

01/2015

Das Private Banking-Magazin der LUKB

PRIVATSACHE



BATTERIEFORSCHUNG –
KÜRZERE LADEZEIT

KOIS –
DIE SIEBEN TUGENDEN

ANLAGEKOMPETENZ –
ÜBERSICHT IST ALLES

Inhalt	
Editorial	
von Leo Grüter	2
Thema	
Die Welt bewegen	3
Suchen nach Superman	6
Private	
Sternzeichen Koi	7
Banking	
Anlagepolitik	10
Anlagekompetenz	11
Vermögensabsicherung	15
Steuern: straflose Selbstanzeige	16
Culture	
Aktive Eigentümer	17

Impressum Privatsache

Mai 2015, erscheint halbjährlich

Herausgeberin

Luzerner Kantonalbank AG
Departement Private Banking
Pilatusstrasse 12
6003 Luzern
www.lukb.ch/privatsache

Redaktion

Luzerner Kantonalbank AG
Redaktion Privatsache, Stefan Kappeler
Pilatusstrasse 12
6003 Luzern
E-Mail: privatsache@lukb.ch

Konzept, Gestaltung, Crossmedia

FELDERVOGEL, Kommunikation in
Wirtschaft und Gesellschaft AG, Luzern

Bilder

FELDERVOGEL:
Seiten 1, 4, 6–8, 14, 18
Klaus Theiler, LUKB: Seite 11

Druck

Eicher Druck AG, Horw

Copyright by LUKB/2015
Artikel-Nr. 7830-7-V.15

Titelbild

Marie-Louise und Bruno Friedrich,
Gastgeberpaar am Sempachersee, über
Zielstrebigkeit, Mut, Ausdauer und
weitere Tugenden des Kois.

BATTERIEN AUFLADEN

Woher Energie kommt und kommen soll, diese Frage beschäftigt nicht nur Politik und Gesellschaft. Auch jede und jeder von uns weiss, wie und wo er seine Batterien aufladen kann. Mit einem beruhigenden Hobby etwa, wie dem Besitz von Koi-Fischen. Beim Bau eines Autos, das Sonnenenergie für den Haushalt speichert. Neue Energie können dank innovativem Leistungspaket der LUKB auch aktive Eigentümer freisetzen. Zu all dem mehr in dieser Ausgabe von Privatsache.

Wie aber lädt das Private Banking der LUKB seine Batterien auf? Energie gewinnen wir aus vielen guten Gesprächen mit unseren Kundinnen und Kunden. Für die wertvollen Anregungen an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön. Als positive Rückmeldung erachten wir auch die vielen Auszeichnungen für unsere Anlagefonds. Seit Jahren bekommen wir regelmässig Awards zugesprochen, was für hohe Konstanz und Qualität spricht.

Ich freue mich, wenn ich bei Ihnen nun etwas Spannung habe aufbauen können und die Lektüre von Privatsache positive Impulse auslöst.

Leo Grüter

Leiter Departement Private Banking /
Institutionelle / Handel
Mitglied der Geschäftsleitung



Video mit Leo Grüter über
Private Banking und elektrifizierte Oldtimer.
www.lukb.ch/privatsache18

DIE WELT BEWEGEN

Martin Ebner kennt den aktuellen Stand der Batterieforschung. Der Doktor der Elektrotechnik arbeitet daran, die Lithium-Ionen-Batterie zu verbessern. Er steht mit einem Bein noch im Labor, mit dem anderen schon beinahe im Markt.

Elektrizität herumtragen. Ein Wunder, an das wir uns längst gewöhnt haben. Die Batterie, der Akku. Zwei gegensätzlich geladene Pole – ein Delta, das Strom überhaupt erst fließen lässt. In unseren Notebooks, im Smartphone, im Hörgerät und in der Armbanduhr. Akkus müssen klein sein. Sie sollen lange leben, so viel Energie wie möglich abgeben. Sie müssen bei jeder Temperatur funktionieren und kurze Ladezeiten haben. Sie sollen günstig, umweltschonend und leicht sein. Am liebsten alles zugleich. So weit, so unmöglich.

