsplätze sind direkt betroffen. Raiffeisen arbeitet deshalb mit einem Netzwerk von Spezialisten zusammen, um die Kunden bei der Unternehmensnachfolge professionell zu begleiten. Ziel ist es, Stolpersteine bei der Übergabe aus dem Weg zu räumen.

Online-Fragebogen

Als Kunde wendet sich der Firmeninhaber zuerst an seine Raiffeisenbank. Sie kann bereits wesentliche Fragen klären und je nach Komplexität das Regionalzentrum Fir-

menkunden Zentralschweiz beziehen. Das Regionalzentrum wurde vor fünf Jahren unter anderem zur Unterstützung bei Nachfolgeregelungen geschaffen.

Im konkreten Fall bearbeitet der Unternehmer zuerst den Online-Fragebogen und bekommt erste Antworten. Diese werden anschliessend im persönlichen Gespräch vertieft diskutiert, und es werden Handlungsfelder und Massnahmen für das weitere Vorgehen abgeleitet. Der Unternehmer wählt nun, falls er dies wünscht, Spezialisten (unter anderem Treuhänder, Finanzberater, Immobilienschätzer, Organisationsentwickler, Coaches) aus dem Raiffeisen-Netzwerk, die ihn unterstützen.

Viele Inhaber warten zu lange

Sehr erfreulich ist, dass sich der erwähnte Unternehmer schon im Alter von 55 Jahren Gedanken über eine Nachfolge gemacht hat und bereits einen potenziellen Nachfolger präsentieren kann. Das ist eher die Ausnahme. Viele Firmenübergeber warten zu lange, bis sie sich mit dem unausweich-

lichen Thema Loslassen befassen. Sie unterschätzen in der Regel, dass eine gute Nachfolgeregelung oft viele Jahre dauert.

Finanzierung der Geschäftsübergabe

Eine Aufgabe des Regionalzentrums kann es beispielsweise sein, in einem ersten Gespräch mit dem möglichen Nachfolger auszuloten, ob er die Fähigkeiten besitzt, das Unternehmen erfolgreich weiterzuführen. Bei Bedarf unterstützen die Firmenkundenberater des Regionalzentrums die Raiffeisenbank oder den Unternehmer danach auch bei der unerlässlichen Analyse von Unternehmenszahlen, Branchenaussichten und Marktchancen. Daraus werden anschliessend die Modalitäten für die Finanzierung der Geschäftsübergabe festgelegt.

Nach der erfolgreichen Übergabe wird der Kunde wieder vollumfänglich von seiner Raiffeisenbank betreut. Der Weg ist frei für eine erfolgreiche Zukunft – sowohl für den abtretenden Patron als auch für seinen Nachfolger.



Das Raiffeisen-Team des Regionalzentrums Firmenkunden für die Zentralschweiz (v. l.): Karl Martin Meyer (Leiter), Oliver Odermatt, Walter Stöckli, Judith von Rotz, Patrik Muoser und Isabella Kiefer.



Sehen Sie einen Unterschied?

Wir auch nicht. Deshalb kostet bei uns jede Börsentransaktion gleich wenig.

Bei uns kostet jeder Börsenauftrag gleich wenig. 40 Franken für einen Auftrag via Internet, 100 Franken für einen telefonischen Auftrag. Für ein persönliches Gespräch finden Sie uns an der Bahnhofstrasse 6 in Luzern, am Hauptplatz 7 in Schwyz und an der Bahnhofstrasse 19 in Sursee. Service Line 0848 845 400 oder www.migrosbank.ch

MIGROSBANK
Es geht auch anders.

 Zuger Kantonalbank

Nehmen Sie sich die Freiheit, Ihre Zukunft zu gestalten.

Damit Sie nach der Pensionierung die neu gewonnene Zeit unabhängig und selbstbestimmt geniessen können, sollten Sie wichtige finanzielle Fragen bereits heute klären. Wir begleiten Sie bei der Pensionsplanung, zeigen Ihnen individuelle Lösungen auf und beraten Sie bei allen Entscheidungen, die Ihre finanzielle Zukunft betreffen.

www.zugerkb.ch

Wir begleiten Sie im Leben.

CREDIT SUISSE

1,75%* PremiumZins

So wächst Ihr Geld,
während Sie Zeitung lesen.

Angebot gültig
bis zum
30. Juni 2012

Jetzt Sparkonto eröffnen und sofort profitieren.

credit-suisse.com/premiumzins

* Nur für Neugeldzuflüsse zwischen 1.4. und 30.6.2012 auf das neu zu eröffnende PremiumZins-Sparkonto. Der Zinssatz von 1,75% p.a. gilt bis 31.12.2012. Mindesteinlage CHF 500, Verzinsungslimite CHF 250'000. Vollständige Angebotsbedingungen unter credit-suisse.com/premiumzins

Günstig wohnen im Alter

Ich möchte im Alter gerne möglichst günstig wohnen. Bis zu welchem Grad macht es Sinn, die Hypothek abzutragen? U. H. in E.



