



Diario de mercado

La élite de los gestores de activos

En el espacio germánico

SARASIN POR SÉPTIMA VEZ
EN LA CUMBRE DE LA PIRÁMIDE

INFORME ESPECIAL



Aviso legal: Elite Report Edition, Niggerstr. 4 / II, D-81675 Munich, Tel.: +49(0)89/470 36 48
Director de redacción: Hans-Kaspar v. Schönfels Concepto gráfico: Falk v. Schönfels
Fotografía: Daniel Schvarcz, Flex de Fluctibus, Re de Belleroche; www.elitereport.de

Directo al corazón



Keynes esparce su dulce veneno. Invierte a crédito en los malos tiempos, reza la parte de sus enseñanzas que mejor han aprendido y aplicado nuestros dirigentes en la crisis financiera. El público todavía les aplaude entusiasta. Pero a quien aún tiene algo que perder se le disparan las alarmas. ¿No se dirige de nuevo el Estado hacia una situación en la que va a tener que expropiar a sus acreedores tocando la sustancia de aquellos que aún poseen algo porque él está demasiado seco como para poder mover algo? No sería la primera vez que el Estado nos rasca los bolsillos. La historia, empezando por la época de los faraones y hasta las reformas monetarias del siglo pasado, tiene bastantes ejemplos de uno u otro tipo de desendeudamiento estatal.

Pero hay algo nuevo: las dimensiones de las deudas son astronómicas. Por tanto, ya no es suficiente con que se endeude nuestra generación de la cual algunos han provocado los daños. Más bien se trata de que las generaciones venideras están ya tan endeudadas que se les ha inculcado, como actitud ante la vida, el andar con la cabeza inclinada. Yo lo llamo falta de respeto hacia nuestros hijos y los hijos de nuestros hijos. Y tengo confianza en que haya tal apertura de miras que se nos proteja de lo peor. Que haya gestores de patrimonio que conozcan las reglas de tráfico y que nos conduzcan evitando los atascos. Que sean lo suficientemente inteligentes como para no conducirnos en la dirección equivocada mediante la promesa de réditos exagerados, sino que reconozcan que la salvaguarda de los valores se puede convertir más y más en un valor en sí misma.

Porque la crisis muestra que los inversores pierden patrimonio substancial cuando sus gestores los llevan por el camino equivocado. Las duras experiencias de estos tiempos sacan a la luz a las ovejas negras de la profesión. Si los inversores tienen que exigir con firmeza que el gestor de patrimonio sea responsable y eficaz, tengo dudas fundamentales sobre él. Sin estas virtudes no se debería llamar ni un día más gestor de patrimonio.

El gestor que yo deseo intenta descubrir «de qué pie cojea» su cliente para asesorarle individualmente. El cliente, por su parte, debe articular sus propias normas de tráfico y, si ha aprendido algo, querrá conservar su patrimonio. Ese es el programa obligatorio. El rédito es la cura. Por tanto, el contrato que regula la gestión del patrimonio debe incluir las disposiciones correspondientes y no ser, como ocurre a menudo, una chapuza. Sólo así se consigue seguridad legal para ambas partes.

En el espacio de habla germana es, sobre todo, la generación de los mayores la que dispone de un notable patrimonio. Por lo tanto, son ellos y sus deseos quienes merecen una atención especial de los gestores de patrimonio. «Fulanito de Tal, millonario corriente» ha trabajado duro, ha ahorrado de forma consecuente o ha sabido conservar su herencia. Precisamente los mayores quieren que se tome en serio que su objetivo principal es conservar su patrimonio. Para ellos la seguridad es más importante que la ganancia. El mejor rédito es dormir tranquilo, con la seguridad de dar a las generaciones venideras lo suficiente para que puedan ir con la cabeza alta por la vida, incluso en el caso de que el Estado quiera vencerles de que son sus deudores y no sus acreedores.

Por lo tanto, los gestores de patrimonio serios diferencian, por un lado, a los clientes preocupados por conservar su patrimonio y, por otro, a los dispuestos a hacer inversiones. Entre ellos hay un mundo. Los buenos gestores de patrimonio conocen estas diferencias. No solo tratan el tema de forma racional, sino que saben adentrarse en el corazón de aquellos que confían en ellos.



Oliver Stock,
editor de Elite Report,
Director de sección,
Handelsblatt Finanzzeitung



Buena reputación como pago del tiempo

Los elogios y reconocimientos de la competencia vuelven a confirmar que existe una elite.

¿Es todo un casino? - ¿Es todo inmoral? Con los prejuicios se es rápidamente global. Pero el asunto no es tan simple. La bronca general muestra una imagen injusta, porque hay banqueros y gestores de patrimonio serios, no se han extinguido. Se mantienen en un segundo plano y por eso pasan inadvertidos.

Hemos buscado y entrevistado intensamente a las personas con fama de ofrecer la mayor calidad de servicios y credibilidad.

¿Ante quién se quita el sombrero incluso la competencia más feroz? Hemos «exprimido» a las personas bien situadas en la profesión y con información privilegiada para conocer por boca de gente experimentada el respeto rendido a menudo furtivamente.

Pudimos contar con 101 personalidades directivas del sector de gestión de patrimonio, desde gerentes, pasando por socios con responsabilidad personal, hasta gestores de patrimonio con cargo directivo para una encuesta tan intensa como confidencial sobre la reputación de la profesión. Los siempre bien fundamentados juicios fluían en la valoración de cada gestor de patrimonio como fiel reflejo del sector.

La pregunta principal era siempre: ¿Quién es un competidor fiable que convence por la calidad de su asesoramiento y sus sólidos resultados y que no engatusa a sus clientes?

No sólo se debe ser aceptado, sino que se debe ser realmente respetado para servir de ejemplo. La buena reputación hay que labrársela honradamente en el transcurso del tiempo, y hay que divulgarla persistentemente. No hay lugar para restos de duda. Esto nos demuestra lo inapreciablemente importante que es tener una buena reputación. Por cierto, incluso más que una buena imagen.

Para nuestra encuesta sólo tuvimos en cuenta aquellas personalidades que son capaces de ver más allá y que perciben a la competencia que puede servir de ejemplo para la profesión. Todos los críticos «interrogados» debían ser aceptados plenamente y haber convencido a sus clientes fehacientemente en la zona de habla germana.

No había lugar para autoelogios y afán de notoriedad. Elite Report determinó quiénes eran los adecuados para la encuesta. Los mejores de los mejores, identificados año tras año, se perciben entretanto como una comunidad cualitativa. Los 101 gestores de patrimonio entrevistados nos dieron información muy detallada.

¿Quién consigue desde hace años ofrecer prestaciones convincentes? ¿Quién es justo? ¿A quién son fieles los clientes? ¿De quién se quejan o a quién demandan incluso?

Todos los aspectos y detalles formaron parte del asunto. La elite demostró tener carácter. Las conversaciones se desarrollaron sin envidias ni celos. Los buenos ejemplos se expresaron clara y notablemente. La encuesta se convirtió en un verdadero filón. Es evidente, ya que los buenos gestores de patrimonio tienen visiones profundas de los hechos, tanto positivas como negativas. Ante ellos no permanece oculto un cliente desconfiado, un vendedor sin escrúpulos o un charlatán. Conocen innumerables depósitos, especialmente los de los clientes que buscan un proveedor de servicios serio. Y lo que es buena calidad se lo lleva explicando desde hace años Elite Report al círculo de lectores interesados.