Aktive Masse

Martin Ebner ist der Meister der Elektronen. In seinem Labor für Nanoelektronik der ETH Zürich tüftelt er seit Jahren an neuen Technologien, um Batterien schneller zu laden. Für seine Doktorarbeit über Lithium-Ionen-Batterien hat er den Hilti-Preis für innovative Forschung erhalten. «Lithium-Ionen-Batterien interessieren mich, weil ich glaube, dass diese gesellschaftlich einen grossen Nutzen haben



Dr. Martin Ebner forscht im Labor der ETH Zürich an der Ladegeschwindigkeit von Lithium-Ionen-Batterien.

können.» Eine Aussage, die Martin Ebner gerne wiederholt. Denn eine Lithium-Ionen-Batterie kann man heute so bauen, dass sie 99 % der hineingesteckten Energie wieder abgibt. Im Gegensatz zu einem Verbrennungsmotor, der bei nur 30 % Effizienz arbeitet.

Widerstand

Die Gebiete der Batterieforschung gehen weit auseinander. Neue Wege werden eingeschlagen. Viele davon enden in der Sackgasse. «Forschung und Industrie liegen manchmal 20 Jahre auseinander», kommentiert Martin Ebner. «Täglich wird irgendwo auf der Welt ein Durchbruch bei den Lithium-Ionen-Akkus verkündet. Ich bin da immer sehr vorsichtig, wenn neue Erfindungen die heutigen Technologien um Längen schlagen wollen.» Oft maximiert die Erfindung nur einen Aspekt der Batterie. Das heisst, sie wird Hundertmeterläufer oder Gewichtheber. Niemals Superman.

«Ich glaube, es ist sehr schwierig, die Energiedichte der heutigen Lithium-Ionen-Batterien noch drastisch zu steigern und gleichzeitig die selbe Lebensdauer und Sicherheit zu gewährleisten. Aber bei der Ladegeschwindigkeit, da kann man sicher noch was machen.» Mit einem kleinen Eingriff in industrielle Herstellungsverfahren will Martin Ebner konventionelle Lithium-Ionen-Batterien schneller machen.

Er ist sich sicher, auf das richtige Pferd zu setzen: «Ich habe mir die Lithium-Ionen-Forschung ausgesucht, weil ich glaube, dass unsere Ergebnisse es in drei bis fünf Jahren in die Industrie schaffen können.»

Mutig voran

Bis in die siebziger Jahre war Europa federführend in der Elektrochemie. Dann hat man sich anderen Themen gewidmet, Lehrstühle an Universitäten nicht mehr neu besetzt. Heute sind es drei asiatische Batteriehersteller, die den Weltmarkt dominieren.

Martin Ebner will raus aus dem Labor. Seine Forschungsergebnisse sollen markttauglich werden. High risk, high gain sei das, was er mache. Kredite kriege man dafür kaum. Aber für Investoren sei seine Arbeit interessant. «Mein Traum ist, hier in der Schweiz eine Firma zu gründen, die Technologien entwickelt. Die eingebunden ist in ein Netzwerk aus Firmen, die Engineering und Fertigung machen und an die grossen Batteriehersteller der Welt verkauft.»

Batterietechnik

Der Markt für Lithium-Ionen-Batterien befindet sich wegen der Verwendung in Elektrofahrzeugen im Aufwind. Der Umsatz in diesem Bereich dürfte von USD 1.5 Mrd. im Jahr 2011 auf mittlerweile rund USD 9 Mrd. gestiegen sein. Die Nachfrage dürfte auch in den kommenden Jahren weiter steigen.

