



plus: advies van de experts

De elite van de vermogensbeheerders

in het Duitse taalgebied

SARASIN VOOR DE ZESDE KEER
AAN DE TOP VAN DE PIRAMIDE

SPECIALE UITGAVE



Colofon: Elite Report Edition, Niggerstr. 4 / II, D-81675 Munich, Tel.: +49(0)89/470 36 48
Hoofdredakteur: Hans-Kaspar v. Schönfels Grafisch ontwerp: Falk v. Schönfels
Fotoredactie: Daniel Schvarcz, Flex de Fluctibus, Re de Bellerocche; www.elitereport.de

Midden in het hart



Keynes verspreidt zijn zoete vergif. Investeer in slechte tijden met geleend geld, luidt dat deel van zijn leer dat onze landsbestuurders bijzonder goed ter harte hebben genomen en in de financiële crisis hebben toegepast. Nog steeds worden ze daarvoor door het publiek toegejuicht. Maar degenen die nog iets te verliezen hebben, horen de alarmbellen al rinkelen. Stevent daar niet voor de zoveelste keer een staat af op een situatie waarin het zijn schuldeisers gaat onteigenen? Waarin degenen die iets bezitten zullen worden aangepakt omdat de staat zelf te krap bij kas zit om nog iets te kunnen ondernemen? Het zou niet de eerste keer zijn dat de staat een greep in onze zak doet. De geschiedenis kent – om te beginnen bij de dagen van de fara'o's tot aan de geldzuiveringen in de vorige eeuw – genoeg voorbeelden van de een of andere vorm van verlichting van de schuldenlast door de staat.

Maar één ding is nieuw: de dimensies van de schulden zijn astronomisch. Daarom volstaat het niet meer onze generatie te belasten, waaronder er enkelen zijn die de schade zelfs hebben aangericht. Het punt is dat komende generaties nu al zoveel op de hals wordt geschoven dat kromlopen hen als levensinstelling wordt ingeprent. Ik noem dat respectloos tegenover onze kinderen en kindskinderen. En ik hoop dat er mensen zijn met een vooruitziende blik die ons voor het ergste behoeden, dat er vermogensbeheerders zijn die de verkeersregels kennen en ons om de files heen leiden. Mensen die clever genoeg zijn om ons niet met overdreven rendementsbeloften in de verkeerde richting te sturen, maar beseffen dat reeds het bewaren van waarden steeds meer een waarde op zich kan worden.

De crisis laat immers zien dat beleggers substantieel vermogen verliezen, wanneer ze door hun vermogensbeheerder op het verkeerde spoor worden gezet.

Door de extreme ervaringen van deze tijd komen de zwarte schapen uit de branche bovendrijven. Als beleggers aan een vermogensbeheerder eerst dringend om betrouwbaarheid en verantwoordelijkheidsgevoel moeten vragen, koester ik grote twijfels over zo iemand. Zonder die deugden zou hij zich geen dag langer vermogensbeheerder mogen noemen.

De beheerder die ik voor mezelf wens, probeert uit te zoeken hoe zijn klant in elkaar steekt om hem persoonlijk te kunnen begeleiden. De klant op zijn beurt moet voor zichzelf verkeersregels opstellen. En hij zal – als hij iets geleerd heeft – zijn vermogen voorlopig in stand willen houden. Dat is dan het verplichte nummer. Het rendement is een vrije keuze. In het contract waarin het vermogensbeheer wordt geregeld, moeten duidelijke specificaties staan, en niet – zoals zo vaak – irrelevante ditjes en datjes. Alleen dat zorgt voor rechtszekerheid aan beide kanten.

In het Duitse taalgebied beschikt vooral de oudere generatie over een aanzienlijk vermogen. Aan hen en hun wensen komt daarom speciale aandacht van de vermogensbeheerder toe.

De »Jan Modaal-miljonair« heeft er hard voor gewerkt, consequent gespaard of zijn erfenis goed in stand gehouden. Juist ouderen willen serieus worden genomen met hun voornaamste doel: het in stand houden van hun vermogen. Zekerheid gaat voor hen boven winst. Het beste rendement is rustig kunnen slapen. En de zekerheid dat aan de komende generaties zoveel wordt doorgegeven, dat ze niet kromgebogen door het leven hoeven te gaan. Ook al maakt de staat hen wijs dat ze schuldenaar en geen schuldeiser zijn.

Serieuze vermogensbeheerders differentiëren daarom: aan de ene kant klanten die veel gelegen is aan behoud van het vermogen, aan de andere kant klanten die echt investeringsbereid zijn. Tussen die twee ligt een wereld van verschil. Goede vermogensbeheerders kennen dat onderscheid. Zij behandelen het onderwerp niet alleen rationeel, maar kijken ook in het hart van degene die hen vertrouwt.



Uitgever Elite Report,
Oliver Stock, leiding
Handelsblatt Finanzzeitung



Goede reputatie: als beloning op lange termijn

Lof en waardering van de concurrentie bevestigt eens te meer dat er een Elite bestaat.

Allemaal gokkers? Allemaal immoreel? Dat vooroordeel wordt overal en door iedereen snel geveld. Maar zo eenvoudig ligt het niet. Dit algemene verwijt schetst een oneerlijk beeld.

Want ze zijn er wel, de serieuze bankiers en vermogensbeheerders. Ze zijn niet uitgestorven. Ze houden zich aangenaam op de achtergrond en worden daarom vaak over het hoofd gezien. We hebben de personen die staan voor uitstekende servicekwaliteit en geloofwaardigheid opgezocht en grondig ondervraagd.

Voor wie neemt zelfs de hardste concurrent zijn hoed af? We hebben zeer goed aangeschreven insiders van de branche »uitgeknepen«, om van hen te horen wie in aanmerking komt voor hun vaak slechts heimelijk betoonde respect.

We hebben 101 leidende persoonlijkheden in de sector vermogensbeheer, van directieleden en beherende vennoten tot toonaangevende vermogensbeheerders voor een zowel intensieve als vertrouwelijke enquête over reputaties kunnen winnen. De vaktechnisch goed gemotiveerde beoordelingen werden als een eerlijke afspiegeling van de branche in de waardering van de afzonderlijke vermogensbeheerders opgenomen.

De kernvraag was steeds: wie is een betrouwbare mededinger die overtuigt door zijn advieskwaliteit en solide resultaten en niet door het verleiden van zijn klanten?

Men moet niet alleen geaccepteerd zijn maar ook echt gerespecteerd en als voorbeeld gezien worden. Een goede reputatie moet immers in de loop der tijd eerlijk zijn verdiend. En die goede reputatie gaat voortdurend van mond tot mond. Voor ook maar de geringste twijfel is geen plaats. Dat verklaart van welke onschatbare waarde een goede reputatie is. Van meer waarde overigens dan een goed imago.

Voor onze enquête kwamen alleen personen in aanmerking die buiten hun eigen voordeur kijken en in de branche modelconcurrenten kunnen ontwaren. Elk van de »verhoorde« critici moest zelf uitstekend bekend staan en in het Duitse taalgebied de klanten aantoonbaar hebben overtuigd.

Speelruimte voor eigen lof en geldingsdrang was er niet. Elite Report stelde als eerste vereiste dat de juiste mensen werden ondervraagd. De jaar na jaar vastgestelde besten van de besten worden intussen als echte kwaliteitsgroep gezien. De 101 vertrouwelijk geïnterviewde vermogensbeheerders gaven zeer gedetailleerde informatie.

Wie levert al jaren overtuigende prestaties? Wie is eerlijk? Wie blijven de klanten trouw? Over wie wordt geklaagd of tegen wie worden zelfs klachten ingediend?