Por cierto, muchos clientes con intención de cambio se confían voluntariamente a la redacción como examinadores. Hacen una importante aportación a la valoración de las diferentes empresas, puesto que evaluamos sus experiencias de asesoramiento. Cada uno de ellos recibe, para su región inmediata, tres direcciones de las que hasta ese momento tenemos buenas referencias y otras tres sobre las que tenemos nuestras dudas. Por cierto, las valoraciones obtenidas de este modo coinciden en gran medida con los resultados de los examinadores propios y de la encuesta de reputación. Por supuesto que es una cuestión de honor no dejar solos a nuestros examinadores.

Estamos a su lado en el difícil momento de la toma de

decisión. Incluso organizamos un concurso de patrimonio para preservar la suela de los zapatos de nuestros lectores. Ni siquiera en la elaboración del contrato ahorramos en consejos y apoyo. Así hemos podido ayudar a innumerables lectores. Sí, incluso hemos podido mediar en casos de litigio.

Al final de la encuesta queríamos que los expertos nos dijeran:

¿Cuál es la personalidad de la banca o la gestión de patrimonio que más convence? ¿Quién representa la credibilidad, la calidad más estable y mejor? ¿Quién es ejemplo en la profesión en Alemania, Austria, Suiza, Liechtenstein y Luxemburgo?

La valoración: (Sólo se mencionarán las personalidades que hayan sido nombradas 90 veces o más.)

Friedrich von Metzler del establecimiento bancario del mismo nombre, obtuvo 97 votos y con ellos la máxima valoración. **Eric Sarasin** del banco con el mismo nombre en Basilea obtuvo alabanzas 95 veces. **Konrad Hummler** del banco Wegelin & Co en St. Gallen obtuvo 90 votos porque goza de gran reconocimiento como banquero escritor y comentarista y por su posicionamiento en cuestiones de política bancaria en la zona de habla germana. A **Jürgen Danzmayr** le nombraron 92 expertos. Hasta hace poco dirigía el Schoellerbank en Austria y ahora pertenece al consejo de vigilancia del mismo.

Una indicación más, en nuestro informe nombramos sólo a los buenos, a aquellos, querido lector, que valen el dinero que usted paga por ellos. Con las personalidades controvertidas, desconcertantes y que pueden poner en peligro el patrimonio, podríamos, sin ningún problema, elaborar una lista negativa. Pero aquí el escritor debe ser comedido. – Por cierto: a los encuestados en Liechtenstein y Luxemburgo no se les ocurrió ninguna personalidad del mundo de la gestión del patrimonio que pudiera servir de ejemplo.

Hans-Kaspar von Schönfels



Buscado para usted, encontrado para usted

Se necesita constancia y una mente clara. La cantidad de datos es enorme. Hemos reducido la avalancha de ofertantes de gestión de patrimonio en continuo crecimiento de los 362 del primer proceso de examen y comprobación a 147. Búsquedas intensas en Internet, información de los lectores y una extensa encuesta sobre reputación hecha a los expertos en la profesión documentan que es fácil colgarse la etiqueta de «gestor de patrimonio», aunque sólo se vendan productos a comisión. Como fundamento adicional, valoramos, además de los detalles obtenidos, las encuestas enviadas a 400 destinatarios. Entretanto, los ocho examinadores profesionales – todos versados gestores de patrimonio con experiencia – hacían su ronda de visitas. Todas las tardes puntuaban por teléfono las impresiones recién obtenidas y ponían las notas que asignábamos a los distintos gestores de patrimonio.



Hasta el otoño se habían conseguido informes detallados de valoración de 141 candidatos. Seis de las pruebas comenzadas se interrumpieron porque el examinador dio con condiciones inaceptables que no tenían nada que ver con la gestión de patrimonio. En algunos casos, se exigía del supuesto cliente, incluso antes del asesoramiento, un suculento honorario o, al menos, la compra de determinados productos. De las 141 direcciones de gestores de patrimonio, tras el proceso de examen y comprobación de los resultados individuales y la valoración de más de 300 depósitos de los lectores, permanecieron sólo 82. Así de inaceptable fueron las experiencias sufridas. Fueron llamativas las cinco cartas de los lectores que se deshacían en elogios por el mismo banco. Pero la mirada crítica de un controlador hizo la comparación con los depósitos controlados realmente por aquél, y envió a este gestor de patrimonio inapropiado a la papelera. Como complemento, se llevaron a cabo a la vez las valoraciones de nuestros «examinadores voluntarios», nuestros lectores. En total se pusieron en marcha 217 lectores como examinadores. 28 en Hamburgo, 22 en Dusseldorf, 32 en Frankfurt, 26 en Munich, 29 en Zürich, 12 en Basilea y St. Gallen, 34 en Austria, 16 en Liechtenstein y 18 en Luxemburgo. Cada uno de ellos había visitado cuatro empresas como media: dos reconocidas por la élite y dos que aún no habían

llamado la atención por su calidad como gestores de patrimonio. De ello resultó en total un tesoro de valoraciones con 868 calificaciones que, por regla general y de forma asombrosa, confirmaban el juicio de los examinadores profesionales. Entretanto, sabemos donde van a hacer gestionar su patrimonio muchos de nuestros lectores examinadores. ¡Pero la discreción es un asunto de honor!

El jurado de cinco miembros se reunió en la redacción y evaluó los 141 paquetes de valoraciones, los cuestionarios e incluso la encuesta sobre reputación. Además, se llevaron a cabo más de 250 llamadas telefónicas para incluir la información verbal sobre la calidad y el servicio de los gestores de patrimonio. Es increíble la poca deferencia que recibió el supuesto nuevo cliente. «Pues tendrá usted que venir aquí personalmente». No son formas. Sólo en el 40 por ciento de las llamadas recibimos indicaciones amables y objetivas. Es evidente que este tipo de contactos telefónicos han dejado su huella en la valoración general.

En un grupo aparte se incluyeron las 82 entradas que habían sido eliminadas anteriormente. Esta comparación adicional entre las 141 y las 82 era necesaria para detectar si alguna había sido eliminada injustamente. – Al final de la reunificación de los resultados individuales se obtuvo la correspondiente valoración final detallada por puntos. Y de nuevo volvieron a eliminarse muchas de ellas. **Sólo 49 gestores de patrimonio pudieron calificarse como recomendables en la zona de lengua germana.**

En una segunda y tercera sesión del jurado se «interrogó» a los controladores sobre su valoración. Habían analizado desde los depósitos de los lectores y las ofertas de los examinadores hasta la captura del correspondiente coeficiente de expropiación. Además, a esto se sumaron 220 convocatorias cuyas ofertas fueron igualmente consideradas en la valoración.

El jurado de Elite Report se alegra de que, a grandes rasgos, el número de gestores de patrimonio recomendables siga siendo estable. Finalmente, presentamos a continuación la estructura de los galardonados. Las 49 empresas recomendables que pertenecen a la élite de los gestores de patrimonio obtuvieron como mínimo 390 puntos y conforman así la pirámide de los galardonados. Los tres predicados dentro de la pirámide se asignaron para las siguientes puntuaciones: cum laude, desde 390 a 419 puntos, magna cum laude, desde 420 hasta 449 puntos y la mejor calificación, summa cum laude, la obtuvieron las empresas que recibieron como mínimo 450 puntos o más. La puntuación más alta – obtenida por tres empresas – fue de 481 sobre los 520 puntos posibles.



En orden alfabético

La pirámide de los galardonados en 2010

La elite de los gestores de patrimonio en la zona de habla germana ordenados de la A a la Z.