Hersteller von Lithiumzellen und -batterien sind sowohl in Asien und Nordamerika als auch in Europa zu finden. So sind zum Beispiel in Korea Samsung Electronics (Timing «attraktiv», Valor 000381611), in Japan Sony (Timing «attraktiv», Valor 000763300) und in Europa der deutsche Chemieriese BASF (Timing «neutral», Valor 011450563) mit der Herstellung von Lithium-Ionen-Batterien beschäftigt. Selbst in der Schweiz gibt es mit Leclanché (wird von der LUKB Finanzanalyse nicht verfolgt) einen Hersteller. Bislang ist das Rennen um die Marktführerschaft bei der Herstellung von grossformatigen Lithiumzellen noch weiter offen. Das Potenzial in diesem Markt dürfte aber angesichts des anhaltenden Wachstums bei der Mobilität und den Erfordernissen im Zusammenhang mit der in vielen Ländern propagierten Energiewende beträchtlich sein.

SUCHEN NACH SUPERMAN



Der elektrifizierte Oldtimer

Oldtimer und elektrisch klingt widersprüchlich? Nicht unbedingt. Doch können Sie sich vorstellen, dass ein fast 60 Jahre altes Auto nicht nur mit Solarstrom fährt, sondern auch noch als Stromspeicher für einen kompletten Bauernhof dient? Walter Fassbind, Umweltingenieur und Landwirt auf dem Kulturhof Hinter Musegg in Luzern, hat ein eigenes System auf Basis modernster Lithium-Ionen-Technologie entwickelt. Sehen Sie selbst!



www.lukb.ch/privatsache19

Dass Elektrofahrzeuge Zukunft haben, ist unbestritten. Wie sie massentauglich werden sollen, bleibt zu beantworten. Daneben werden unbekannte Wege zu neuen Batterien beschritten. Hoffnungsvoll, einfallsreich und manchmal von der Konkurrenz belächelt.

Ein elektrisch angetriebener Sportwagen. Formschön, von null auf hundert in vier Sekunden. Doch nach nur 400 Kilometern ist Schluss. Nur die halbe Distanz, die ein benzinbetriebenes Auto heute mit einer Tankfüllung schafft.

Dass elektrisch angetriebene Fahrzeuge noch nicht den Durchbruch geschafft haben, liegt auch daran, dass die heute verfügbaren Batterien zu schwer sind. Ergebnis: Man kommt nicht weit. Weil pro Kilogramm Batterie zu wenig Energie gespeichert werden kann. Die Frage ist aber nicht ob, sondern nur wann Elektrofahrzeuge sich durchsetzen werden.

Alles fliesst

Eine Batterie, die Flüssigkeiten, statt Feststoffe enthält, soll es richten: Die Redox-Flow-Batterie. Ein Elektrofahrzeug soll damit unglaubliche 900 PS leisten können. Schweizer Forscher zweifeln jedoch an der Seriosität dieser Ergebnisse.

Dieses Elektrofahrzeug wird nicht geladen, sondern betankt. Alte Gewohnheiten blieben

erhalten. Der Haken: Beim Tanken und beim Entleeren der Tanks darf kein Sauerstoff dazukommen. Sonst könnte der teure Sportwagen plötzlich in Flammen aufgehen.

Das Zucker-Ion

Die ökologisch unproblematischste Batterie der Zukunft bezieht ihren Strom aus Zucker. Hierzulande ist man gegenüber der Zuckerbatterie kritisch eingestellt. Es handle sich mehr um eine Brennstoffzelle als um eine richtige Batterie.

Für den Strom aus Zucker wurden amerikanische Forscher von der Photosynthese bei Pflanzen inspiriert. Im Inneren der Batterie zerlegen Enzyme den Zucker in seine Bestandteile. Dabei werden Elektronen und Wasserstoff frei. Letzterer verbindet sich mit Sauerstoff aus der Luft zu Wasser. Diese Batterien sind ungefährlich und vollständig biologisch abbaubar. Doch von der Marktreife ist auch diese Technologie noch weit entfernt. Um einen MP3-Player zu betreiben, müsste man einen Akku in der Grösse eines Lineals mit sich herumtragen.

STERNZEICHEN KOI

Welcher Fisch schwimmt flussaufwärts, überwindet das Hindernis des grossen Wasserfalls und verwandelt sich in einen Drachen? Es muss ein Koi sein. Er ist der einzige Fisch, dem dies gelingen kann – so die japanische Legende.