Rolf Schächli,
Leiter Finanzplanung
und Steuern
Zuger Kantonalbank

Rolf Schächli: Ob die Amortisation von Hypotheken im Hinblick auf die Pensionierung Sinn macht oder nicht, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab, deren Beurteilung, je nach Ausgangslage, sehr individuell und subjektiv ausfällt. Da wären zum Beispiel die Steuern. Hypothekarschulden reduzieren das steuerbare Vermögen

und Hypothekarzinsen das steuerbare Einkommen. Eigenheimbesitzer mit einem hohen steuerbaren Einkommen spüren deshalb eine freiwillige Amortisation ihrer Hypotheken unmittelbar in Form einer höheren Steuerrechnung.

Eine ganz andere Betrachtung machen Eigenheimbesitzer, die ihre Wohnkosten im Pensionsalter möglichst tief halten und damit ihre Abhängigkeit von Zinssatzänderun-

gen an den Kapitalmärkten reduzieren wollen. Sie streben tendenziell die maximale Amortisation ihrer Hypotheken auf den Zeitpunkt ihrer Pensionierung an. Der Grund liegt im meist deutlich tieferen Alterseinkommen im Vergleich zum früheren Erwerbseinkommen. Beide Sichtweisen greifen aber möglicherweise zu kurz.

Wer seine Schulden auf dem Eigenheim aus steuerlichen Überlegungen nicht reduzieren will, muss sich nämlich mit der Frage befassen, wie er die verfügbaren Mittel investieren soll. Belässt er sie auf dem Sparkonto, wird seine Rechnung nicht aufgehen, denn die Zinsaufwendungen für die Hypotheken werden trotz Steuerreduktion höher sein als der Zinsertrag auf dem Konto. Sein Investment muss also mehr abwerfen, und damit muss er auch bereit sein, mehr Risiken dafür einzugehen.

Wer hingegen seine Schulden vollständig amortisiert, läuft Gefahr, seinen finanziellen Handlungsspielraum einzuschränken. Sei es für die Finanzierung des individuellen Lebensstandards, für den spontanen Kauf eines neuen Autos, für eine grössere Reise, für eine Renovation oder für eine Schenkung an die Kinder.

Nach der Pensionierung wird es meist schwieriger, eine neue Hypothek aufzunehmen oder eine bestehende zu erhöhen, weil die Kreditinstitute die finanzielle Tragbarkeit einer Immobilie nach den aktuellen Einkommens- und Vermögensverhältnissen des Schuldners beurteilen. Ein anderer Aspekt, der gegen eine übermässige Amortisation spricht, ist die Risikoverteilung. Wer den Grossteil seines Vermögens in sein Eigenheim investiert, ist den Schwankungen des Immobilienmarktes stark ausgesetzt. Wenn er dann plötzlich aus irgendeinem Grund kurzfristig auf liquide Mittel angewiesen ist, muss er sein Eigenheim möglicherweise zu einem schlechten Zeitpunkt verkaufen. Auch ein Todesfall kann einen Ehepartner in finanzielle Schwierigkeiten bringen. Dann nämlich, wenn ein Grossteil des Privatvermögens in der eigenen Immobilie investiert ist und der Witwe oder dem Witwer, beispielsweise für die Bedienung der erbrechtlichen Ansprüche der Nachkommen, die nötigen Mittel fehlen.

Fazit: Es gibt keine Pauschalaussagen und kein Patentrezept. Der einzig richtige Weg führt über eine fundierte Analyse und Beratung durch ausgewiesene Fachspezialisten.



Viele Hausbesitzer träumen davon, im Alter einmal günstig zu wohnen. Aber die maximale Amortisation der Hypotheken hat auch Nachteile.

Bild: Manuela Jans

Wann ist es Zeit, sich ausgezeichnet
beraten zu lassen?

Frederick Oudry, Detail aus "Portrait des späteren Fürsten Johann I. von Liechtenstein", 1776
© UFFRENS/ETH, The Princes' Collection, Vaduz - Vienna

Wenn Sie Ihre Anlageziele mit einem verlässlichen Partner an Ihrer Seite erreichen möchten. Nehmen Sie sich Zeit für ein Gespräch mit uns: LGT Bank (Schweiz) AG, Telefon 041 249 89 89.

LGT. Partner für Generationen. In Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, Zürich und an 15 weiteren Standorten weltweit. www.lgt.ch



Kapital oder Rente?

Ich bin eine 61-jährige Frau, verheiratet, kinderlos, und werde in drei Jahren pensioniert. Ich bin mir nicht schlüssig, ob ich die angesparten Pensionskassengelder als Rente oder als Kapitalzahlung beziehen soll. A. M. in G.



Franz Bühler, Verwaltungsfachmann für Personalvorsorge mit eidg. Fachausweis, PKG Pensionskasse, Luzern PD

Franz Bühler: Eine Patentlösung für diese Frage gibt es nicht, aber es existieren Entscheidungskriterien, an denen man sich orientieren kann. Dazu gehören etwa der Gesundheitszustand, die Lebenserwartung, die Einkommens- und Vermögenssituation, aber auch der Zivilstand oder Unterhaltspflichten. Vieles hängt auch von den persönlichen Präferenzen ab. Ist jemand eher auf Sicherheit bedacht oder eher etwas risikofreudiger? Möchte jemand sein Vermögen selber verwalten, oder ist er froh, wenn er sich nicht darum kümmern muss.