Alle aspecten en details werden in het gesprek behandeld. En de Elite toonde karakter. De gesprekken vonden plaats zonder haat of nijd. Duidelijk en helder kwamen de rolmodellen ter sprake. De enquête bleek een ware goudmijn te zijn. Logisch, want deze modelvermogensbeheerders hebben een diep inzicht in wat er gebeurt, zowel positief als negatief. Voor hen blijft niet verborgen als er misbruik van klanten wordt gemaakt of als er genadeloze verkopers of grootspreekers aan het werk zijn. Ze kennen ontelbare depots, vooral van klanten die op zoek zijn naar een serieuze dienstverlener. En wat goede kwaliteit is, dat maakt Elite Report al jaren aan zijn geïnteresseerde lezerskring duidelijk.

Overigens, veel klanten die willen veranderen, bieden zich ook als tester aan de redactie aan. Ze dragen in belangrijke mate bij aan de waardering van de verschillende bankiersfirma's, omdat hun ervaringen door ons worden geanalyseerd. Elk van hen krijgt voor zijn eigen regio drie adressen waarvan we tot dat moment een goede indruk hadden, en nog eens drie adressen waarover we twijfels koesteren. De aldus verkregen beoordelingen komen overigens in grote mate overeen met de resultaten van de eigen testers en de enquête over de reputatie. Natuurlijk laten we onze vrijwillige testers niet in de steek.

We staan hen bij hun moeilijke keuze

met raad en daad bij. We organiseren zelfs eigen aanbestedingen van vermogen om de schoenzolen van onze lezers te ontzien. Zelfs bij de opstelling van het contract dienen we zoveel mogelijk van advies. Zo hebben we talrijke lezers kunnen helpen. We konden zelfs assisteren bij het bijleggen van geschillen.

Aan het slot van de enquête over de reputatie wilden we van de deskundigen weten:

Wie is de meest overtuigende bankiers- of vermogensbeheerders-persoonlijkheid? Wie staat voor geloofwaardigheid en voor uitstekende en stabiele kwaliteit? Wie is een voorbeeld voor de sector in Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland, Liechtenstein en Luxemburg?

De uitslag: (Hier worden alleen personen vermeld die 90 keer of meer in positieve zin werden genoemd.)

Friedrich von Metzler van de gelijknamige bankiersfirma in Frankfurt kreeg 97 stemmen en stond daarmee op de eerste plaats. *Eric Sarasin* van de gelijknamige bankiersfirma in Bazel kreeg 95 maal lof toegevaaid. *Konrad Hummler* van de bank Wegelin & Co in St. Gallen kreeg 90 stemmen, omdat hij zich als schrijvende en commentariërende bankier in grote aandacht verheugt en voor zichzelf in het hele Duitse taalgebied op het vlak van bancaire beleid een plaats heeft veroverd. *Jürgen Danzmayr* werd door 92 insiders genoemd. Hij had tot voor kort de leiding van de Schoellerbank in Oostenrijk en is nu lid van de raad van commissarissen.

En nog iets: we noemen in ons Report alleen de goeden, die hun geld waard zijn. Van omstreden, verscheurde persoonlijkheden en mensen die vermogens in gevaar brengen zouden we met het grootste gemak ook een lange negatieve lijst kunnen samenstellen. Maar daarover zwijgt de schrijver liever. – Overigens, ten aanzien van modelvermogensbeheerders in Liechtenstein en Luxemburg is niemand van de ondervraagden een naam ingevallen.

Hans-Kaspar von Schönfels

Voor u gezocht, voor u gevonden

Er is uithoudingsvermogen voor nodig, en een helder verstand. De hoeveelheid gegevens is enorm. We hebben de voortdurend groeiende stroom van uiteindelijk 362 aanbieders van vermogensbeheer in een eerste schifting en onderzoek tot nog maar 147 teruggebracht. Tijdovend onderzoek op internet, informatie van lezers en een breed opgezette enquête over de reputatie onder insiders van de markt laten zien hoe gemakkelijk men zichzelf het etiket »vermogensbeheerder« kan opplakken hoewel men slechts producten verkoopt waarvoor provisie wordt uitgekeerd. Als verdere basis analyseerden we naast gedetailleerde enquêtes ook de ingevulde vragenlijsten die we naar zo'n 400 adressen hadden verzonden. Intussen waren de acht beroepstesters – allemaal ervaren, bedreven vermogensbeheerders – al bezig met hun bezoeken. Elke avond waardeerden ze de pas meegemaakte testresultaten aan de telefoon en gaven de cijfers, die wij dan voor de verschillende vermogensbeheerders verwerkten.



Tot in het najaar konden gedetailleerde onderzoeksrapporten van 141 kandidaten worden verzameld. Zes tests zijn afgebroken omdat de tester stuitte op onaanvaardbare condities die niets met vermogensbeheer te maken hadden. Zo werd in enkele gevallen van de vermeende klant al voor het advies een flink honorarium geëist, of op zijn minst de koop van bepaalde producten. Van de 141 adressen van vermogensbeheerders waren er na een volgende zifting en beoordelingsronde van de testresultaten en na de analyse van ruim 300 lezersdepots nog maar 82 over. Zo onaanvaardbaar waren de opgedane ervaringen. Opvallend vonden we vijf lezersbrieven waarin steeds over één bepaalde bank de loftrompet werd gestoken. Maar een kritische controllerblik maakte een vergelijking met echte door hem gecontroleerde depots. Hij gooide deze vermogensbeheerder als ondeugdelijk in de prullenbak. Aanvullend kwamen tegelijkertijd de beoordelingen van onze "vrijwillige testers" - onze lezers - binnen. In totaal waren 217 lezers als tester op pad gegaan. 28 in Hamburg, 22 in Düsseldorf, 32 in Frankfurt, 26 in München, 29 in Zürich, 12 in Bazel en St. Gallen, 34 in Oostenrijk, 16 in Liechtenstein en 18 in Luxemburg. Elk van hen had gemiddeld vier firma's bezocht: twee bekende uit de Elite en twee die nog niet als kwalitatief hoogstaande vermogensbeheerder in beeld waren gekomen. In totaal leverde dat een beoordelingsschat

van 868 verklaringen op, die merkwaardigerwijs het oordeel van de beroepstesters over het algemeen bevestigden. En we weten inmiddels waar veel van onze "testende" lezers in de toekomst hun vermogen gaan onderbrengen. Discretie is een erezaak!

De vijfkoppige jury vergaderde op de redactie en analyseerde de 141 »cijferpakketten«, de vragenlijsten en de veelvuldige aanvullende onderzoeken tot en met de enquête over de reputatie. Bovendien werden er meer dan 250 telefoongesprekken gevoerd om de mondeling verstrekte informatie- en servicekwaliteit van de vermogensbeheerders te testen. Het is nauwelijks te geloven hoe weinig tegemoetkomendheid de vermeende nieuwe klant ondervond. »Dan moet u zelf hier komen!« Niet bepaald een vriendelijke benadering. Slechts bij bijna 40 procent van de telefoontjes hoorden we vriendelijke en zakelijke tips. Allicht dat deze contacten per telefoon bij de totaalbeoordeling zwaar wegen.

Op een extra stapel kwam de voorgesorteerde partij van 82 bankbedrijven. Deze extra afstemming tussen de 141 en de 82 was nodig om eventueel ten onrechte afgevalen personen op te sporen. – Aan het eind van de samenvoeging van de afzonderlijke beoordelingen stond de voor iedereen aparte gedetailleerde eindbeoordeling op punten. En weer vielen er heel veel af. ***Slechts 49 vermogensbeheerders uit het Duitse taalgebied konden ditmaal als aanbevelenswaardig worden geklasseerd.***

In een tweede en derde zitting van de jury werden de controllers vervolgens ten aanzien van hun advies »verhoord«. Ze hadden de depots van de lezers en ook de offertes van de testers tot en met de betreffende »onteigeningscoëfficiënt« geanalyseerd. Daarbij kwamen de 220 reacties op de aanbestedingsprocedure, waarvan de offertes eveneens in de beoordeling werden meegenomen.