 **Bank Sarasin & Cie AG**
 Elisabethenstrasse 62
 CH-4002 Basel, Switzerland
 T: +41 (0) 61 277 77 77
 www.sarasin.ch

Bank Sarasin AG
 Taunusanlage 17
 D-60325 Frankfurt am Main, Germany
 T: +49 (0) 69 71 44 97 0
 www.sarasin.de

La historia de éxitos es interminable. Este banco es, ya por tradición, tan estable como un monumento a la alta calidad de la cultura financiera suiza. La conservación del patrimonio y el asesoramiento se reflejan aquí de modo exacto como el resultado de los diálogos de asesoramiento. Muchos lectores que actuaron como examinadores voluntarios en Basilea o en Zürich lo confirmaron. No es de extrañar que en el futuro quieran servirse de esta ejemplar calidad de asesoramiento para ellos mismos y

para su patrimonio. Discreción, pericia, conciencia de la calidad y pensamiento a largo plazo... ahí es donde se revela el asesoramiento consciente e individual que llega hasta la comprobación de la sostenibilidad de la recomendación de inversión. Merece la pena, en cualquier caso, conocer y experimentar la filosofía y la cultura bancaria de Sarasin. La calidad de este banco privado convence, entretanto, a cada vez más potentados en Alemania. La nueva filial en Frankfurt puede contar con una buena aceptación, como muestran las cifras. Sarasin es el ejemplo de éxito para la gestión de patrimonio al estilo suizo, también en Alemania. Llama agradablemente la atención que a todos los clientes – especialmente a damas y caballeros de edad – se les acompaña en la protección de su patrimonio. Merece la pena la visita porque más allá de la gestión de patrimonio se ofrecen también productos en todos los exigentes campos del sector servicios, desde la gestión de fundaciones y Family Office, hasta la planificación de herencias o sucesiones. Sarasin es un socio competente e ideal para todas las cuestiones y tareas relevantes para el patrimonio.

Los resultados de prueba de la élite de administradores de bienes 2010 en puntos

Pais	Banco, administradores de bienes u otra institución	Análisis de páginas web, informaciones primarias sobre el valor útil	Posibilidad de logro/ primera impresión	Imagen, pericia, tradición	Cultura de la información en medios de comunicación y publicidad	Respuesta a anotaciones	¿Cómo es uno recibido y dirigido?	Comportamiento durante la visita	Contenido de la conversación	¿Elección de asesores?	Orientación del cliente	¿Es posible realizar visitas domiciliarias?	Declaración de sistemática sobre administración de bienes	La calidad de la sistemática	Grado de individualización	Análisis / recomendaciones y productos de información	Diversidad de productos; neutralidad de productos	Vinculación en red con mercados y expertos globales	Análisis del patrimonio	Saneamiento del patrimonio	Datos concretos sobre las prestaciones	Calidad de la gestión de la cartera	Instrucciones sobre riesgo/discreción	Oferta de oficina familiar y similares	Planificación de herencias y legados	
	Puntuación máxima	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
A	AlpenBank	10	10	10	7	10	10	10	8	8	10	10	6	6	8	10	10	10	10	8	10	10	8	8	8	
CH + D	Bank Julius Bär	6	8	10	5	10	8	8	8	6	7	10	6	8	8	10	8	10	8	8	7	7	10	8	8	
CH + D	Bank Sarasin	10	10	10	6	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	10	10	10	10	10	10	10	10	
D	Bank Schilling	9	10	10	8	10	8	10	8	8	10	10	6	6	6	8	7	10	10	7	8	8	7	4	8	
CH	Bank Syz	5	8	10	6	10	10	10	10	8	8	8	6	8	8	8	8	10	8	8	8	10	10	8	8	
A + CH	Bankhaus Jungholz	10	10	10	6	10	10	10	10	8	10	10	10	10	10	8	7	10	10	8	10	9	10	7	10	
D + CH	Bankhaus Lampe	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	10	
LUX	Banque de Luxembourg	8	9	10	5	0	8	10	10	5	6	2	8	8	8	8	6	10	6	5	6	8	8	6	6	
CH	Basler Kantonalbank	8	10	10	5	10	10	10	10	8	10	10	8	8	8	10	8	8	6	6	8	9	10	8	8	
D + CH	Berenberg Bank	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
D	BHF-Bank	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
D	Bremer Landesbank	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
FL + CH	Centrum Bank	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	10	10	10	
CH	Clariden Leu	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	6	10	10	10	10	8	10	10	10	
D	Conrad Hinrich Donner Bank	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	10	10	10	10	10	7	10	
CH + D	Credit Suisse	10	10	10	6	10	10	10	8	8	8	10	10	10	10	10	8	10	10	8	10	10	10	10	10	
D	Delbrück Bethmann Maffei	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	10	10	10	10	10	10	10	10	
D	DJE Kapital AG	5	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	6	10	10	10	10	10	10	6	8	
CH	DZ Privatbank Schweiz	7	10	7	5	10	10	8	8	8	10	8	6	7	6	10	8	10	10	8	8	8	10	6	8	
D	FIDUKA Depotverwaltung	7	10	10	10	10	10	10	10	7	10	10	10	10	10	10	10	10	7	7	10	10	10	8	8	
D	FIVV AG	10	10	6	5	10	10	8	10	7	9	10	6	6	8	9	8	10	7	7	8	10	10	5	6	
D	Fürstlich Castell'sche Bank	9	10	10	6	10	10	10	10	6	10	10	8	10	8	8	8	8	8	7	10	10	10	10	10	
D	Fürst Fugger Privatbank	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	10	
D	Haspa Hamburger Sparkasse	7	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	6	10	
D	HSBC Trinkaus & Burkhardt	7	9	8	5	10	8	8	8	7	8	8	7	6	7	10	8	10	8	8	10	10	8	10	10	
D	Huber, Reuss & Kollegen	9	10	8	6	10	8	8	8	7	9	10	7	7	8	8	8	8	10	8	10	10	8	6	6	
A	Hypo Vorarlberg	8	10	10	10	10	10	10	10	8	10	10	10	10	10	10	10	8	10	10	10	8	10	6	10	
FL+D+CH+A	LGT Bank in Liechtenstein	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	7	10	8	8	10	10	10	10	10	8	10	10	10	
CH	Lombard Odier Darier Hentsch	8	10	10	6	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	8	
CH	Maerki Baumann & Co. (Privatbank)	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	10	
D	Markus Zschaber, V.M.Z.	10	10	8	10	10	10	8	10	8	8	10	10	10	8	10	8	10	7	7	10	10	10	7	8	
D	Merck Finck & Co. Privatbankiers	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
D	Metzler seel. Sohn & Co.	10	10	10	5	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
FL	Neue Bank AG	6	8	7	5	10	10	10	10	6	10	5	10	10	10	8	10	8	8	6	8	8	10	10	8	
D	Neue Vermögen AG	10	10	7	5	10	8	8	8	8	8	10	8	8	8	8	6	8	8	8	8	8	10	6	10	
CH + D	Pictet & Cie.	8	10	10	5	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
D	PSM Vermögensverwaltung	10	10	10	10	10	10	10	10	7	10	10	10	10	8	10	10	10	10	10	10	10	10	6	10	
A	Raiffeisen Salzburg Private Banking	10	10	10	10	10	10	10	10	8	10	10	8	8	7	8	6	9	8	7	10	8	10	6	10	
D + LUX	Sal. Oppenheim jr. & Cie.	8	10	6	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	6	10	8	6	10	8	8	10	10	
A	Schoellerbank	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
D	Südwestbank	8	10	7	6	10	8	8	10	10	10	10	8	8	8	8	8	8	9	9	8	8	8	6	10	
CH + FL	swisspartners Investment Network	10	10	8	5	10	10	10	10	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	10	8	10
CH + D	UBS	7	10	6	10	10	10	10	10	10	10	10	8	8	10	10	8	10	10	10	10	10	8	10	10	
D	VALUE-HOLDINGS	10	10	8	10	10	10	10	10	8	10	10	10	10	8	10	8	10	10	6	10	10	10	6	6	
A + CH + FL	Volksbank Vorarlberg	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	9	10	9	8	10	10	10	10	10	6	10	
FL + D + CH	VP Bank	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
D	Weberbank	8	10	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	8	8	10	10	
CH	Wegelin & Co. Privatbank	8	10	10	6	10	10	10	10	6	10	8	7	7	10	10	10	10	10	8	10	10	10	10	10	
D	WvF Wilhelm von Finck	9	10	10	5	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	