Rente gibt Sicherheit

Der Vorteil eines Rentenbezugs ist die hohe Sicherheit. Die Rente bleibt immer gleich hoch. Die Verwaltung des Vermögens wird an die Pensionskasse delegiert. Die Rente ist eine gute Absicherung für Personen mit einer hohen Lebenserwartung. Der Kapitalbezug auf der anderen Seite bietet mehr finanzielle Flexibilität und eine bessere Planbarkeit der Finanzströme. Er erlaubt eine adäquate Abstimmung des Risikos auf die gesamte Vermögenssituation. Anlageentscheide können selber beeinflusst und gefällt werden. Das erhöht die Chance, eine höhere Rendite als die Pensionskasse zu er-

zielen. Wesentliche Vorteile eines Kapitalbezugs sind auch die sich daraus ergebenden Möglichkeiten für die Ausrichtung von Erbvorbezügen oder die Rückzahlung von Hypotheken. Im Todesfall geht das Restkapital an die Erben. Der Kapitalbezug bringt auch steuerliche Vorteile. Eine Rente muss vollständig als Einkommen versteuert werden. Beim Kapitalbezug wird eine Kapitalauszahlungssteuer fällig. Danach müssen nur noch der Wertschriftenertrag sowie das Vermögen versteuert werden.

Hohe Steuern vermeiden

Um die Frage der 61-jährigen Frau schlüssig zu beantworten, müsste man insbesondere wissen, wie gross ihre familiär bedingte Lebenserwartung etwa ist. Rente oder Kapitalbezug ist nämlich im Grundsatz immer wie eine «Wette» auf die verbleibende Lebensdauer. Bei einem hohen Alter ist eine Rente vorteilhaft. Stirbt jemand früh, sind die Angehörigen dank des ausbezahlten Vermögens im Vorteil.

Wer sich für den Kapitalbezug entschieden hat, sollte rechtzeitig einige Punkte beachten, um eine hohe Besteuerung zu vermeiden. Allfällige Bezüge aus der Pen-

sionskasse und der dritten Säule werden zusammengezählt. Damit rutscht jemand schnell in eine höhere Steuerprogression. Es empfiehlt sich deshalb, den Spielraum von jeweils fünf Jahren vor und nach der Pensionierung zu nutzen. Man sollte über mehrere Dritte-Säulen-Konti verfügen und die Kapitalbezüge aus der zweiten und dritten Säule gestaffelt tätigen. Die Entscheide des Ehepartners müssen bei der Planung mitberücksichtigt und aufeinander abgestimmt werden.

Möglicherweise liegt die ideale Lösung wie immer in der Mitte. Statt «Kapital oder Rente» sollte es in vielen Fällen eher heissen «Kapital und Rente». Man kann nämlich auch Teilbezüge tätigen. Besonders ab einem Altersguthaben von 500 000 Franken sollte man einen (Teil-)Kapitalbezug prüfen.



Kapital oder Rente? Die ideale Lösung liegt oft in der Mitte.

Bild: Philipp Schmidli

Finanzlösungen für den Ruhestand (Quelle: myFinancePro.ch)				
Finanzlösung	Marktrisiko	Flexibilität	Laufzeiten	Besondere Merkmale
AHV-Rente	Keines	Keine	Lebenslang	Keine Gestaltungsmöglichkeiten
Altersrente der Pensionskasse	Keines	Keine	Lebenslang	Bei Tod erhält Lebenspartner in der Regel 60 Prozent der Altersrente
Privatrente (Leibrente)	Keines	Je nach Produkt	Kurz bis lebenslang	Viele Lösungen und Kombinationen für sich und/oder Hinterbliebene möglich
Fondsentnahmeplan	Vorhanden	Gross	Keine	Chancen und Risiken beim Anleger
Vermögensverwaltung	Vorhanden	Gross	Keine	Anlagerisiken beim Anleger, Gebührenstruktur beachten
Gemischte Anlage mit Garantie	Keines	Gross	3 bis 8 Jahre	10 bis 50 Prozent Aktien, Emittentrisiko
Sparkonto, Festgeld, Kassenobligationen	Vorhanden	Gross	Keine	Realzins meist tiefer als Inflation, langfristig verlustreich
Vorsorge-Auszahlungsplan	Keines	Je nach Produkt	15 bis 25 Jahre	Flexibel, Anlagechancen beim Anleger, kein Risiko per Vertragsablauf

Verantwortung - Vertrauen - Verbundenheit

KOLUMNE



Karl Reichmuth, VR-Präsident Privatbankiers Reichmuth & Co.