Het doet de jury van Elite Report genoeg dat het aantal aanbevelenswaardige vermogensbeheerders over het geheel genomen stabiel is gebleven. Hier nu de opbouw van de degenen die uitmuntend zijn: de 49 aanbevelenswaardige bedrijven die tot de Elite van de vermogensbeheerders behoren, haalden minimaal 350 punten. Negen kregen de rang Elite, 40 lagen op meer dan 390 punten en vormden daarmee de Pyramide der Ausgezeichneten (pyramide van de uitmuntenden). De drie predicaten binnen de Pyramide werden voor de volgende puntenaantallen gegeven: cum laude van 390 t/m 419 punten, magna cum laude van 420 t/m 449 punten en de hoogste waardering kregen de bedrijven die 450 punten of meer behaalden. Het hoogste – door drie bedrijven bereikte – puntenaantal lag op 481 van de 520 die mogelijk waren.



in alfabetische volgorde

De Pyramide der Ausgezeichneten 2010

De Elite van de vermogensbeheerders in het Duitse taalgebied van A tot Z beschreven.

 **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

Het succesverhaal kent geen einde. Deze bank is volgens de traditie al zo stabiel als een monument dat voor de hoge kwaliteit van de Zwitserse financiële cultuur staat. Het beschermen van vermogen en het op maat gesneden beheer worden hier als resultaat van adviesgesprekken zichtbaar. Veel lezers die als vrijwillige tester voor ons in Bazel of Zürich op pad waren, bevestigden dat. Geen wonder dat ze van deze ideale advieskwaliteit voor zichzelf en hun vermogen in de

toekomst gebruik willen maken. Discretie, expertise, kwaliteitsbewustzijn en denken op de lange termijn ... daarin komt de zeer verantwoordelijke, persoonlijke begeleiding aan bod; een begeleiding die tot en met op duurzaamheid geteste beleggingsadviezen gaat. Het loont in elk geval de moeite om de filosofie en bankcultuur van Sarasin te kennen en te ervaren. De kwaliteit van deze particuliere bank overtuigt inmiddels ook steeds meer vermogensbezitters in Duitsland. De jonge vestiging in Frankfurt kan op een goede acceptatie rekenen, zoals de cijfers laten zien. Sarasin is een succesvol voorbeeld van vermogensbeheer naar Zwitsers model, ook in Duitsland. In aangename zin valt op dat men hier alle klanten – met name ouderen en dames – vermogensbeschermend begeleidt. Een bezoek is zeer de moeite waard, want behalve vermogensbeheer biedt men alle hoogwaardige diensten aan, van stichtingsbeheer en family office tot en met planning van de nalatenschap en de opvolging. Sarasin is een ideale en zeer bekwame partner voor alle vermogensrelevante vraagstukken en taken.

De testresultaten van de Elite van de vermogensbeheerders 2010 in punten

Land	Bank, vermogensbeheerder of ander instituut	Websteanalyse gebruiks-waarde primaire info	Bereikbaarheid/ Eerste indruk	Imago, expertise, traditie	Informatiecultuur in media en reclame	Antwoord op brief	Opname en begeleiding	Houding bij bezoek	Gesprekshoud	Keuze adviseur mogelijk?	Klantgerichtheid	Bezoek aan huis mogelijk?	Uitleg vermogensbeheer-systeem	Kwaliteit systematiek	Individualiseringsgraad	Analyses/Aanbevelingen en informatieproducten	Neutraliteit product	Netwerk met wereldwijde markten en experts	Vermogensanalyse	Vermogensanering	Concrete gegevens over performance	Kwaliteit portefeuillebeheer	Verwijzing naar risico/discretie	Aanbieding family office of iets dergelijks	Planning nalatenschap en opvolging
	Hoogste puntenaantal	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	7	10	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	RaiffeisenSalzburg 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
CH + D	UBS	7	10	6	10	10	10	10	10	10	10	10	8	8	10	10	8	10	10	10	10	8	10	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



De piramide der uitverkorenen over 2009



In alphabetical order



Beoordeling van Bank Sarasin door Elite Report 2009:

Wie tegenwoordig op zoek is naar kwalitatief goed vermogensbeheer, moet niet in handen vallen van een gewiekste verkoper. Hij moet opteren voor een deskundige ervaren helper en beschermer die pal staat voor wat hij belooft. Ook ten aanzien van het vermogensbeheer begint bepaling en omschrijving van de opdracht bij de mens zelf. Daarom vormt deze fase in het advies de basis voor onze test en beoordeling. De adviseur moet eerst de klant met al zijn reserves en wensen begrijpen alvorens, gewapend met deze kennis, actie te ondernemen. Een andere aanpak zou getuigen van gevaarlijke onkunde en heeft niets van doen met het nemen van verantwoordelijkheid. Dat is de reden, waarom Sarasin er als modelinstelling in Zwitserland met kop en schouders bovenuit steekt. Want deze bank kan bogen op een rijke traditie en beschikt over adviseurs die graag met de vereiste zorgvuldigheid op de wensen en behoeften van de klant ingaan. De in het verleden steeds weer zeer geprezen hoge waarde blijft onveranderd positief en stabiel. De betrokkenheid bij de persoon en de daar-

uit volgende zakelijke werkzaamheden, zoals vermogensstructurering, is bij Sarasin spreekwoordelijk gedegen en bovenal eerlijk! Niet alleen ons testteam bevestigt dat weer eens, maar ook onze lezers die de vermogensbeheerders ook uit eigenbelang onder de loep namen. Wij kregen in Basel 14, in Zürich 32 en in Frankfurt 39 keer een gedetailleerde beschrijving van de ervaringen met adviezen welke voor dit rapport ook werden geëvalueerd. En opnieuw de grootste lof en veel waardering voor deze bank! Meer dan negen mensen gaven ons te kennen zaken te willen doen met Sarasin. Inmiddels komt Sarasin, na een soort proeftijd in München, steeds meer in beeld in Duitsland. Vanuit Frankfurt zal de kwaliteit van Sarasin landelijk zeker veel belangstelling wekken en kwaliteitsbewuste cliënten aantrekken. Veel succes!