Sie erzählt, dass ein Koi alle erforderlichen Tugenden dafür in sich birgt, nämlich: Glück, Zielstrebigkeit, Mut, Ausdauer, Erfolg, gutes Gedeihen und ein langes Leben.

Bruno Friedrich fühlt sich diesen Werten, welche den Kois zugeschrieben werden, eng verbunden. Mit seiner Frau Marie-Louise Friedrich führt er seit vielen Jahren das Hotel-Restaurant Bellevue in Sursee am Sempachersee.

Glück



Am Sempachersee ist er aufgewachsen. Hier lebt er bis heute. Er brauche das Wasser, erklärt Bruno Friedrich. Schon als Bub hat er mit der selbst gebastelten Fischrute und Brotteig an der Suhre gefischt und erfolgreich mit Fischen geschäftet. Barben und Alets bissen an. Natürlich wusste er genau, wo und wann es sich lohnte. Pro Stunde fing er 10 bis 20 Fische – und verkaufte sie für 20 Rappen das Stück an italienische Gastarbeiter. Der Fang ging weg wie frische Weggli. Er sei ein glücklicher Mensch, sagt Bruno Friedrich, «wie ein Fisch im Wasser.»



Zielstrebigkeit

Beruflich sind Marie-Louise und Bruno Friedrich stark engagiert. «Man muss wissen, wohin man will», meint er. Natürlich ist in ihrem Restaurant die Fischküche zentral. Er liebt es, Fische zuzubereiten – und zwar auf alle Arten: pochiert, gebraten, aus dem Ofen, überbacken. Fisch sei eben etwas Schönes und Gutes, schwärmt er. Balchen und Egli bezieht er jeden Tag direkt vom Sempacherseefischer. Forellen züchtet der Fischkoch eigenhändig, frischer geht es nicht. Viele Gäste kämen extra zum Fischessen. Privat hält Bruno Friedrich Kois: «Einfach zur Freude. Sie sind mein Ausgleich.» Fische also – auch zur Erholung.

Mut

Gegen den Strom schwimmen müsse man ab und zu. «Wer Erfolg haben will, muss etwas wagen», ist Bruno Friedrich überzeugt. «Wird es Zeit für etwas Neues, dann muss man es durchziehen.» Sein Blick schweift über den glatten See. Doch heute müssten Junge viel Mut aufbringen, wenn sie ein Geschäft aufbauen wollen, wirft seine Frau ein, es sei rauer geworden. Neben Kois tummeln sich in Friedrichs Teich auch Störe. Ihr haiähnliches Aussehen fasziniert den Fischliebhaber. Der Stör gilt als lebendes Fossil. Wie Aal und Lachs wagt er sich ins Salz- und ins Süßwasser vor. Unerschrocken.

Ausdauer

Der Anfang sei hart gewesen. Sie hätten viel gearbeitet – 16, 18 Stunden am Tag. Im gleichen Atemzug erzählt Bruno Friedrich anerkennend vom Sempacherseefischer. Er weiss, dass sein Lieferant alle Tage hinausfährt, bei jedem Wind und Wetter. Ein paar Mal hat er ihn begleitet. Auch bei Friedrichs ist aktuell Ausdauer gefragt. Das Gastgeberpaar denkt an die Geschäftsübergabe. Noch ist keine Nachfolge gefunden. Bruno Friedrich hat beobachtet, dass Fischreihler oft eine enorme Geduld aufbringen und am Rand des Koi-Teichs auf ihre Gelegenheit warten. Und Kois? «Die müssen länger warten können.»