Die drei Wörter Verantwortung, Vertrauen und Verbundenheit prägten das alte schweizerische Banking. Sie begründeten im Verbund mit der Stabilität unseres politischen Ordnungssystems den Ruf der Schweizer Banken. Davon konnte auch ein schönes langes Bankerleben lang profitieren. Ende der 70er-Jahre kam das anglo-amerikanische Banking auf. Der Verkauf von Finanzprodukten trat an die Stelle der Identifikation mit den Kunden. Der Marktzusammenbruch im Jahre 2008 brachte eine Rückbesinnung auf unsere alten Werte mit sich. Weil jedoch die Finanzkrise nicht ausgestanden, sondern nur aufgeschoben ist, lohnt sich eine Standortbestimmung: Wo steht unsere Privatbank in Bezug auf die drei Grundwerte heute?

Verantwortung? Die Finanzkrise 2008 zeigte dramatisch, wohin das Fehlen von Verantwortungsbewusstsein bei den im Finanzbereich Tätigen führt. Während hierzulande jede Hypothek neben der Sicherung durch den Wert des verpfändeten Hauses subsidiär

Ein Beispiel: Rund 70 Prozent unserer Bevölkerung haben ein Zwangssparguthaben in ihrer Pensionskasse, ohne dass sie auf dessen Anlageresultat Einfluss nehmen

auch eine persönliche Haftung des Schuldners einschliesst, fehlt diese Verantwortung im USA-Bankensystem. Auch aufgrund dieses unterschiedlichen Rechtssystems führte das amerikanische Banking bei den Mitarbeitern zu einer blossen Verkäuferhaltung und nicht zu der eines mitverantwortlichen Kundenberaters. Es war nicht zuletzt die Beobachtung dieses Werteverlustes, die bei der Gründung unserer Bank zum Entscheid führte, mit unbeschränkt haftenden Teilhabern ein klares Signal an die potenziellen Kunden zu senden.

Vertrauen? «Was ist ein Leben ohne Vertrauen?» steht dem Sprichwort «Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser» gegenüber. In diesem Widerspruch spiegelt sich ein Grundübel unserer Zeit. «Die ganze Gesellschaft, auch unser Volk, begab sich auf den Weg zur Knechtschaft» – wie der grosse Ökonom Friedrich August Hayek ein Buch betitelte. Die enorme Staatsverschuldung ist das Resultat dieser Entwicklung. Die schlechende Verstaatlichung wirtschaftlicher Aktivitäten behindert die Selbstheilungskräfte der Märkte geradezu.

Verbundenheit? Dieser Wert entsteht von selbst aus den beiden ersten Begriffen – sofern wir die entsprechenden Mitarbeiter gewinnen und die Ablauforganisation in Ordnung halten. Darum bemühen wir uns täglich. Damit erreichen wir das schönste Ziel einer reinen Anlage-Bank: Vermögen über Generationen zu wahren und zu vermehren – ungeachtet kurzfristiger Preisschwankungen.

können. So wird das Guthaben eines 30-jährigen Mitarbeiters gleich angelegt wie dasjenige eines Mitarbeiters, der kurz vor der Pensionierung steht. Eigentum wird aber nur als eigenverantwortlicher Besitz empfunden, wenn es mit Haftung verbunden ist. Statt nur 10 Prozent Eigentümerbewusstsein in der Bevölkerung hätten wir also 70 Prozent, wenn wir, wie seit 1994 in Schweden, eine freie Wahl unter rund 600 Pensionskassen gestatten würden. Individuell auf die Ziele des Kunden einzugehen, ist unser zweiter Wert – denn Vermögen ist und bleibt etwas Persönliches. Aus dieser Überzeugung gründeten wir vor gut zehn Jahren eine Schwestergesellschaft, die Pens-Flex-Gruppe, die zumindest im überobligatorischen BVG-Bereich den Begünstigten marktführende Entscheidungsfreiheiten erschliesst.

Ein Beispiel: Rund 70 Prozent unserer Bevölkerung haben ein Zwangssparguthaben in ihrer Pensionskasse, ohne dass sie auf dessen Anlageresultat Einfluss nehmen

«Beste Perspektiven für die berufliche Vorsorge»

Zürichstrasse 16
6000 Luzern 6
Telefon 041 418 50 00
Fax 041 418 50 05
info@pkg.ch
www.pkg.ch

PKG 
Die führende Pensionskasse für KMU



«Dieses Team blickt durch.»

Optimale Finanz- und Vorsorge-lösungen im Fokus.

S&P Group AG
S&P Insurance Brokers AG
S&P Life and Pension AG
Assibrokers AG

Ringstrasse 27 • Postfach 2257 • 6010 Kriens 2
Tel 041 367 84 83 • Fax 041 367 84 93
contact@sp-group.ch • www.sp-group.ch

Wie soll ich meine Vorsorgegelder sinnvoll anlegen?

Ich, männlich, unverheiratet, 65-jährig, möchte einen Teil des Altersguthabens in der Höhe von 140 000 Franken bei meiner Pensionskasse beziehen und mir den restlichen Betrag als Rente auszahlen lassen. Zusammen mit der AHV-Rente kann ich so meine laufenden Auslagen decken. Wie soll ich die 140 000 Franken anlegen?