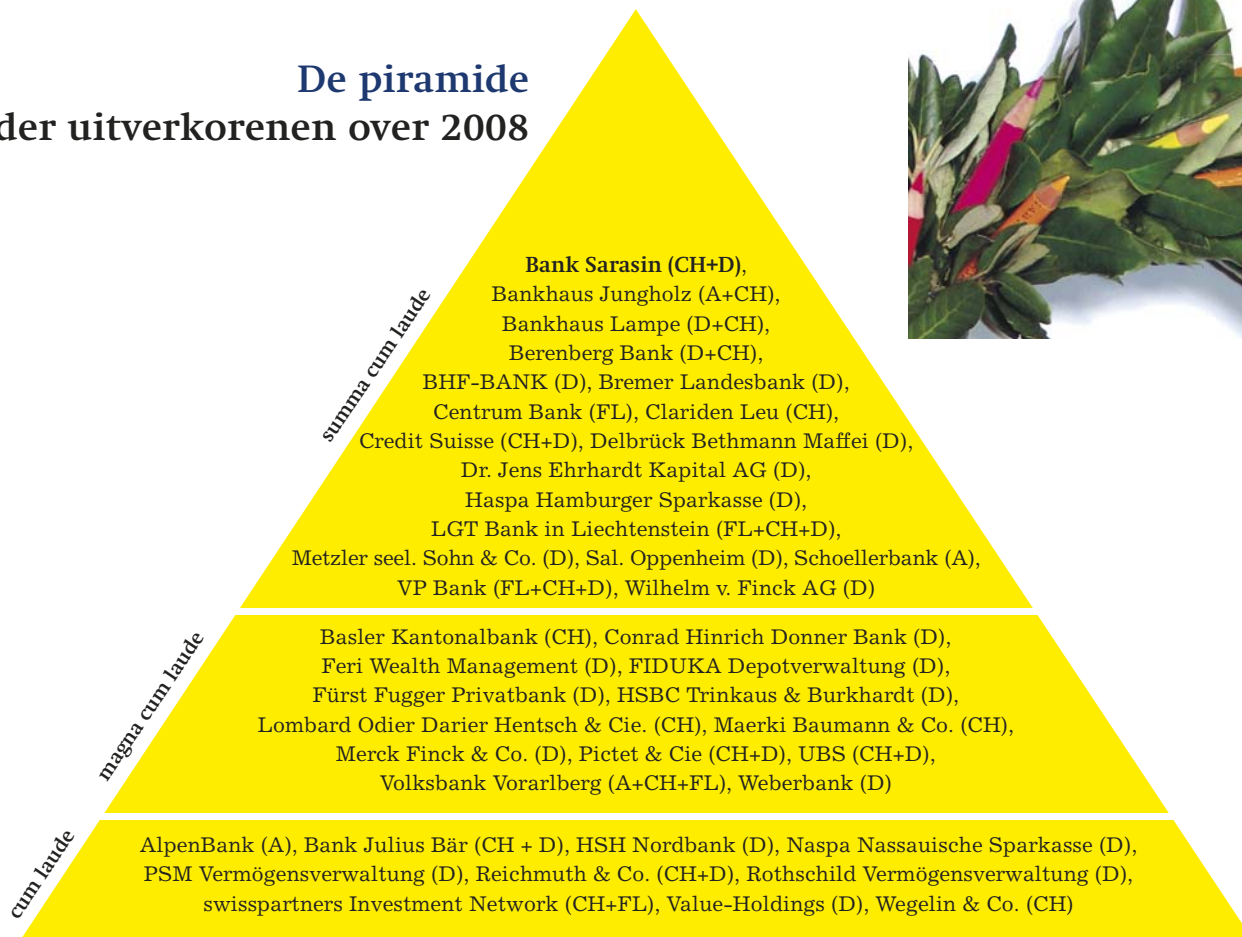


Die Elite der Vermögensverwalter

im deutschsprachigen Raum

Handelsblatt
Elite Report Edition

De piramide der uitverkorenen over 2008



Beoordeling van Bank Sarasin door Elite Report 2008:

Niet alleen academici weten dat er niets boven »summa cum laude« gaat. En wederom krijgt deze bankinstelling de hoogste lof toegezwaaid en wel in de vorm van de vijfde gouden piramide. En deze keer met een briljant. Dat is een bevestiging voor het bestendige succes. Sarasin – zo is de afgelopen vijf jaar gebleken – is het beste wat Zwitserland te bieden heeft op het gebied van vermogensbeheer. Deze bank is een uitermate goed georganiseerd financieel instituut dat aan veelomvattende eisen voldoet. Bij Sarasin wordt de cliënt op verantwoorde wijze geadviseerd en ja, hier neemt men taken op zich die ver uitgaan boven het puur financiële. Om het even, of het onderwerp belasting, stichting, openvolging of toekomstgeoriënteerde ideeën voor investeringen betreft, de menselijke en zeer ervaren deskundige adviseurs helpen de cliënt met oplossingen in de vorm van weloverwogen voorstellen die rekening houden met alle opgegeven persoonlijke kengetallen en gegevens. Perfectie en sympathie maken de dienstverlening tot een belevenis. De bereidheid tot het nemen van verantwoordelijkheid gaat dus op aangena-

me wijze gepaard met betrouwbaarheid. Beide vereisten zijn onontbeerlijk voor betrouwbaar vermogensbeheer. Kwaliteit is bij Bank Sarasin een eigen stabiele factor. Daar is geen plaats voor gemakzuchtige compromissen, halfzachte concepten of riskante beslissingen. Deze uiterst professionele mentaliteit draagt op doorslaggevende wijze bij aan de bescherming van vermogen en staft nog eens de betrouwbaarheid. Onze testers hebben veel goeds gezien en nog veel meer naar de prullenbak verwezen. In het geval van Sarasin echter zijn zij niet karig met lof. Sterker nog, voor Sarasin krijgen zij de handen op elkaar. Sarasin is de top. Wie vragen heeft met betrekking tot beleggen, zijn toekomst wil veilig stellen en behoefte heeft aan een betrouwbare vermogensadviseur, moet dit adres absoluut noteren. En voor het geval dat: het hoeft geen speciale vermelding dat dames en senioren hier uiterst voorkomend worden bejegend.

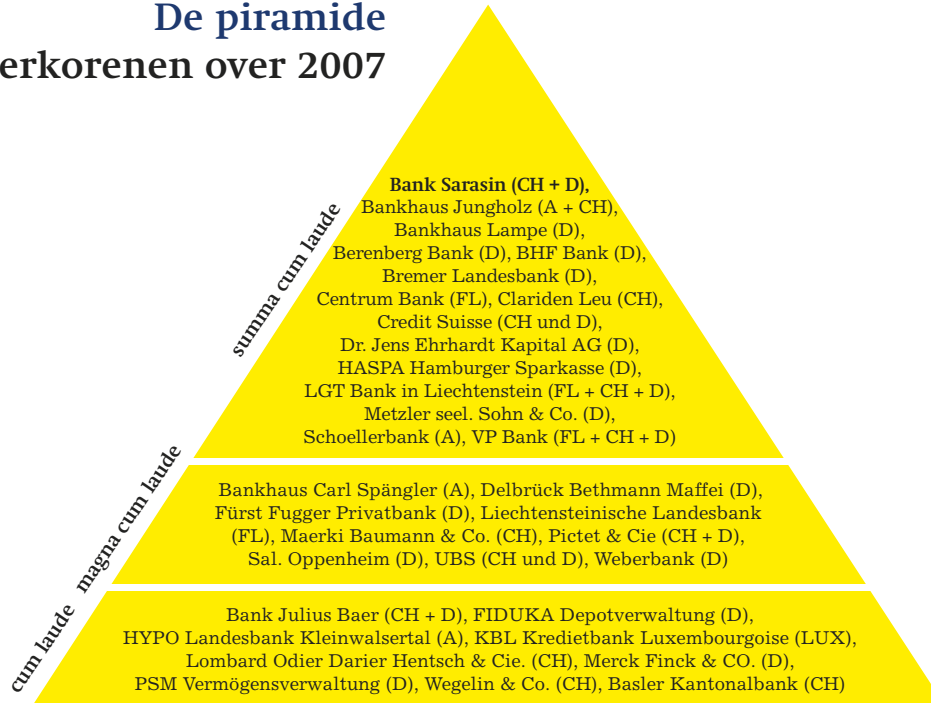


Die Elite der Vermögensverwalter

im deutschsprachigen Raum

Handelsblatt
Elite Report Edition

De piramide der uitverkorenen over 2007



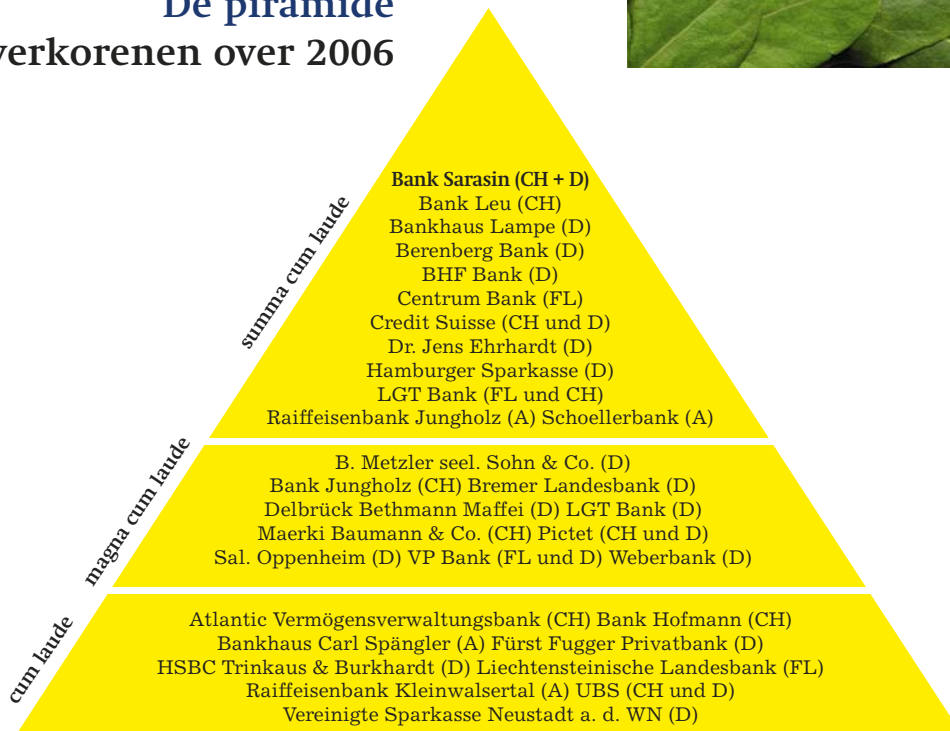
Beoordeling van Bank Sarasin door Elite Report 2007:

Hoe discreet ook, zelfs het beste financiële centrum heeft behoefte aan voorbeelden. Anders gezegd: wat zou Zwitserland zijn zonder Bank Sarasin. Al jaren bezet deze voorname private bank een stabiele plaats in de ranking en laat daarmee discreet en stijlvol zien, wat advies van hoge kwaliteit en verantwoord vermogensbeheer inhouden. De uitstekend opgeleide adviseurs schrijven namelijk niet overhaast zomaar iets voor, wat van bovenaf moet worden verkocht... Eerst zoeken zij uit wat de wensen van de cliënt zijn. En dat gebeurt zeer uitgebreid, zodat er geen misverstanden ontstaan. Intensief en aandachtig gevoerde dialogen leveren de aanknopingspunten op die voor het samenstellen van een weloverwogen concept voor vermogensbeheer in overweging moeten worden genomen. Deze ook in menselijk opzicht aangename inspanning maakt de betrokkenheid nog eens duidelijk. Het hele communicatieproces staat dus in het teken van aandacht en oprechte gerichtheid op de persoon. Dit alles wijst op een weldadige betrouwbaarheid. Zo wordt vermogensbeheer een waar genoeg en mondt uit in een klantgerichtheid met als resultaat een zinvolle relatie. Centraal



staat altijd het alles omvattende advies dat zich uitstrekt tot specialistische terreinen zoals fiscale optimalisatie, kwesties op het gebied van successie en bedrijfsopvolging of stichtingen. Overigens, op al deze complexe terreinen die het gebruikelijke vermogensbeheer te boven gaan, krijgt Sarasin de hoogste waardering. Geen wonder dat deze goede eigenschappen alom bekendheid hebben gekregen en bijdragen tot het succes van deze genommeerde bank. Enkele cijfers: men had het afgelopen jaar 43 miljard euro onder zijn beheer (een plus van 18%) voor bijna 10.000 cliënten. De 250 medewerkers van de afdeling voor particulieren zijn hier gemiddeld al 10 jaar of langer werkzaam. Alleen al 100 specialisten onderhouden nauwe contacten met hun cliënten en zijn dagelijks bereikbaar. Overigens hanteert Sarasin gestandaardiseerd vermogensbeheer vanaf 100.000 euro en het individuele vermogensbeheer begint bij 500.000 euro. De economische deskundigheid en het daaraan gerelateerde mondiale overzicht leveren de belegger van een vermogen steeds goede winsten op, die bijna altijd boven het gemiddelde van vergelijkbare bankinstellingen liggen. De totale kosten voor het vermogensbeheer van ten hoogste 1,2% per jaar lijken gezien de kwaliteitsvoordelen meer dan gerechtvaardigd en ook fair.

De piramide der uitverkorenen over 2006



Beoordeling van Bank Sarasin door Elite Report 2006:

»Betrouwbaar, professioneel en ook nog heel prettig in de omgang. Nauwkeurigheid en geloofwaardigheid verworven tot kwaliteitspredicaat. Sarasin neemt als vermogensbeheerder wederom de topospositie in. Niet alleen know-how en de wijze van dienstverlening zijn tot het uiterste geperfectioneerd, nee, men eindigt met beoordelingen als »betrouwbaar« en »verantwoordelijkheidsbesef«.

De adviseurs hebben een gedegen opleiding en zeer veel praktijkervaring. De klant treft meteen de juiste mentaliteit voor een partnership. Het vermogen wordt heel bewust voor de cliënt beheerd en wel binnen het kader dat vooraf tijdens een open dialoog is vastgesteld. Doelstellingen verwateren niet dankzij een aanpak op maat.

Naast de financiële zorg voor de cliënt vindt men bij Sarasin ook openheid over en optimale deskundigheid voor verwante onderwerpen.

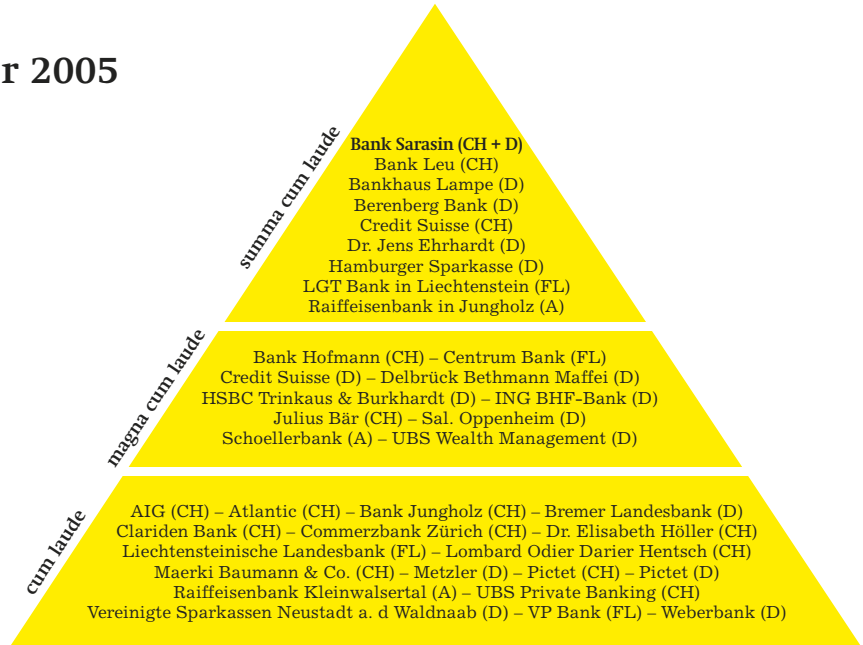
De fiscale deskundigheid is bijvoorbeeld optimaal ontwikkeld, zodat deze constructief voor vermogensoptimalisatie kan worden benut. Op vele andere adviesterreinen heeft Sarasin zich verzekerd van externe specialisten.

Geen vraag blijft onbeantwoord, geen wens van de cliënt blijft hier onvervuld. Wie hier als cliënt de systematiek en de accuratesse ervaart, weet tot welke prestaties deze Zwitserse private bank in staat is. Inmiddels heeft deze voorname bank een dochter geopend in

München-Schwabing en wel in de Friedrichstraße 9. Zonder pracht en praal, want de prestatie is hier doorslaggevend. Bij Sarasin staat klanttevredenheid hoog in het vaandel. Voorbeeldig!»



De piramide der uitverkorenen over 2005



Beoordeling van Bank Sarasin door Elite Report 2005: »Een vermogensbeheerder van hoge reputatie die ver boven het gebruikelijke uitgaat. Sarasin behoudt soeverein en stabiel zijn toppositie en breidt daarbij de intrinsieke kwaliteit zelfs nog verder uit. De sensibiliteit en aandacht zijn spreekwoordelijk omdat men zich hier daadwerkelijk inspant om samen met de cliënt de beste resultaten te behalen.«

De piramide der uitverkorenen over 2004



Beoordeling van Bank Sarasin door Elite Report 2004: »Het professionele formaat van deze bank is spreekwoordelijk. Bovendien kloppen bij het advies zowel de diepgang als de toegepaste systematiek. De kwaliteit van de concepten is indrukwekkend omdat men erg veel moeite doet om maatwerk te leveren. De filosofie van Sarasin wordt door verantwoordelijkheidsbesef geschraagd. Door al deze aspecten steekt deze bank er met kop en schouders bovenuit.«

Internationale belastingverdragen en de Duitse bankklant



Een gesprek met de advocaat dr. Karsten Randt, gespecialiseerd in belasting- en strafrecht, partner van advocatenkantoor Flick Gocke Schaumburg in Bonn, gespecialiseerd in Duits en internationaal belastingrecht, en Eric G. Sarasin, directeur Private Banking van Bank Sarasin & Cie AG in Bazel.