La pirámide de los galardonados en 2009



En orden alfabético

Opinión del banco Sarasin según el Informe Élite 2009:

Quien hoy esté buscando una gestión extensiva y de calidad, no debe dejarse engañar por ninguno de los muchos vendedores astutos, tiene que encontrar a un ayudante y protector competente y experimentado que cumpla lo que promete. Y porque también en la gestión de capital el reconocimiento y descripción de tareas comienza con la persona misma, ponemos esta parte del asesoramiento, también en las etapas de prueba y valoración, al comienzo. Para poder tratar con el cliente el asesor debe, en primer lugar, comprenderlo con todos sus miedos y deseos. Todo lo demás sería de una ignorancia peligrosa y no tiene nada que ver con la toma de responsabilidad. Con razones de más, Sarasin se destaca en Suiza como una institución ejemplar. Porque este tradicional banco tiene asesores que asumen la precisión exigida con gusto para sus clientes.

El gran valor, que ha sido confirmado con los más altos elogios una y otra vez en el pasado, se mantiene invariablemente positivo y estable. El compromiso

por la persona y por las tareas materiales consiguiendo, por ejemplo la estructuración del capital, es de una madurez proverbial y sobre todo íntegra. No sólo vuelve a confirmarlo nuestro equipo de pruebas, sino también nuestros lectores, que colocaron al gestor de patrimonio bajo la lupa también por interés propio. Hemos recibido relatos detallados de las experiencias de asesoramiento realizadas (14 en Basilea, 32 en Zúrich y 39 en Fráncfort) y también las hemos evaluado para este informe. Una vez más, ¡elogios y reconocimiento para este banco! Más de nueve nos confesaron que confían en Sarasin. En Alemania, la presencia de Sarasin está creciendo sobre todo ahora, después de un tiempo de prueba en Múnich. Desde Fráncfort, la calidad de Sarasin en este país llegará a recibir gran interés y a encontrar y unir clientes que piensan en la calidad. ¡Buena suerte!



La pirámide de los galardonados en 2008



Opinión del banco Sarasin según el Informe Élite 2008:

No sólo los académicos saben que la calificación »summa cum laude« es imposible de superar. Y una vez más, esta entidad bancaria recibe el elogio más elevado en forma de la quinta pirámide dorada. Esta vez con un brillante incrustado que corrobora un éxito continuado. Sarasin, tal y como lo demuestran los pasados cinco años, es lo mejor que Suiza puede ofrecer en cuanto a cultura de gestores financieros. Este banco es una entidad financiera organizada extraordinariamente, que atiende los deseos más exigentes. En Sarasin se asesora al cliente con gran responsabilidad, y se realizan tareas que van mucho más allá de las relacionadas con aspectos puramente financieros. Ya sea en cuanto al tema impuestos, patronazgos, sucesiones hereditarias o ideas de inversión con miras al futuro, los asesores, con experiencia tanto en el aspecto humano como en el de la especialización, ayudan con propuestas exactas, que tienen en cuenta todas las previsiones personales. Aquí, la perfección y la simpatía son parte del servicio. A la disposición a la responsabilidad se une la fiabilidad

más grata, y ambas son exigencias indispensables para una gestión de capital fiable. La calidad de la empresa Sarasin tiene una estabilidad propia. Por esta razón nunca realizamos compromisos vagos, jamás dejamos los conceptos a medias y nunca tomamos decisiones arriesgadas. Estas características profesionales son decisivas para la protección del patrimonio y también para la fiabilidad. Nuestros evaluadores vieron muchas cosas buenas, y además sintieron plena confianza en la cesta de papeles. En Sarasin, Usted no ahorrará en elogios. Y lo que es más, tendrá ovaciones para ellos. Quien tenga preguntas sobre su capital, quiera asegurar un futuro y necesite tener un compañero fiable para su patrimonio, debe anotar esta dirección. Para todos los casos. Tampoco hace falta recordar que aquí se es especialmente cortés con las personas mayores.



La pirámide de los galardonados en 2007



Opinión del banco Sarasin según el Informe Élite 2007:

Con toda discreción, incluso el mejor de los lugares para las finanzas necesita ejemplos. Dicho de otro modo, ¿qué sería de Suiza sin el banco Sarasin? Desde hace años, este distinguido banco privado se mantiene estable en la cumbre de las valoraciones, y con ello muestra tranquila y elegantemente el significado de la calidad en el asesoramiento y de la gestión responsable del capital. Los asesores, altamente cualificados, no se apresuran en recomendar algo que por órdenes superiores debe venderse, sino que profundizan en primer lugar en los deseos de sus clientes.

Y lo hacen sustancialmente, para evitar malos entendidos. Son diálogos llevados a cabo con atención los que proporcionan las referencias en las que se tiene que pensar para elaboración de un concepto de gestión de capital. Este esfuerzo, también agradable a nivel humano, subraya el compromiso. El proceso entero de conversaciones también representa la atención y acercamiento vividos. De esta manera, la gestión de capital se convierte en un placer seguro y en orientación al cliente, lo que conduce a una

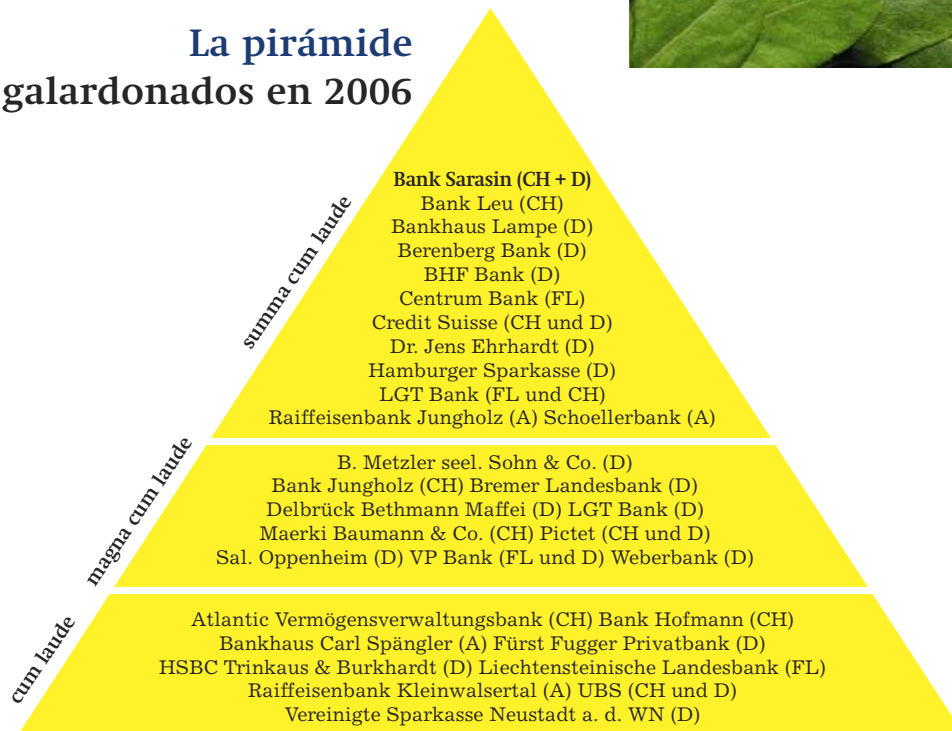
relación razonable. En el centro se encuentra siempre el asesoramiento integral hasta áreas de especialización como la optimización fiscal, reglamentación de herencias y sucesiones o preguntas sobre patronazgo. Por cierto, en todas estas áreas, que van más allá de la gestión de capital normal, Sarasin ha recibido el más alto reconocimiento.