B. T. in K.



Alex Müller,
Chief Investment Officer, Zuger Kantonalbank PD

Alex Müller: Grundsätzlich muss festgehalten werden, dass es sich bei diesen Mitteln um Vorsorgegelder handelt. Diesem Vermögen steht daher nicht mehr ein geregelter Einkommensstrom gegenüber, Lücken in der Finanzierung des Lebensunterhaltes können nicht mehr durch Einkommen gedeckt werden. Unsere Erfahrung zeigt uns, dass in diesem Lebensabschnitt eine fundierte Beratung unabdingbar ist.

Strukturierte Anlegeranalyse

Die zentralen Punkte, welche bei diesen Entscheidungen zu beachten sind, betreffen einerseits die Risikoneigung des Anlegers und andererseits die Zusammenstellung seines Portfolios.

Diese Risikoneigung wird im persönlichen Gespräch mit dem Kunden ermittelt. Bei der Zuger Kantonalbank verwenden wir dafür eine strukturierte Anlegeranalyse, welche uns hilft, die Bedürfnisse und Präferenzen im Dialog zu ermitteln. Im vorliegenden Fall muss beispielsweise geprüft werden, ob – und, falls ja, wie oft und in welcher Höhe – Bezüge von diesem Guthaben getätigt werden. Weiter muss definiert werden, ob der Kunde diese Werte selbst verwaltet oder ob sie treuhänderisch in einem Mandat durch die Bank bewirtschaftet werden. Bei der Zuger Kantonalbank definieren wir die Anlegerprofile über die Höhe der Bereitschaft und die Fähigkeit unserer Kunden, Schwankungen in der Rendite des Portfolios hinzunehmen. Da der Anlagehorizont im vorliegenden Fall tendenziell kürzer ist und die Entnahmen vermutlich öfter stattfinden, kommen dynamische und aggressive Risiko-profile kaum in Frage.

Angemessene Diversifikation

Bei der Zusammenstellung des Portfolios ist es unabdingbar, auf eine angemessene Diversifikation zu achten. Bei der Zuger Kantonalbank wird sowohl in der Anlageberatung als auch in der Vermögensverwaltung auf eine breite Diversifikation grosser Wert gelegt. Das aktuell sehr tiefe Zinsniveau sowie unsere Erwartung eher unterdurchschnittlichen Wachstums in den nächsten Jahren bewegen uns bereits vor zwei Jahren dazu, unsere Anlagephilosophie von Grund auf zu überdenken. Tiefe oder steigende Zinsen bergen grosse Risiken für Investitionen in vermeintlich sichere Anlagen wie Obligationen. Das erwartete schwächere Wachstum dürfte auch zu tendenziell tieferen Renditen in den Aktien führen. Daher empfehlen wir, den Fokus innerhalb des Portfolios nicht ausschliesslich auf Investitionen in Aktien und Obligationen zu legen. Schweizerische Immobilienanlagen beispielsweise bieten im aktuellen Umfeld ein interessanteres Risiko-Rendite-Profil als Obligationen. Weiter sind wir der Überzeugung, dass auch Rohstoffe und Edelmetalle in ein ausgeglichenes Portfolio gehören. Unsere Analysen, aber auch praktischen Erfahrungen zeigen, dass solch breit abgestützte Portfolios weit weniger Schwankungsbreite aufweisen als einseitig ausgerichtete Portfolios.

Wir von der Zuger Kantonalbank sind der Meinung, dass eine Mandatslösung für diesen Kunden sinnvoll sein kann. Aus den erwähnten Entnahmen in dieser Lebensphase sollte sich der Kunde eher für eine defensive Anlagestrategie entscheiden. Eine tiefere Schwankungsbreite der Renditen verringert das Risiko des Anlegers, in einem ungünstigen Zeitpunkt eine grosse Entnahme aus seinem Vermögen tätigen zu müssen. Mit der Bewirtschaftung innerhalb eines Mandates wird ausserdem sichergestellt, dass die Vermögenswerte im Rahmen eines strukturierten Investitionsprozesses professionell bewirtschaftet werden. Risiken werden konstant überwacht und eine entsprechende Renditeoptimierung im Portfolio umgesetzt.



Im Alter empfiehlt es sich, eine defensive Anlagestrategie zu wählen.
Bild: Manuela Jans

Können wir uns ein Eigenheim leisten?

Wir sind ein Ehepaar im Alter von 32 und 35 Jahren. In der letzten Zeit lesen wir oft von den tiefen Zinsen, dem Immobilienboom und den steigenden Preisen für Wohneigentum. Viele unserer Freunde haben in der letzten Zeit ihre eigenen vier Wände bezogen. Jetzt stellen wir uns natürlich die Frage, ob wir uns nicht auch ein Eigenheim oder eine Eigentumswohnung leisten sollten, bevor der Zug abgefahren ist. Was raten Sie uns? Worauf müssen wir achten? Wir sind beide berufstätig, haben aber wegen unserer längeren Ausbildungen noch nicht sehr viel Kapital angespart. Eventuell müssten wir also auch Pensionskassengelder für unser Eigenheim einsetzen.