Elite Report: *Het bankgeheim in financiële centra als Zwitserland en Liechtenstein komt steeds meer onder druk te staan. Voor belastingzaken zal het wel worden opgeheven. Moeten Duitse particuliere klanten zich nu zorgen maken dat al hun bankgegevens op straat komen te liggen?*

Dr. Karsten Randt: De G20 hebben in de afgelopen jaren inderdaad grote druk uitgeoefend op landen met een uitgesproken bankgeheim, niet alleen op Zwitserland en Liechtenstein bijvoorbeeld, maar ook op Oostenrijk, Luxemburg en Andorra. De grote landen - en niet in de laatste plaats Duitsland - beroepen zich juist in belastingzaken steeds weer op internationale normen, met name de modelovereenkomst van de OESO. Zwitserland en Liechtenstein hebben in maart 2009 hun goedkeuring aan dat verdrag verleend. De modelovereenkomst houdt voor de rechtsstaat echter geen sommatie tot afschaffing van het bankgeheim in. Het is alleen een model voor de voorkoming van dubbele belastingheffing en voor verbeterde rechtshulp in belastingzaken.

Eric G. Sarasin: Voor buitenlandse particuliere klanten in Zwitserland is het van belang te weten dat het bankgeheim blijft bestaan. We staan afwijzend tegenover het feit dat alle bankgegevens van de klant openbaar worden en dat de inkomens- en vermogenspositie door de fiscus naar believen kunnen worden ingezien. Voor Duitse staatsburgers met correct bij de belasting aangegeven vermogen in Zwitserland blijft het bankgeheim dus volledig bestaan.

Elite Report: *Maar niet voor mensen met een illegaal »geparkeerd« vermogen?*

Dr. Karsten Randt: Er zal geen automatische informatie-uitwisseling tussen de Bondsrepubliek en Zwitserland of Liechtenstein plaatsvinden. En ook blind zoeken, de zogenaamde »fishing expeditions«, zal volgens de autoriteiten van de drie landen niet gebeuren. Wel is in de OESO-modelovereenkomst opgenomen dat rechtshulp en administratieve bijstand - bij concrete verdenking door het land van herkomst van de betreffende persoon - moeten worden verleend. Wie dus



Dr. Karsten Randt, partner van advocatenkantoor Flick Gocke Schaumburg in Bonn, gespecialiseerd in Duits en internationaal belastingrecht, en Eric G. Sarasin, Directeur Private Banking van Bank Sarasin & Cie AG in Bazel.

door de Duitse fiscus van het ontlopen van belasting wordt verdacht, moet rekening houden met een onderzoek. De buitenlandse financiële instelling zal daarbij op grond van de bilaterale verdragen tot samenwerking verplicht zijn.

Elite Report: *Hoe zou een dergelijke procedure eruitzien en wat hangt Duitse beleggers concreet boven het hoofd?*

Dr. Karsten Randt: Bestaat er een verdenking, dan wordt aan de Duitse belastingplichtige meegedeeld dat er tot strafvervolging zal worden overgegaan. Deze maatregel wordt in sommige gevallen vergezeld van een huiszoeking. Indien niet alle benodigde stukken worden gevonden, wordt de belastingplichtige verzocht deze te leveren. Komt hij zijn fiscale verplichting tot medewerking niet na, dan wordt de buitenlandse bank rechtstreeks om overlegging verzocht. Bij ontdekking van belastingontduiking staat de dader gevangenisstraf te wachten: vanaf een bedrag van 100.000 euro voorwaardelijk, vanaf een miljoen euro onvoorwaardelijk. Duitse beleggers die belastingheffing trachten te ontlopen moeten zich er dus van bewust zijn dat belastingontduiking gevaarlijk kan zijn, vooral ook voor de nakomelingen bij het openvalen van een erfenis.

Elite Report: *Ten aanzien van de verschillende verdragen: Zwitserland en Liechtenstein zijn belangrijke landen voor Duitse beleggers. Wat zijn de vooruitzichten voor deze financiële centra?*

Dr. Karsten Randt: Deze vraag moet voor beide landen apart worden beantwoord omdat de verdragen met Duitsland niet even ver gevorderd zijn. Liechten-

stein heeft reeds begin september een rechtshulpverdrag met Duitsland ondertekend dat per 1 januari 2010 in werking treedt. Voor belasting ontduikende Duitsers betekent dat, dat het ontdeckingsrisico vanaf dat moment aanzienlijk hoger is. Bij verdenking van belastingontduiking voor die datum is Liechtenstein echter niet tot rechtshulp verplicht.

Eric G. Sarasin: Belasting ontduikende beleggers met vermogen in een stichting, bij een vermogensbeheerder of in een trust in het vorstendom wordt dringend geadviseerd na te denken over het risico dat ze lopen. We spreken daarom met onze klanten maar ook met klanten van andere banken die zich tot ons wenden heel open over de veranderde omstandigheden. Hoewel we geen inzicht hebben in de persoonlijke belastingstructuur van onze klanten, is het van belang duidelijkheid te verschaffen. Dat zien we als onze plicht. In dergelijke gesprekken bleken er heel wat verkeerde ideeën te bestaan, die voor de betrokkenen fataal hadden kunnen aflopen. In het algemeen raden we deze mensen aan onmiddellijk alle financiële banden met Liechtensteinse bedrijven en stichtingen te verbreken en zich door een fiscalist te laten voorlichten over eigen aangifte.

Elite Report: *Dr. Randt, wat moeten Duitse staatsburgers met niet aangegeven vermogen in Liechtenstein naar uw mening doen?*

Dr. Karsten Randt: Ik kan deze mensen alleen aanraden onmiddellijk alle financiële banden met Liechtensteinse bedrijven en stichtingen te verbreken en zich door ons over een eigen aangifte te laten adviseren. Eigen aangifte neemt volledig en ongecompliceerd strafrechtelijke risico's weg, bovendien is de belastingnaheffing vaak veel lager dan gevreesd.

Elite Report: *Ten aanzien van Zwitserland: Dreigt daar voor de belegger hetzelfde scenario als in Liechtenstein?*

Eric G. Sarasin: Zwitserland heeft in maart 2009 verklaard dat men van plan is over een aantal belastingverdragen nieuwe onderhandelingen te voeren en de OESO-richtlijnen daarin op te nemen. Twaalf verdragen waarvan ondertekening geëist werd om te worden geschrapt van de grijze lijst van »fiscaal niet-coöperatieve« landen, zijn sindsdien reeds ondertekend. Over het verdrag met Duitsland worden daarentegen pas sinds september 2009 onderhandelingen gevoerd.

Dr. Karsten Randt: De aard van de informatie-uitwisseling over belastingzaken is onderwerp van de onderhandelingen. Net als in Liechtenstein zal in het Zwitsers-Duitse verdrag de barrière voor een verzoek om informatie laag zijn. Toch zullen naast de verdenking van belastingontduiking alleen altijd ook de naam van de belastingplichtige en de vermelding van een concrete bankrelatie voor het beginnen van een procedure nodig zijn. Afgewacht moet worden hoe concreet deze overeenkomst omschreven wordt en of - zoals in Liechtenstein - aanvullende protocollen worden opgesteld die tot uitbreiding leiden.