努力

Erfolg

Als das Gastgeberpaar vor 17 Jahren das Restaurant übernommen hat, war der Erfolg vom ersten Tag an da. Weil die Gäste sie kannten und wussten, wie sie arbeiteten. Davon ist Marie-Louise Friedrich überzeugt. Denn das Ehepaar führte bereits zuvor ein Restaurant – während 16 Jahren. Ein langer Atem sei wichtig. Tag für Tag die Qualität zu jeder Zeit auf hohem Niveau halten: Das erachtet die Gastgeberin als sehr anspruchsvoll. Aufs ganze Team käme es an. Deshalb müsse man um dessen Wohl besorgt sein. «Weil Erfolg eben unerlässlich ist», fügt Bruno Friedrich an, «damit man das Geschäft finanzieren kann.»

成功

Gutes Gedeihen

Der zutraulichste Koi ist sein Lieblingsfisch. Und wenn Bruno Friedrich lediglich eine Viertelstunde Zeit zur Verfügung hat, beim Koi-Teich geht er immer vorbei. Schaut, ob alles stimmt. Kois beruhigen ihn, sagt der Fischfan. Wenn es ihnen wohl sei, dann gehe es auch ihm gut. Handeln würde er nie mit seinen edlen Kois. Die kostbaren Fische sind für ihn nicht eine finanzielle, sondern eine rein emotionale Anlage. Er kaufe und behalte sie, schmuzzelt Bruno Friedrich, wobei das nicht nur bei den Fischen so sei.

Langes Leben

Kois können 60 Jahre alt werden. Seine Fische würden ihn wohl überleben, lacht Bruno Friedrich. Wobei er oft erwähne, lange leben zu wollen, meint seine Frau. Regelmässig schwimmt Bruno Friedrich im See, auch im Winter. – «Mein Platz ist immer am Wasser», sagt er. Und die bevorstehende Geschäftsübergabe? Entspricht sie der Verwandlung aus der Koi-Legende? «Wir werden sehen.» Dem See und den Fischen wird Bruno Friedrich treu bleiben, sein Leben lang. Zeit zu haben, mit dem Grosskind fischen zu gehen, darauf freut er sich. Sein Leben steht unter einem guten Stern. Sein Sternzeichen ist – Fisch.

繁荣

寿



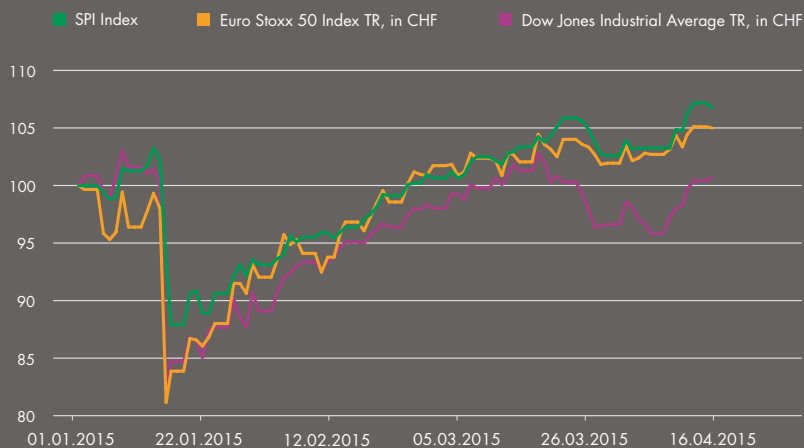
Als Gastgeber, Fischzüchter und -koch am Sempachersee lebt Bruno Friedrich von Fischen. Doch Fische bedeuten ihm weit mehr: Im Videofilm erzählt er von der Faszination für seine Kois und Störe. Sehen Sie hier: www.lukb.ch/privatsache20