R. und D. K. in S.

Heinz Siegrist: Hektik ist bei einem solchen Entscheid sicher der falsche Weg. Ich möchte Ihnen zu einem schrittweisen Vorgehen raten, bei dem Sie alle wichtigen Fragen von verschiedenen Seiten beleuchten.

Wohnbedürfnisse klären

Der erste Schritt ist sicher die Klärung Ihrer Wohnbedürfnisse. In welcher Region möchten Sie leben? Da Sie beide berufstätig



Heinz Siegrist, Vizedirektor, Berater Wohnbau am Regionalsitz Luzern der Luzerner Kantonalbank (LUKB)

Bild: PD

sind, müssen Sie insbesondere die Frage klären, ob Sie in den nächsten Jahren aus beruflichen Gründen geografisch ungebunden sein wollen. Falls Sie diese Frage mit Ja beantworten, würde das im Moment eher

gegen Wohneigentum sprechen. Wie viel Platz benötigen Sie? Hier geht es auch um die Frage, ob Sie Kinder haben möchten. Wünschen Sie sich eine Eigentumswohnung oder ein Haus? Wie gut muss Ihr neues Zuhause verkehrstechnisch liegen? Möchten Sie mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zur Arbeit fahren? Müssen sich Schulen und Einkaufsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe befinden? Wie eingangs erwähnt: Denken Sie dabei auch an mögliche Veränderungen im Leben und im Beruf.

Kosten seriös abklären

In einem zweiten Schritt empfehle ich Ihnen, die Kostensituation seriös abzuklären. Machen Sie sich ein Bild davon, wie viel Sie Ihr Traum vom Eigenheim kostet. Was können Sie sich leisten? Die Faustregel, wie sie beispielsweise bei der Luzerner Kantonalbank (LUKB) angewendet wird, lautet: 20 % des Verkehrswerts eines Eigenheims müssen mit Eigenkapital unterlegt sein. Davon muss mindestens die Hälfte Bargeld sein, der Rest darf ein Vorbezug aus der Pensionskasse sein. Seien Sie sich jedoch bewusst, dass ein solcher Vorbezug die Rentenleistung im Alter schmälert, wenn Sie die entstandene Vorsorgelücke über die Jahre nicht wieder mit freiwilligen Einzahlungen füllen. Klären



Der Kauf eines Eigenheims muss gut überlegt sein.

Bild: Keystone/Sigi Tischler



Auch wer sein Haus nach individuellen Wünschen bauen lässt, darf das Budget nie ausser Acht lassen.

Bild: Manuela Jans

Sie deshalb auch ab, ob Sie allenfalls auf anderem Weg – zum Beispiel durch Erbschaftsvorbezüge – zusätzliches Eigenkapital beschaffen können.

Tragbarkeitsrechnung durchführen

Die gesamte Belastung des Eigenheims (Zinsen, Amortisationen, Nebenkosten) darf einen Drittel des Nettoeinkommens – das heisst nach Abzug der Sozialversicherungsbeiträge – nicht übersteigen. Diese Rechnung, in der Fachsprache Tragbarkeitsrechnung genannt, wird einerseits für die aktuelle Zinsbelastung, andererseits aber auch für einen hypothetischen Zinssatz von 4,5 % vorgenommen, damit Sie bei steigenden Zinsen keine bösen Überraschungen erleben. Falls Sie mehr als zwei Drittel des Verkehrswerts der Immobilie mit Fremdkapital unterlegen, wird die Bank von Ihnen auch Amortisationen verlangen. Diese erstrecken sich in der Regel auf 15 bis 20 Jahre und fliessen ebenfalls in die Tragbarkeitsrechnung ein.

Hypothekenrechner benutzen

Die LUKB als Marktführerin im Kanton Luzern bei der Eigenheimfinanzierung bietet Ihnen unter der Internetadresse www.lukb.ch

ch/hypothekenrechner zudem einen speziellen Service an: Ich empfehle Ihnen, auf dieser Website einmal sämtliche Möglichkeiten inklusive Tragbarkeitsrechnung durchzuspielen. Berücksichtigen Sie dabei unbedingt auch, dass ein allfälliger Kinderwunsch für Sie eine gewisse Zeit lang auch eine Einkommenseinbusse mit sich bringen kann.

Wunschobjekt suchen

Wenn all diese Fragen geklärt sind, empfehle ich Ihnen, in einem dritten Schritt die Suche nach Ihrem Wunschobjekt zu starten. Zum Beispiel auf www.newhome.ch, dem Immobilienmarkt der LUKB und zahlreicher weiterer Kantonalbanken. Für newhome.ch existiert auch eine App, die sich aufs iPhone herunterladen lässt. Hier finden Sie eine grosse Auswahl bestehender Objekte und Neubauten.

Seien Sie dabei kritisch, lassen Sie das Objekt gegebenenfalls auch durch Dritte beurteilen. Unabhängige Immobilienspezialisten oder freischaffende Liegenschaftsschätzer erstellen Ihnen gerne eine Expertise. Finden Sie das passende Objekt nicht oder möchten Sie Ihren Traum vom individuellen Eigenheim verwirklichen, so können Sie sich Ihr Haus natürlich einfach nach Ihren Wünschen bauen lassen!