Elite Report: *Hoelang hebben beleggers in Zwitserland nog de tijd om hun onbelaste vermogen aan ontdekking door de Duitse fiscus te onttrekken?*

Dr. Karsten Randt: Het gevaar voor ontdekking is door een groot aantal wetgevende maatregelen aanzienlijk gestegen. Tot slot herinner ik u aan de wet inzake de bestrijding van belastingontduiking, die van de belastingplichtige een verklaring op erewoord eist. Een andere mijlpaal wordt bereikt op 1 januari 2011, als het verdrag tussen Duitsland en Zwitserland naar verwachting in werking treedt. Uiterlijk dan moet zeer snel actie worden genomen.

Elite Report: *Meneer Sarasin, tot slot enkele vragen over de toekomstige omgang van de Zwitserse banken met hun Duitse klanten. Waarom zou ik klant van een Zwitserse bank blijven als de fiscale voordelen wegvallen?*



Elite Report: *Kunt u enkele van die verkeerde ideeën en de daaraan verbonden problemen noemen?*

Eric G. Sarasin: Een voorbeeld is de levensverzekering. Veel cliënten gaan ervan uit dat een Liechtensteinse verzekering een ideale belegging voor niet bij de belasting aangegeven geld is, omdat er zo sprake van een verjaringsvoordeel zou zijn. Dat is niet zo, want ook een levensverzekering in Liechtenstein valt onder het rechtshulpverdrag. Verder wordt vaak het argument gehoord dat vermogen in een Liechtensteinse stichting zelfstandig is geworden en niet meer van de stichter is. Dat is een gevaarlijke veronderstelling, omdat stichtingen in het algemeen op grond van reglementen en mandaatovereenkomsten niet de eigendom verwerven van de ingebrachte middelen. Onze ervaring leert dat er in 95 procent van alle gevallen slechts een fiduciaire relatie, met alle fiscale gevolgen van dien, voor de stichter bestaat. In het derde vaak voorkomende geval heeft een Liechtensteinse stichting een bankrekening in Zwitserland. De klant neemt aan dat de ontwikkelingen in het vorstendom voor hem dus niet van belang zijn. Volgens het nieuwe verdrag zijn stichtingen en trustee's echter voor alle door hen beheerde vermogensonderdelen verplicht tot informatieverstrekking, ook voor vermogen in derde landen.

Eric G. Sarasin: Staat u mij de volgende vergelijking toe: u gaat niet naar de dokter in verband met zijn medische beroepsgeheim maar omdat u gezond wilt worden. Vertaald naar uw vraag betekent dat: u gaat niet naar een Zwitserse bank voor het bankgeheim maar omdat wij in staat zijn perfecte servicekwaliteit en uitstekende diensten te leveren. Deze voorsprong op de concurrentie moeten we behouden en daar hard aan blijven werken. Dat het financiële centrum Zwitserland concurrerend is, bewijst de ononderbroken netto instroom van nieuw geld van buitenlandse klanten. Het stabiele rechtssysteem en muntstelsel, de discretie, het internationale karakter, de uitstekende knowhow van private banking en vermogensbeheer én goed opgeleide vakmensen zijn daarbij troeven die niet altijd ergens anders te vinden zijn! Maar het is ook zaak, het financiële centrum Zwitserland in de nieuwe omstandigheden te versterken. De privésfeer moet beschermd worden en die bescherming moet van het belastingrecht losgekoppeld worden. Zelfs iemand die voor eigen aangifte kiest, heeft geen reden om vermogen bij zijn Zwitserse bank weg te halen.

Elite Report: : *Aangenomen dat dit argument niet voldoende is voor uw klanten: wat zou kapitaalafvloeiing als gevolg van de ontdekking van zwart geld of door eigen aangifte van klanten concreet voor Bank Sarasin betekenen?*

Eric G. Sarasin: We verwachten geen significante kapitaalafvloeiing. Bovendien moet worden bedacht dat Bank Sarasin zich nog tot tien jaar geleden vrijwel volledig op Zwitserland zelf concentreerde. Pas in de laatste jaren is onze clientèle door de nieuwe vestigingen in Azië en het Midden-Oosten, maar ook in Europa steeds internationaler geworden. Enerzijds verwachten we geen afvloeiing van al het geld waarover nog belasting moet worden geheven, en anderzijds kunnen we wel tegen een stootje. Thans zijn we op de voor ons belangrijke markten zoals Duitsland, met filialen ter plaatse aanwezig. Tegelijkertijd hebben we van de Duitse toezichthouder BaFin een vrijstelling voor grensoverschrijdende advisering van Duitse klanten vanuit Zwitserland gekregen.

Elite Report: *Is Sarasin dus op weg een clearing bank te worden? En wat gebeurt er dan met de nog overblijvende klanten?*

Eric G. Sarasin: Sarasin voelt zich gebonden aan duurzaamheid. Daarom willen we op dat punt een voortrekkersrol spelen. We zijn ervan overtuigd dat we onze klanten niet alleen de best mogelijke adviezen kunnen aanbieden, maar ook optimale oplossingen. Op een zwaar concurrerende markt zijn innoveren en excelleren op het gebied van vermogensbeheer

belangrijke factoren voor succes. Het doet me daarom des te meer genoegen dat we juist op die gebieden twee Global Private Banking Awards van de beide door de Financial Times Group uitgegeven gerenommeerde vaktijdschriften The Banker en Professional Wealth Management hebben gekregen. Dat is een flinke pluim voor de manier waarop we het vermogen beheren dat onze gewaardeerde klanten ons toevertrouwen, en niet alleen ten aanzien van de performance maar ook met betrekking tot de duurzaamheid die onze clientèle als een belangrijk uitgangspunt voor beleggingen ziet. We gaan er daarom van uit dat klanten die voor een eigen aangifte kiezen, in de toekomst ook hun legale geld op grond van onze expertise bij ons zullen beleggen. Natuurlijk zouden we bij aanpassing van het belastingverdrag een belastingamnestie zeer toejuichen.



Elite Report: *U hebt al eerder gewag gemaakt van adviesgesprekken met uw »belasting ontlopende« klanten. Hoe kon en kunt u als bank uw beleggers helpen?*

Eric G. Sarasin: Ons aanbod aan buitenlandse klanten met vermogen waarover geen belasting is betaald, berust op drie pijlers: vroegtijdige, actieve en competente informatie, kwalitatief hoogstaande ondersteuning bij eventuele eigen aangifte en het aanbod van verdere succesvolle samenwerking ten aanzien van het uiteindelijk bij de belastingdienst aangegeven geld. Onze klanten zijn te allen tijde uitstekend op de hoogte van de politieke ontwikkelingen en profiteren - mede dankzij de samenwerking met fiscale specialisten als dr. Randt - voortdurend van de nieuwste kennis met betrekking tot het Duitse belastingrecht en de internationale verdragen.

Ik wil daar nog aan toevoegen dat we ons op Europees niveau al sinds 2007 houden aan de MiFID-richtlijn voor de Europese kapitaalmarkt, die de financiële markten harmoniseert, grensoverschrijdende investeringen vereenvoudigt en algemene dienstverleningsnormen en beschermingsmaatregelen voor alle betrokkenen omschrijft. Gelukkig zullen we reeds in 2010 ook in Zwitserland overeenkomstige voorschriften hebben ingevoerd. In zoverre zijn we uitstekend voorbereid op de toekomst, ook voor de tijd na de inwerkingtreding van het belastingverdrag met Duitsland.

Elite Report: *Wij danken u hartelijk voor dit gesprek!*



De toekomst in depot

Duurzaam vermogensbeheer

In tijden van razendsnel voortschrijdende economische, maatschappelijke en ecologische veranderingen, met name van klimaatverandering, letten klanten er steeds meer op dat hun kapitaal niet alleen op de korte maar ook op de lange termijn duurzaam en goed renderend wordt geïnvesteerd. Duurzaamheid betekent dat aan de behoeften van de huidige generatie wordt voldaan zonder dat de mogelijkheden van toekomstige generaties om hun eigen behoeften te bevredigen in gevaar worden gebracht.