ANLAGEPOLITIK: AKTIEN BLEIBEN ÜBERGEWICHTET

ARNO ENDRES, LEITER FINANZANALYSE

Das Marktgeschehen wird weiter durch die Aktivitäten der Notenbanken geprägt. Die Aufhebung der Untergrenze von 1.20 Franken zum Euro durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) führte am 15. Januar 2015 für in CHF denkende Anleger zu abrupten Kursverlusten, sowohl in heimischen Aktien wie auch in allen Fremdwährungsanlagen. Trotz der sich in der Folge verschlechternden Wachstumsaussichten für die Schweizer Wirtschaft konnten Schweizer Aktien den Aufwertungsschock erstaunlich rasch verdauen und die Verluste wieder wettmachen. Auch der Europäische Aktienindex Euro Stoxx 50 konnte, getrieben vom Anleihenkaufprogramm der europäischen Zentralbank (EZB), deutlich zulegen und den für Schweizer Investoren negativen Währungseffekt mehr als kompensieren. Da wir von einer leichten Beschleunigung des Weltwirtschaftswachstums ausgehen, bleiben wir für Aktien positiv gestimmt. Deshalb halten wir im Rahmen der Anlagepolitik der Luzerner Kantonalbank die Übergewichtung von Aktien konstant, setzen aber innerhalb der Aktienquote neue Akzente, indem wir 1% aus US-Aktien in Aktien der Eurozone verschieben. Damit bleiben wir in Schweizer, europäischen und japanischen Aktien übergewichtet. Wer in gut diversifizierten Anlageinstrumenten mit Bezug zu diesen Aktienmärkten investieren möchte, kann folgende ETFs in Betracht ziehen: iShares SLI (Valor 3176893), iShares FTSE 100 (Valor 1083749), iShares Euro Stoxx 50 Ucits ETF (Valor 1065278) und iShares MSCI Japan (Valor 1965564).

Grafik: Performance von Dow Jones, Euro Stoxx 50 und SPI Total Return in Schweizer Franken seit 1.1.2015



KREISE ZIEHEN

KLAUS THEILER,
LEITER ASSET
MANAGEMENT
UND SERVICES

Von oben sticht der Greifvogel auf seine Beute nieder. Sässe er selbst im Feld, könnte er die Maus nur schwer entdecken. Erfolgsversprechender ist es, wenn er seine Kreise hoch oben zieht, aufmerksam beobachtet und blitzartig zuschlägt, wenn die Situation günstig ist.



Nachhaltige Anlagekompetenz der LUKB

Der Strategiefonds LUKB Expert-Zuwachs ist bei den Feri EuroRating Awards bereits zum siebten Mal in Folge ausgezeichnet worden. Er gehört damit seit 2007 zu den besten fünf Anlagefonds seiner Kategorie. Diese umfasst rund 209 in der Schweiz zum Vertrieb zugelassene Strategiefonds. In die Gesamtbewertung von Feri EuroRating Services fliessen sowohl quantitative Kriterien bezüglich Rendite und Risiko als auch qualitative Kriterien zur Fondsleitung ein. Neben den Feri EuroRating Awards erhalten die Expert-Fonds der LUKB auch regelmässig Lipper-Awards verliehen – ein untrügliches Zeichen für die Qualität und Nachhaltigkeit der Anlagepolitik.

Ein Top-Down-Ansatz sozusagen. Ein Ansatz auch, den die LUKB in der Anlagepolitik verfolgt. Dass er nicht (ganz) falsch ist, beweisen die vielen Awards für Anlageprodukte der LUKB. Zum siebten Mal in Folge sind sie auch 2014 ausgezeichnet worden – ein sicheres Zeichen für die nachhaltige Qualität der Anlagen. Warum diese Erfolgsserie?

Makroökonomischer Ansatz

Ein Grund dafür ist der makroökonomische Ansatz der LUKB in der Anlagepolitik. Dabei werden die Aussichten auf Basis von gesamtwirtschaftlichen, also makroökonomischen Faktoren und Einschätzungen beurteilt. Dazu zählen in erster Linie Preisentwicklungen von Konsum-, Investitions- und Rohstoffgütern im In- und Ausland. Auch die Preise für das Geld (Zinsen) und Devisen (Kurse) spielen eine wesentliche Rolle. Ebenso fliessen Grössen wie Handels- bzw. Ertragsbilanzen, öffentliche Haushalte, Geldpolitik der Notenbanken, Real-einkommen von privaten Haushalten und Beschäftigungslage in die Analyse ein. Aus all dem ergeben sich Annahmen zu Wachstum, Zinsen, Kaufkraft (im In- und Ausland), Produktionskosten und anderem. Alle diese Grössen müssen in internationalem Kontext und unter Beachtung von Beschaffungs- und Absatzmärkten eingeschätzt werden. Diese Gesamtsicht stellt für Entscheide denn auch die relevante Ebene dar.