Finanzierung durch die Bank

Der vierte Schritt ist dann die Kontaktaufnahme mit Ihrer Bank. Im Rahmen einer umfassenden Beratung erarbeitet Ihre Bank mit Ihnen gemeinsam die für Sie passende Finanzierung und zeigt Ihnen die Vorteile und die zurzeit attraktiven Konditionen der verschiedenen Hypothekarmodelle auf. Wie oben erwähnt, spielen dabei Ihre Eigenmittel, das Einkommen, Ihre berufliche und private Vorsorge sowie Ihre mittel- und langfristigen Pläne und Ziele eine wichtige Rolle im Beratungsgespräch. Ebenfalls Einfluss auf die Finanzierung hat die Beurteilung des Objekts durch die Bank. Je besser Sie vorbereitet sind, desto konkreter werden die Resultate dieser Beratung sein.

Krönender Abschluss ist natürlich der fünfte Schritt, der Kauf des Eigenheims. Nachdem Sie das passende Objekt gefunden und die Finanzierung geregelt haben, ist der Kauf zu besiegeln beziehungsweise der Kaufvertrag durch einen Notar zu beurkunden. Denn erst mit dem Eintrag ins Grundbuch geht das Haus oder die Eigentumswohnung in Ihr Eigentum über.

www.lukb.ch/hypotheken-rechner
www.newhome.ch

KPMG in der Zentralschweiz – regional verankert, global vernetzt



Auf dem Bild sind von links nach rechts: Thomas Studhalter (Partner Wirtschaftsprüfung), Dr. Frank Lampert (Partner, Leiter International, Private Client Services), Nicole Willmann (Partner Legal), Thomas Affolter (Partner Wirtschaftsprüfung), Kurt Widmer (Partner Steuerberatung), Markus Forrer (Partner Wirtschaftsprüfung) KPMG in der Zentralschweiz: Gründung Luzern 1973 / Gründung Zug 1988, rund 100 Mitarbeitende, Leiter Region Zentralschweiz: Thomas Studhalter

«High performing people cutting through complexity to deliver clear solutions that our clients value.» Diesem Anspruch stellen wir uns täglich.

Sie als Entscheidungsträgerin oder Entscheidungsträger einer Unternehmung stehen täglich vor wichtigen Weichenstellungen. Ihre Fähigkeit, Veränderungen frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig zu handeln, entscheidet über den Erfolg Ihres Unternehmens. Dabei machen es vielfältige neue Herausforderungen immer schwieriger, im Spannungsfeld zwischen Kontinuität und Wandel die richtigen Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt zu treffen. Als unternehmerisch denkende

Berater und ausgewiesene Kenner der Wirtschaftsregion Zentralschweiz können wir Sie entscheidend in Ihrer Führungsaufgabe unterstützen. Lokal verankert und global vernetzt, kennen wir die richtigen Antworten auf alle wichtigen Fragen des Wachstums, des Kostenmanagements und der Unternehmensführung. Profitieren Sie von unserem Wissen, unserer Branchenerfahrung und den Benchmarks unseres gut eingespielten weltweiten Netzwerks.

Vereinbaren Sie am besten noch heute ein erstes, unverbindliches Treffen mit uns. Sie werden sehen – wir sprechen dieselbe Sprache.

Ihre Kontakte
KPMG AG
D4 Platz 5
6039 Root/Luzern
T: +41 41 368 38 38
F: +41 41 368 88 88

KPMG AG
Landis + Gyr-Strasse 1
6302 Zug
T: +41 41 727 74 74
F: +41 41 727 74 00



Warum «Novartis oder Roche?» die falsche Frage ist



Leo Grüter, Mitglied der Geschäftsleitung der Luzerner Kantonalbank (LUKB) und verantwortlich für Private Banking/Institutionelle/Handel

«Soll ich nun Novartis oder Roche in mein Depot legen?» Diese und ähnliche Fragen werden mir als Leiter Private Banking der Luzerner Kantonalbank häufig gestellt. Und ebenso häufig lautet meine Antwort: «Das kommt darauf an.» Gewiss, eine solche Aussage ist ein wenig unbefriedigend. Aber sie ist die einzig seriöse Antwort auf eine Frage, die das Pferd von hinten aufzäumt, sprich die Vermögensplanung und den daraus folgenden Anlageprozess auf den Kopf stellt.

Welche Fragen müssten denn nun wirklich gestellt und beantwortet werden? Und in welcher Reihenfolge? Vermögensplanung und Anlageberatung, wie wir sie bei der Luzerner Kantonalbank verstehen, sind ein kontinuierlicher Prozess über ganz verschiedene Lebensphasen hinweg. Die Bedürfnisse der Menschen verändern sich im

Laufe der Jahre und Jahrzehnte ganz wesentlich – und mit ihnen auch die Fragen, die sich in finanziellen Belangen stellen: vom Eintritt ins Berufsleben nach der Ausbildung, der Familiengründung, dem Vermögensaufbau und dem Erwerb von Wohneigentum bis zum Sprung in die Selbstständigkeit und der Vorbereitung auf den Ruhestand oder auf die Erbfolge. Jede dieser Stationen im Leben beeinflusst die Rahmenbedingungen und Ziele bei der Vermögensanlage und verlangt nach angepassten Lösungen im magischen Dreieck von Sicherheit, Liquidität und Renditechancen.