Por lo que no es una sorpresa que se hable sobre estas virtudes, que además contribuyen al éxito del prestigioso banco. Algunos números: en el último año se administraron 43 mil millones de euros (un plus de un 18%) para casi 10.000 clientes. Los 250 trabajadores del sector de clientes privados llevan en la empresa un promedio de 10 años o más. 100 especialistas se encuentran en estrecho contacto con sus clientes, y puede hablarse con ellos cada día. Por cierto, en Sarasin existe la gestión de capital estándar a partir de los 100.000 euros, y la individual comienza a partir de los 500.000 euros. La destreza económica y la correspondiente visión global permiten

al poseedor del capital siempre buenas ganancias, que casi siempre se encuentran por encima del promedio de empresas comparables. La tasa anual máxima total de 1,2% para el mandato de gestión del patrimonio muestra las ventajas de la calidad de una forma más que justificada y correcta.



La pirámide de los galardonados en 2006



Opinión del banco Sarasin según el Informe Élite 2006:

Fiable, profesional y humanidad elevados al máximo exponente. La precisión y la fiabilidad ponen el sello de calidad. Sarasin lleva a los gestores financieros una vez más a la cima. No sólo el «saber hacer» y la cultura de servicio se encuentran en una madurez plena, sino que al final se nos han dedicado comentarios brillantes como «fidedigno» y «responsable».

Nuestros asesores están muy bien formados y cuentan con una gran experiencia. Los clientes enseguida encuentran el carácter que les sirve para decidir confiar en nosotros. No sólo se gestiona el patrimonio de forma consciente, los patrimonios se gestionan teniendo siempre en cuenta al cliente y manteniendo un diálogo abierto con el mismo. Las

metas nunca se ven diluidas, sino que siempre se alcanzan con exactitud. Además del cuidado financiero, en Sarasin el cliente también encontrará competencia para las áreas complementarias.

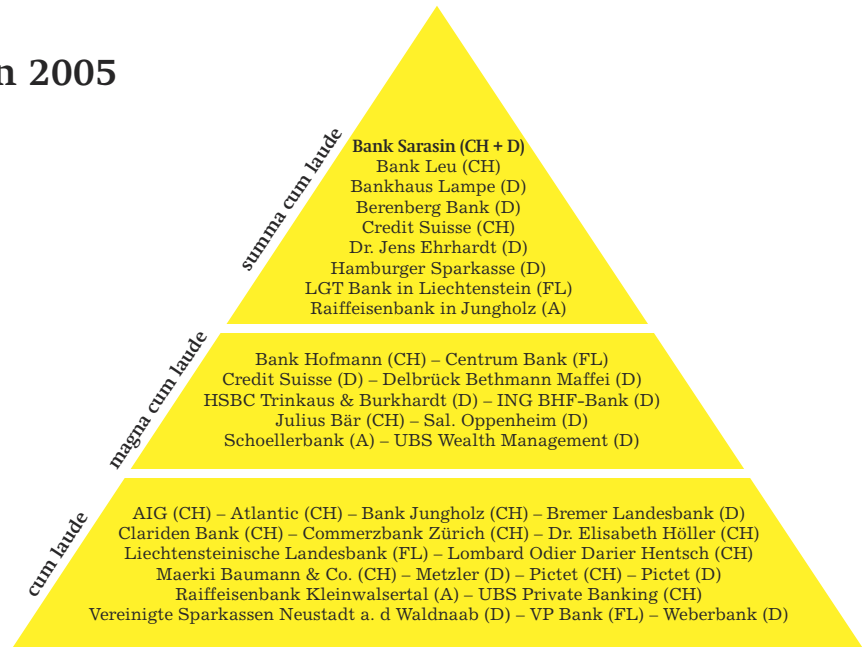
Por ejemplo, existe el conocimiento del sistema de impuestos necesario para utilizarlo de manera constructiva en la optimización de capital. Sarasin también cuenta con especialistas externos en muchos otros campos de asesoramiento.

Ninguna cuestión ni deseo del cliente es desatendida. Y quien como cliente experimente la sistemática y la exactitud, sabe lo que este banco privado suizo es capaz de ofrecer. Ahora, este distinguido banco tiene una filial

en el 9 de la calle Friedrichstraße en Múnich-Schwabing. La satisfacción del cliente es algo que Sarasin ha escrito claramente en su bandera. ¡Ejemplar!

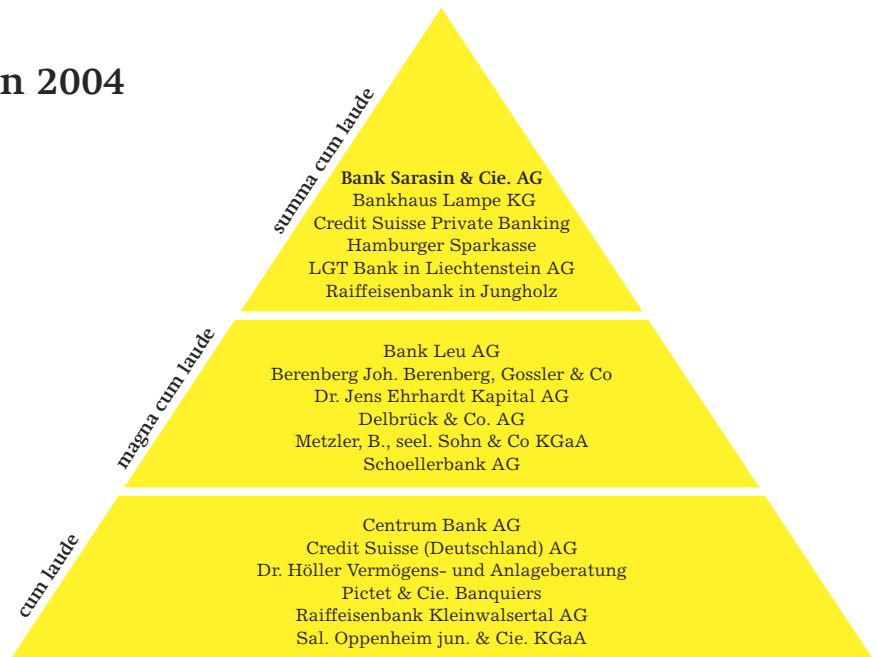


La pirámide de los galardonados en 2005



Opinión del banco Sarasin según el Informe Élite 2005: »Un gestor de activos con el mejor carácter que va mucho más allá de lo normal. Sarasin mantiene soberanamente y con gran estabilidad su posición puntera, ampliando incluso su calidad interna. La sensibilidad y la atención son proverbiales, ya que el objetivo es alcanzar los mejores resultados conjuntamente con el cliente.«

La pirámide de los galardonados en 2004



Opinión del banco Sarasin según el Informe Élite 2004: »El formato profesional de este banco es inconfundible. Además, la profundidad en el asesoramiento y la sistemática empleada son acordes. La filosofía de Sarasin conlleva la predisposición a la responsabilidad. Todos estos aspectos hacen que este banco se destaque.«

El convenio tributario internacional y el cliente alemán de banca

Una entrevista con el abogado especializado en derecho fiscal y procesal, Dr. Karsten Randt, socio del bufete Flick Gocke Schaumburg, en Bonn y Eric G. Sarasin, director de Banca Privada del Banco Sarasin & Cie AG, en Basilea.