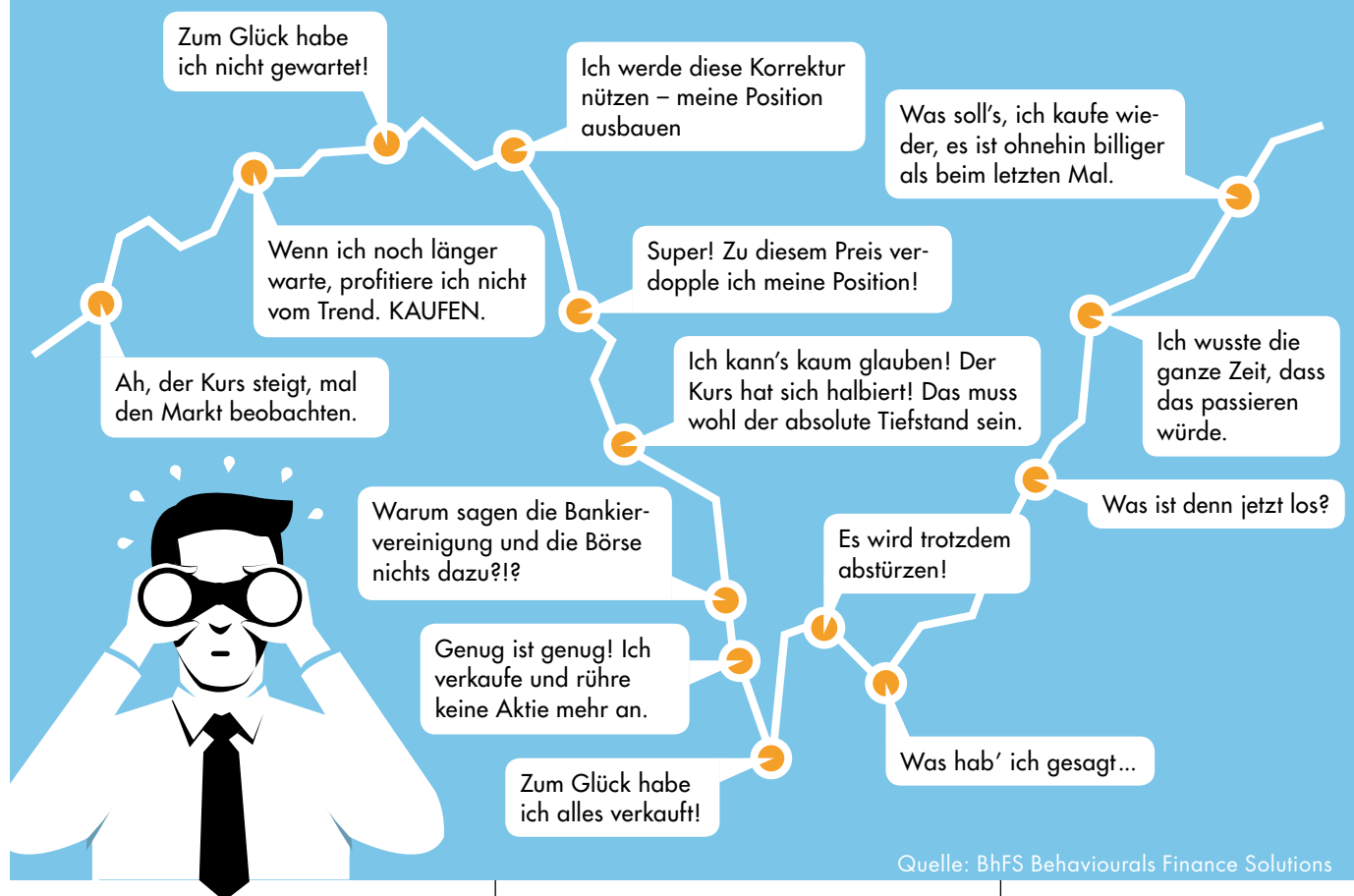
Gewichtung und Diversifizierung

Ist die Situation derart beurteilt, revidieren die Anlageverantwortlichen allenfalls die Gewichtungen. Zurzeit könnten sie beispielsweise den europäischen Aktienmarkt stärker gewichten und den Obligationenanteil in Schweizer Franken untergewichten. Erst nachdem die Gewichtungen auf oberer Ebene geklärt sind, erfolgt auf tieferer Ebene die Beurteilung einzelner Branchen, Regionen und Unternehmen, die überdurchschnittliche Chancen aufweisen.

Der makroökonomische Ansatz ist erfolgreich, weil in einem international gut diversifizierten Portfolio der grösste Teil des Erfolges von der geeigneten Verteilung der Mittel auf Anlageklassen abhängt, und nicht etwa von der Auswahl einzelner Aktien. Das heisst nicht, dass auf der Ebene einzelner Anlageinstrumente, beispielsweise Aktien, keine Analyse erfolgt. Sie findet sehr wohl und sorgfältig statt, aber eben schwergewichtig dort, wo es aus gesamtwirtschaftlicher Optik einen Sinn ergibt und für eine ausreichende Diversifikation notwendig ist.

Was aber ist mit dem gegenteiligen Ansatz, mit dem Bottom-up-Ansatz? Er geht von der Analyse der individuellen Situation eines jeden Unternehmens aus. Deren Situationen werden anschliessend zu gesamtwirtschaftlichen Grössen wie Wachstum, Investitionsquote und Verteilung des Sozialprodukts hochgerechnet. Dies müsste dann aber global

DIE TYPISCHEN ANLEGERFALLEN



geschehen, woraus sich auch der entscheidende Nachteil ergibt: Ein solcher Ansatz ist nicht effektiv. Er benötigt unverhältnismäßig viele Ressourcen, ohne dass er deshalb das Anlageergebnis stark beeinflusst.