Frank Niehage, voorzitter van de Raad van Bestuur van Bank Sarasin AG, Frankfurt

Tegelijkertijd is het gedrag van de belegger en de consument veranderd en oefent hij daardoor een groeiende invloed op de markt uit. Inmiddels wordt bijvoorbeeld de markt van de LOHAS (Lifestyle of health and sustainability) in de levensmiddelensector op 30 procent geschat. Een gerichte keuze voor producten die gezondheid en duurzaamheid tegelijkertijd bevorderen staat steeds meer op de voorgrond.

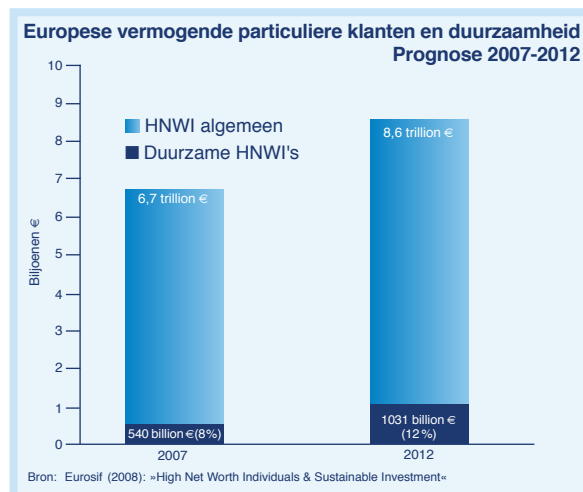
Vertaald naar het vermogensbeheer betekent dit enerzijds op lange termijn vermogensbestanddelen vermeerderen, in stand houden en deze zo goed mogelijk overdragen. Anderzijds betekent het ook dat de klanten via hun beheerde vermogen een bijdrage aan een duurzame ontwikkeling van de wereld kunnen leveren, vooropgesteld dat hun kapitaal ook winstgevend wordt belegd. Via een duurzaam vermogensbeheer kunnen deze beide doelstellingen samengaan.

Beoordeling van de duurzaamheid aan de hand van meerdimensionale factoren

Toen men begin jaren negentig aarzelend met ecologische investeringen begon, had Bank Sarasin reeds duurzaamheidscriteria voor de beoordeling van ondernemingen aangelegd en daarvoor een eigen afdeling in de investeringssector opgezet. In een inter-

disciplinair duurzaamheidsonderzoek binnen het bedrijf, met branchespecifieke knowhow, wordt nauw samengewerkt met een specialistisch portefeuillebeheer. Thans is Bank Sarasin trendsetter en marktleider voor duurzame investeringen. Ze biedt een »state of the art« assortiment van duurzame bankproducten waarmee alle investeringsbehoeften kunnen worden gedekt.

Er bestaan goede redenen waarom dit investeringsbeleid in geen enkel dienstenpakket meer mag ontbreken. Duurzame ondernemingen zijn in principe gevoeliger ten aanzien van bepaalde risico's – bijvoorbeeld de reputatie – en handelen daarom meer met vooruitziende blik. Bovendien moeten er toekomstgerichte oplossingen worden gevonden om de bases voor economisch handelen – bijvoorbeeld energie en water – voor de lange termijn te waarborgen. Ondernemingen die de noodzakelijke duurzame producten ontwikkelen, creëren nieuwe aantrekkelijke markten en kunnen zo over concurrentievoordelen beschikken. Investing in duurzame ondernemingen biedt voor beleggers daarom de mogelijkheid bepaalde risico's in hun portefeuille te verlagen en tegelijkertijd bepaalde kansen op groeimarkten te benutten.



Bij de selectie van ondernemingen wordt rekening gehouden met de drie dimensies Economie, Ecologie en Maatschappij. In verband met de criteria van de klassieke financiële analyse kan zo de analyse van ecologische en sociale informatie een effectieve bijdrage leveren aan het reduceren van de portefeuillerisico's en het gebruikmaken van de mogelijkheden tot waardevermeerdering.

Het beoordelingsconcept van Bank Sarasin ten aanzien van duurzaamheidscriteria kent twee niveaus – rating van sectoren en rating van bedrijven. In een »Best of classes« genoemde sectorrating staat de vraag centraal welke risico's een sector voor mens en milieu inhoudt. Zo kunnen de sectoren met het oog op hun sociale en ecologische risico's met elkaar in relatie worden gezet. De bedrijvenrating als tweede niveau beantwoordt de vraag hoe een onderneming in vergelijking met haar concurrenten met haar branchespecifieke ecologische en sociale mogelijkheden en risico's omspringt.

Daarbij wordt de gehele levenscyclus van een product bekeken: van de winning van grondstoffen en de productie tot en met het gebruik en de afvalverwijdering. De sociale analyse berust op het Anspruchsgruppenkonzept (belangengroepenconcept), d.w.z. er wordt onderzocht hoe een onderneming vorm geeft aan haar relatie met medewerkers, klanten, leveranciers, kapitaalverstrekkers, het publiek en de overheid. De uitkomst is een »Best in class« genoemde rangorde van alle onderzochte ondernemingen in een branche, waarbij die bedrijven bovenaan staan die ecologische en sociale risico's het beste onder controle hebben en overeenkomstige mogelijkheden het beste benutten. Uit het daaruit resulterende duurzame beleggingsuniversum selecteert de portefeuillebeheerder in het kader van een financiële analyse de succes belovende, kapitaalcrachtige ondernemingen die voor investeringen in aanmerking komen.

Daarnaast spelen uitsluitingscriteria zoals kernenergie en militaire goederen een rol door ondernemingen die daarmee meer dan 5 procent van hun omzet behalen uit te sluiten.



Toegevoegde waarde door duurzaam vermogensbeheer

Talrijke studies tonen aan dat er statistisch een positieve relatie bestaat tussen sociale en ecologische ondernemingsprestaties en de financiële waardeontwikkeling.

Veel duurzaamheidsfondsen die in fondsranglijsten bovenaan staan, bevestigen de juistheid van deze studies. Bovendien hebben deze producten in het verleden niet alleen aantrekkelijke rendementen behaald. Ook hun risico, uitgedrukt in de volatiliteit, was verhoudingsgewijs klein. Een duurzaam vermogensbeheer biedt derhalve een toegevoegde waarde, waarvan de particuliere belegger geen afstand zou moeten doen. Dat hebben veel particuliere klanten reeds ontdekt en de belangstelling groeit dienovereenkomstig. Als gevolg van de resultaten van de recente studies van het European Sustainable Investment Forum (Eurosif) is er een snel groeiend segment van beleggers dat naar rendement streeft en zich juist daarom op thema's van duurzaamheid richt.

Eurosif schat het aandeel van duurzame beleggingen in de portefeuilles van Europese particuliere beleggers en investeerders op circa 8 procent (per 31-12-2007) en voorspelt tot 2012 een stijging naar 12 procent. Dientengevolge zou voor de eerste keer meer dan een biljoen euro in duurzame beleggingsvormen worden gehouden.

Duurzame investeringen behalen allang rendementen die niets onderdoen voor die van traditionele beleggingsvormen, kunnen bepaalde rendementskansen benutten en tevens bepaalde risico's verlagen. Om die reden is duurzaamheid thans een centraal element in de klantenmandaten van Bank Sarasin. Met 20 jaar ervaring maakt dit ons tot het eerste adres voor duurzaam vermogensbeheer.

In Zwitserland:

Bank Sarasin & Cie AG
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

In Duitsland:

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 – Zwitsers Private Banking
met oog voor duurzaamheid sinds 1841
www.sarasin.com

De Sarasin-groep is ontstaan uit een toonaangevende Zwitserse private bank. De Sarasin-groep is tegenwoordig als internationale duurzame financiële dienstverlener wereldwijd met 20 vestigingen in Europa, het Midden-Oosten en Azië vertegenwoordigd.

Sinds eind juni 2009 heeft zij een vermogenswaarde van CHF 79,9 miljard onder haar hoede. Er werken circa 1500 medewerkers. De Nederlandse Rabobank die een triple-A-rating heeft en daarmee de hoogst mogelijke kredietwaardigheid, is de meerderheidsaandeelhouder.