Elite Report: *El secreto bancario en plazas financieras como Suiza o Liechtenstein se encuentra bajo presión. En cuestiones fiscales parece que caerá. ¿Tienen que preocuparse los clientes privados alemanes de verse convertidos en clientes transparentes?*

Dr. Karsten Randt: Es cierto que el G-20 ha ejercido en los últimos años una fuerte presión sobre los países con un secreto bancario pronunciado, además de Suiza y Liechtenstein, también Austria, Luxemburgo y Andorra. Los grandes estados, y Alemania de forma especial, se acogen precisamente en cuestiones fiscales constantemente a los estándares internacionales, especialmente al modelo de convenio fiscal de la OCDE. Suiza y Liechtenstein se adhirieron a él en marzo de 2009. El modelo de convenio no contiene ningún requerimiento jurídico-estatal para la derogación del secreto bancario. Se trata simplemente de un modelo para evitar la doble tributación y para mejorar la asistencia jurídica en cuestiones fiscales.

Eric G. Sarasin: Para los clientes extranjeros de la banca suiza es importante saber que el secreto bancario seguirá existiendo. Rechazamos la idea de que el cliente sea transparente y que el fisco pueda consultar a discreción sus condiciones patrimoniales y de ingresos. Por tanto, para los clientes alemanes con un patrimonio correctamente declarado en Suiza sigue existiendo el secreto bancario en todo su alcance.

Elite Report: *Pero ¿no para aquellos con un patrimonio «aparcado» ilegalmente?*

Dr. Karsten Randt: No se va a dar un intercambio automático de información entre la República Federal y Suiza o Liechtenstein. Según las autoridades de los tres países, tampoco habrá búsquedas a ciegas, las llamadas «fishing expeditions». Sin embargo, en el Modelo de Convenio de la OCDE se sostiene que se debe dar acceso a los procesos legales y de auxilio institucional relativos a determinadas sospechas por parte del estado de origen de la persona afectada. Por tanto, la persona de la que las autoridades fiscales alemanas sospechen que sea fiscalmente deshonesto, debe contar con un proceso. El instituto financiero extranjero



Dr. Karsten Randt, socio del bufete especializado en derecho fiscal internacional Flick Gocke Schaumburg, Bonn, y Eric G. Sarasin, director de Banca Privada del Banco Sarasin & Cie AG, Basilea.

estará obligado a cooperar por los tratados interestatales.

Elite Report: *¿Cómo sería un proceso de este tipo? y ¿cuál es la amenaza concreta para los inversores alemanes?*

Dr. Karsten Randt: Si existe sospecha se comunicará al contribuyente alemán el inicio de un proceso penal. Según las circunstancias, esta medida puede ser flanqueada por un registro domiciliario. En el caso de que no se encuentren todos los documentos necesarios, se conmina al contribuyente a entregarlos. Si no cumple con su obligación de colaborar, se solicitará al banco extranjero la presentación de los mismos. En caso de que se descubran reducciones en el pago de los impuestos, existe amenaza de cárcel: a partir de una cantidad de 100.000 euros, con libertad condicionada, a partir de un millón de euros, sin libertad condicionada. Por tanto, los inversores alemanes fiscalmente deshonestos deben ser conscientes de que el fraude fiscal puede ser peligroso, sobre todo para los descendientes en caso de herencia.

Elite Report: *Respecto a los diferentes convenios: Suiza y Liechtenstein son países importantes para el inversor alemán. ¿Cuáles son las perspectivas en estas plazas financieras?*

Dr. Karsten Randt: Esta pregunta hay que responderla de forma individual para los dos países, puesto que los convenios con Alemania tienen alcances diferentes. Liechtenstein firmó, a principios de septiembre, un convenio de auxilio jurídico con Alemania que entrará en vigor el 1 de enero de 2010. Para los ale-

manes fiscalmente deshonestos esto significa que el riesgo de ser descubierto aumenta considerablemente a partir de ese momento. Liechtenstein, por el contrario, no está obligado a prestar auxilio jurídico para sospechas de impago fiscal anteriores a esta fecha.

Eric G. Sarasin: Los inversores fiscalmente deshonestos con valores patrimoniales en una fundación o un Trust en el principado deben reflexionar urgentemente sobre su situación de riesgo. Por este motivo, hablamos abiertamente sobre las nuevas condiciones marco con nuestros clientes y con los clientes de otros bancos que se dirigen a nosotros. Aunque no tenemos acceso a la estructura fiscal individual de nuestros clientes, es importante conseguir claridad. Nos sentimos obligados a ello. En el marco de dichas conversaciones descubrimos numerosos fallos de estimación que habrían podido ser funestos para los afectados. A estas personas les recomendamos, por regla general, que liquiden todas sus relaciones financieras con empresas y fundaciones de Liechtenstein y que se pongan en manos de un especialista en derecho fiscal que les asesore con vistas a una posible autodenuncia.



Elite Report: *¿Podría nombrar alguna de estas suposiciones erróneas y la problemática que va unida a ellas?*

Eric G. Sarasin: Un ejemplo son los seguros de vida. Algunos clientes creen que un seguro en Liechtenstein es la inversión ideal para dinero sin declarar, ya que así se pueden conseguir ventajas de prescripción. Esto es falso puesto que también los seguros de vida en Liechtenstein están dentro del convenio de auxilio jurídico. Por otro lado, a menudo se argumenta que el patrimonio de una fundación en Liechtenstein se autonomiza y deja de pertenecer al fundador. Es una valoración peligrosa, ya que, por regla general, las fundaciones no adquieren los bienes de los medios aportados a ella a causa de estatutos adicionales y contratos de mandato. Según nuestra experiencia, en el 95 por ciento de los casos sólo se da una relación de régimen fiduciario con todas las consecuencias para el fundador. En el tercer caso, que se da a menudo, la fundación de Liechtenstein tiene una cuenta en Suiza. El cliente supone que la evolución en el principado no es relevante para él. Según el nuevo convenio, las fundaciones y los agentes fiduciarios están obligados a dar información sobre todas las partes patrimoniales que administren, incluso aquellos que estén en terceros países.

Elite Report: *Dr. Randt, ¿Qué aconseja que hagan los ciudadanos alemanes con un patrimonio no declarado en Liechtenstein?*

Dr. Karsten Randt: Sólo puedo aconsejar a estas personas que liquiden cualquier relación con empresas y fundaciones de Liechtenstein y que se dejen asesorar en Alemania sobre una autodenuncia. La autodenuncia zanja totalmente y de forma sencilla los riesgos penales. Además, a menudo el pago de impuestos atrasados es menor de lo esperado.

Elite Report: *Respecto a Suiza: ¿está el inversor amenazado de que se reproduzca aquí el mismo escenario que en Liechtenstein?*

Eric G. Sarasin: Suiza manifestó en marzo de 2009 su intención de renegociar una serie de convenios de doble imposición y de asumir las directivas de la OCDE correspondientes. Doce de los contratos exigidos para la exclusión de la lista negra de países «no cooperadores en materias fiscales» ya han sido firmados. Sin embargo, el convenio con Alemania no se ha empezado a negociar hasta septiembre de 2009.