Erst wenn all diese Grundlagen vertieft analysiert und – zusammen mit der Risikofähigkeit und der Risikobereitschaft des Kunden – zu einem individuellen Anlegerprofil zusammengefügt sind, beginnt die Ausarbeitung der Anlagestrategie. Kommt jetzt die Frage «Novartis oder Roche»? Nein. Der erste und zugleich wichtigste Schritt ist die Strategische Asset-Allokation (SAA). Was ist darunter zu verstehen? Bei der SAA wird aufgrund des Anlegerprofils und der individuellen Ziele die Aufteilung des Vermögens auf Liquidität, Obligatio-

nen, Aktien und nicht-traditionelle Anlagen (Immobilien, Edelmetalle, Private Equity usw.) festgelegt. Die SAA ist die entscheidende Weichenstellung im Anlageprozess, weil sie auf lange Frist nachweislich den grössten Einfluss auf die Bandbreiten des Risikos und damit auf die Erfolgchancen eines Portefeuilles hat. In einem zweiten Schritt erfolgt auf der aktuellen Analyse der Finanzmärkte (u. a. aufgrund von Konjunkturdaten) dann die Taktische Asset-Allokation (TAA). Sie bestimmt, wie die auf strategischer Ebene festgelegten Bandbreiten kurzfristig, das heisst jeweils für den Zeitraum von sechs bis acht Wochen, praktisch umgesetzt werden.

Jetzt kommt der Moment, wo die Frage «Novartis oder Roche» beantwortet wird: Die Beraterinnen und Berater der LUKB schlagen ihren Kunden die optimale Selektion der Titel für die gewählte TAA vor. Dabei basieren sie auf der periodisch aktualisierten Auswahl der attraktivsten Titel und Produkte in den Anlageklassen. Die Antwort könnte folglich lauten: «Novartis oder Roche» oder «beide» oder «keine von beiden» – abgestimmt auf die individuelle Strategie unserer Kunden.

LGT - Private Banking für die Zentralschweiz



Stefan G. Schulz, Direktor, Regionalleiter LGT Bank (Schweiz) AG

Die LGT Group ist die grösste privat gehaltene Private-Banking- und Asset-Management-Gruppe in Europa. Mit der Fürstenfamilie von Liechtenstein kontrolliert und führt eine Unternehmerfamilie die LGT seit über 80 Jahren – mittlerweile eine einzigartige Konstellation selbst unter Privatbanken. Die Gruppe ist mit 1700 Mitarbeitern an über 20 Standorten in Europa, Asien und dem Mittleren Osten präsent. In der Schweiz beschäftigt die LGT rund 600 Personen an zehn Standorten.

Die Kernkompetenz der LGT sind individuelle, intelligente Anlagelösungen. Das Ziel ist dabei nicht eine kurzfristige Gewinnoptimierung, sondern langfristiger Anlageerfolg mit vertretbarem Risiko. Kernelemente dieser Anlagephilosophie sind die disziplinierte Streuung von Anlagen über die gesamte Breite aller Kategorien hinweg und die permanente Risikoüberwachung der Kundenportfolios. Neben einer professionellen Vermögensverwaltung erhalten die LGT-Kunden auch Zugang zu Anlagemöglichkeiten, die für die Eigentümerfamilie entwickelt wurden. Das ermöglicht auch, die Interessen der Bank und ihrer Mitarbeitenden mit denjenigen der Kunden in Übereinstimmung zu bringen.

Gerade im aktuell schwierigen Markt- und Wirtschaftsumfeld ist die LGT mit ihrer traditionell langfristigen und nachhaltigen Ausrichtung – nicht zuletzt bedingt durch die stabilen Besitzverhältnisse – optimal aufgestellt, um ihren Kunden Stabilität, Verlässlichkeit und eine unabhängige Beratung bieten zu können.

«Vertrauen und Langfristigkeit sowie die persönliche Beratung und die hohe Qualität in der Vermögensverwaltung sind für uns die wichtigsten Elemente einer nachhaltigen Partnerschaft mit unseren Kunden.»



Und irgendwann wird es Zeit für das Private Banking der LUKB

Mit dem Erfolg stellen sich neue Bedürfnisse ein – auch in Vermögensfragen. Dann wird es Zeit für eine Bank, die sich Zeit nimmt und zuhört. Eine Bank, die Sie begleitet und gemeinsam mit Ihnen den langfristigen Erfolg anstrebt. Eine Bank, die gradlinig, zuverlässig und unkompliziert ist. Sie ist ganz in Ihrer Nähe.

www.lukb.ch/privatebanking

Meine Bank

 **Luzerner
Kantonalbank**
Private Banking