Dr. Karsten Randt: El objeto de las negociaciones es el tipo de intercambio de información en asuntos fiscales. De forma similar a la de Liechtenstein, en el convenio suizo-alemán la barrera para la obtención de información será baja. A pesar de ello, siempre será necesario para el inicio de un proceso, además de la simple sospecha de impago fiscal, el nombre del contribuyente y la referencia a una cuenta bancaria concreta. Aún hay que esperar para saber lo concreto de este acuerdo y si, como en Liechtenstein, se formularán nuevos protocolos que puedan llevar a una ampliación.

Elite Report: *¿Cuánto tiempo pueden los inversores en Suiza seguir manteniendo ocultos ante el fisco alemán sus valores patrimoniales no declarados?*

Dr. Karsten Randt: El riesgo de ser descubierto ha aumentado considerablemente por un gran número de medidas legales. En este punto, debemos recordar la ley para la lucha contra el fraude fiscal que exige al contribuyente una garantía jurada. El 1 de enero de 2011 se alcanzará otro hito cuando probablemente entre en vigor el convenio suizo-alemán. Entonces, a más tardar, será imprescindible actuar.

Elite Report: *Señor Sarasin, para terminar unas cuantas preguntas sobre el trato futuro de los bancos suizos a sus clientes alemanes: ¿por qué debería seguir siendo cliente de un banco suizo si se eliminan las ventajas fiscales?*

Eric G. Sarasin: Permítame la siguiente comparación: no vamos al médico por el secreto profesional, sino porque queremos curarnos. Si lo trasladamos a su pregunta sería: no vamos a un banco suizo por el secreto bancario, sino porque somos capaces de ofrecer una impecable calidad de servicio y unas prestaciones excelentes. Tenemos que mantener esta ventaja sobre la competencia y seguir trabajando duro en ella. La ininterrumpida afluencia de dinero neto nuevo de clientes extranjeros demuestra que la plaza financiera Suiza sigue siendo competitiva. La estabilidad legal y monetaria, la discreción, la internacionalidad, el excelente know-how en la banca privada y la gestión de patrimonio y los bien formados especialistas ¡son ventajas que no se encuentran en cualquier sitio! Pero también se trata de fortalecer la plaza financiera Suiza en las nuevas condiciones. Se debe proteger la privacidad y esa protección debe ir desligada del derecho fiscal. Ni siquiera quien se decida por una autodenuncia tiene motivos para retirar su patrimonio de su banco suizo.

Elite Report: *Supongamos que sus clientes no están satisfechos con este argumento: ¿qué significaría concretamente para el Banco Sarasin una fuga de capital motivada por el descubrimiento de dinero ilegal o por una autodenuncia?*

Eric G. Sarasin: No contamos con fugas significativas. Al respecto hay que tener en cuenta que el Banco Sarasin hasta hace diez años se concentraba en el negocio interior suizo. No ha sido hasta los últimos años, a raíz de nuestros nuevos emplazamientos en Asia y Oriente Medio, pero también en Europa, cuando nuestra clientela se ha internacionalizado. Por un lado, no contamos con la fuga del dinero aun por fiscalizar y, por otro lado, lo que perderíamos debería ser asumible. Actualmente estamos representados a través de filiales en los mercados importantes para nosotros, como por ejemplo en Alemania. Al mismo tiempo hemos obtenido de la autoridad fiscalizadora alemana, BaFin, la autorización para un asesoramiento transnacional de clientes alemanes desde Suiza.

Elite Report: *¿Está Sarasin camino de convertirse en un «clear bank»? y ¿qué ocurre con los restantes clientes afectados?*

Eric G. Sarasin: Sarasin está obligado a mantener la sostenibilidad. En consonancia con ello, queremos asumir un papel precursor. Estamos convencidos de que no sólo podemos ofrecer a nuestros clientes el mejor asesoramiento posible, sino también las soluciones óptimas. En un mercado tan competitivo, la innovación y la excelencia en la gestión del patrimonio son importantes factores de éxito. Por tanto, aún me alegro más que, precisamente en estas áreas, hayamos

recibido dos Global Private Banking Awards de las dos renombradas revistas especializadas editadas por el Financial Times Group, The Banker y Professional Wealth Management. Se trata de un gran elogio a nuestra forma de gestionar los valores patrimoniales que nuestros apreciados clientes nos confían, y esto no sólo en lo relativo a la prestación, sino también en relación con la sostenibilidad que nuestra clientela valora como un importante fundamento para la inversión. Por tanto, suponemos que gracias a nuestras competencias, los clientes que se denuncian a sí mismos, seguirán depositando su dinero legal y declarado en nuestro banco. Por supuesto que acogeríamos con satisfacción una amnistía fiscal con el trasfondo de la adaptación del convenio de doble imposición.



Elite Report: *Usted mencionó antes las entrevistas con sus clientes «fiscalmente deshonestos» ¿Cómo puede y podría, como banco, apoyar a sus inversores?*

Eric G. Sarasin: Nuestra oferta a los clientes extranjeros con partes patrimoniales no declaradas se sustenta en tres pilares: la información temprana, activa y competente, un apoyo de alta calidad en el caso de que fuera necesaria una autodenuncia, así como la oferta de una futura colaboración con relación al dinero finalmente declarado. Nuestros clientes están permanentemente informados sobre la evolución política y, gracias a profesionales de la tributación como el Dr. Randt, tienen a su disposición los últimos conocimientos en lo relativo al derecho fiscal alemán y los convenios internacionales.

Quiero añadir que, en el plano europeo, nos atenemos desde el año 2007 a la Directiva de la UE sobre mercados de capitales, que armoniza y facilita las inversiones transnacionales, y define para todos los afectados los estándares de los servicios como, por ejemplo, las medidas de protección. Afortunadamente, a partir del año 2010, también habremos aplicado en Suiza las regulaciones correspondientes. Por lo tanto, estamos perfectamente preparados para el futuro, incluso para el momento de entrada en vigor del convenio de doble imposición con Alemania.

Elite Report: *¡Les damos las gracias por esta entrevista!*



El futuro en un depósito

Una gestión de patrimonio sostenible

En estos tiempos de vertiginosas transformaciones económicas, sociales y ecológicas, especialmente el cambio climático, los clientes prestan especial atención a que su dinero no produzca sólo réditos a corto plazo, sino que se invierta con carácter duradero y a largo plazo. Sostenibilidad significa que se ajusta a las necesidades de la generación actual sin hacer peligrar las posibilidades de generaciones venideras de satisfacer sus propias necesidades.

Al mismo tiempo, la conducta de los inversores y consumidores se ha transformado y tiene cada vez más



Frank Niehage, Presidente del Consejo directivo del Banco Sarasin AG, en Frankfurt.

influencia en el mercado: entretanto el mercado de lohas («lifestyle of health and sustainability») en el sector alimenticio se calcula en un 30 por ciento. La elección explícita de productos que promueven a la vez salud y sostenibilidad se sitúa cada vez más en un primer plano.

Transferido a la gestión de patrimonio, esto implica, por un lado, que aumenten los

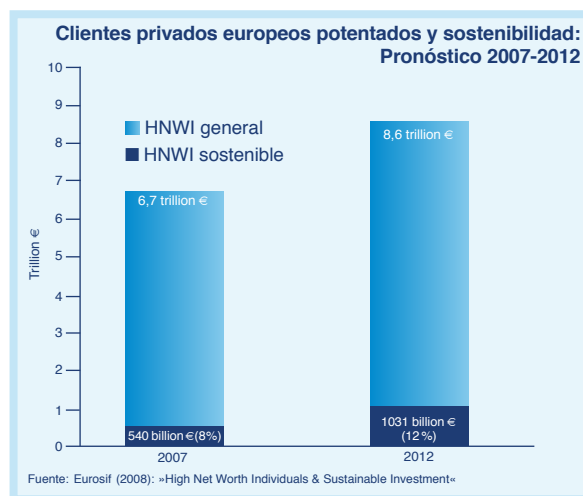
valores patrimoniales a largo plazo, que se conserven y se transmitan de la mejor manera posible. Por otro lado, esto también significa que los clientes pueden, mediante la gestión de sus patrimonios, aportar algo al desarrollo sostenible del mundo, siempre que su dinero se invierta con beneficios. Ambos objetivos se pueden unificar mediante una gestión de patrimonio sostenible.

Valoración de la sostenibilidad mediante factores multidimensionales.

Cuando, a principios de los años 90, comenzaron a trompicones las inversiones ecológicas, el Banco Sarasin ya había desarrollado criterios de sostenibilidad para la valoración de las empresas y, para ello, había

organizado un sector propio de inversión. Un equipo interno interdisciplinario de investigación de la sostenibilidad con un know-how específico del sector trabaja estrechamente con una gestión especializada de la cartera de valores. Hoy en día, el Banco Sarasin es considerado un marcador de tendencias para inversiones sostenibles. Tienen una oferta «state-of-the-art» de productos bancarios sostenibles con la que satisfacer todo tipo de necesidades de inversión.

Hay muchos motivos por los que esta estrategia de inversión no debería faltar en ninguna cartera de valores: las empresas sostenibles son, básicamente, más sensibles a ciertos riesgos – por ejemplo los riesgos de la reputación – y, en consecuencia, actúan de forma precavida. Además, se deben hallar soluciones con futuro para garantizar los fundamentos de la actuación empresarial – por ejemplo energía y agua. Las empresas que desarrollan los productos sostenibles necesarios crean nuevos y atractivos mercados y disponen, de esta manera, de ventajas frente a la competencia. La inversión en empresas sostenibles ofrece a los inversores la posibilidad de reducir ciertos riesgos en su cartera de valores y, a la vez, aprovechar las oportunidades de los mercados emergentes.



En la elección de las empresas se tienen en cuenta las tres dimensiones: economía, ecología y sociedad. En relación con los criterios del análisis financiero clásico, la valoración de la información ecológica y social puede hacer una importante aportación a la reducción del riesgo en la cartera de valores y al aprovechamiento de las posibilidades de aumento de valor.

En lo relativo a los criterios de sostenibilidad, el concepto de valoración del Banco Sarasin, se basa en dos planos: la clasificación del sector y la clasificación de la empresa. En una clasificación del sector llamada »best-of-classes«, la cuestión central son los riesgos que entraña un sector determinado para las personas y el medio ambiente. Así, se puede establecer una relación entre los diferentes sectores en lo referente a los riesgos sociales y ecológicos que comportan. La clasificación de la empresa responde a la pregunta de cómo una empresa gestiona las oportunidades y riesgos sociales y ecológicos propios del sector en comparación con la competencia.

En este sentido, se tiene en cuenta el ciclo completo de vida del producto: desde la obtención de la materia prima, pasando por la producción, hasta su consumo y eliminación. El análisis social se basa en el concepto del grupo de interés, es decir, como configura una empresa sus relaciones con sus empleados, clientes, proveedores, inversores, con la opinión pública y el estado. El resultado es una clasificación jerárquica de todas las empresas del sector examinadas llamada »best-in-class«, en la cual los primeros puestos los ocupan las empresas que mejor controlan los riesgos ecológicos y sociales y, por consiguiente, mejor aprovechan las oportunidades. Del universo sostenible de inversión resultante, la gestión de cartera de valores elige, en el marco del análisis financiero que promete buenos resultados, las empresas robustas desde el punto de vista financiero que se puedan considerar apropiadas.



Como complemento, también tienen un papel importante ciertos criterios de exclusión, como por ejemplo, la energía atómica o los productos armamentísticos, por lo que las empresas que obtienen más de un 5 por ciento de su cifra de negocios en dicho sector son excluidas.

Valor añadido mediante una gestión de patrimonio sostenible

Muchos fondos sostenibles que ocupan los primeros puestos en las clasificaciones subrayan la exactitud de dichos estudios. Estos productos no sólo han obtenido réditos atractivos en el pasado. También su riesgo, representado en la volatilidad, fue leve en comparación. Por tanto, una gestión de patrimonio sostenible ofrece un valor añadido al que no debería renunciar ningún inversor privado. Muchos clientes privados ya lo han comprendido y el interés crece en consecuencia. Según los resultados de recientes estudios del European Sustainable Investment Forum (Eurosif), hay un segmento de inversores en rápido crecimiento que buscan réditos y, precisamente por eso, se interesan por temas de sostenibilidad.

Eurosif calcula el porcentaje de inversiones sostenibles en las carteras de valores de los inversores privados europeos en un 8 por ciento (estado del 31-12-2007) y pronostica un aumento de hasta el 12 por ciento hasta el año 2012. Esto supondría por primera vez más de un billón de euros en productos de inversión sostenibles.

Desde hace tiempo, las inversiones sostenibles producen réditos que no tienen nada que envidiar a los productos de inversión tradicionales, que pueden aprovechar determinadas posibilidades de rédito y que, al mismo tiempo, reducen determinados riesgos. Por este motivo, la sostenibilidad es hoy un elemento central en los mandatos de los clientes del Banco Sarasin. Esto nos convierte, con 20 años de experiencia, en la primera dirección de referencia en la gestión de patrimonio sostenible.

Frank Niehage

En Suiza:

Bank Sarasin & Cie Ltd
Elisabethenstrasse 62
CH-4002 Basel
T: +41 (0) 61 277 77 77
F: +41 (0) 61 272 02 05

Waisenhausplatz 10
CH-3000 Bern 7
T: +41 (0) 31 560 59 59
F: +41 (0) 31 560 59 79

8, place de l'Université
Case postale 33
CH-1211 Genève 4
T: +41 (0) 22 322 99 99
F: +41 (0) 22 322 99 00

Via Clemente Maraini 39
CH-6902 Lugano
T: +41 (0) 91 911 36 36
F: +41 (0) 91 911 36 99

Löwenstrasse 11
CH-8022 Zürich
T: +41 (0) 44 213 91 91
F: +41 (0) 44 221 04 54

www.sarasin.ch

En Alemania:

Bank Sarasin AG
Taunusanlage 17
D-60325 Frankfurt a.M.
T: +49 (69) 71 44 97 100
F: +49 (69) 71 44 97 199

Promenadeplatz 8
D-80333 München
T: +49 (0) 89 55 89 99 0
F: +49 (0) 89 55 89 99 499

Am Stadtpark 2
D-90409 Nürnberg
T: +49 (0) 911 21 52 24 10
F: +49 (0) 911 21 52 24 19

www.sarasin.de

Sarasin – Banca Privada Suiza
Sostenible desde 1841
www.sarasin.com

El Grupo Sarasin tiene sus raíces como uno de los líderes en la banca privada suiza. Proveedor internacional de servicios financieros comprometido con la sostenibilidad, la empresa está presente en más de 20 ciudades de Europa, Oriente Medio y Asia.

A finales de junio del 2009, gestionaba un total de CHF 79,9 mil millones y contaba con 1.500 empleados. Su accionista mayoritario es el banco holandés Rabobank, que goza de una calificación crediticia de Triple A.