Strategietreue und Geduld

Wer immer aus taktischen Überlegungen von einer Strategie, wenn auch nur verhältnismäßig geringfügig, abzuweichen beabsichtigt, der sucht nach dem richtigen Timing. Zum richtigen Zeitpunkt die bessere Alternative wählen.

Wesentlich ist immer auch der Zeitpunkt für Anlageentscheide zugunsten einer besseren

Alternative, das Timing beim Abweichen von einer Strategie. Ob sich der ideale Moment dafür methodisch berechnen lässt, ist in der Fachliteratur umstritten. Umso wichtiger wird damit die Strategietreue. Erfahrene Anlagespezialisten behalten auch in turbulenten Zeiten die Nerven und halten an ihren Strategien fest. Vor allem wissen sie um die psychologischen Fallen, die schon so manchem unerfahrenen Anleger zum Verhängnis geworden sind.

Strategietreue ohne gewagte taktische Abweichungen, Kontinuität und unbeirrbare Geduld selbst bei größeren Störungen führen zum Anlageerfolg, für den das LUKB Private Banking Jahr für Jahr ausgezeichnet wird.



Wie Sie Ihr Geld optimal anlegen können, erfahren Sie im LUKB-Video «Anlagestrategie». www.lukb.ch/privatsache21



Expertise und Erfahrung

Für die Anlagepolitik ist das Asset-Management der LUKB verantwortlich. Das gut eingespielte Team lebt von der Erfahrung, der Intuition und dem Fachwissen seiner Mitglieder. Im Folgenden die Kurzporträts derjenigen, welche die Anlage- und Produktpolitik prägen. Hinter ihnen steht selbstverständlich ein ganzes Team von ebenso engagierten und kompetenten Mitarbeitenden.

Gregor Zemp

Vorsitzender der Geschäftsführung der LUKB Expert Fondsleitung AG, zuständig für sämtliche Funktionen und Verantwortlichkeiten einer Fondsgesellschaft nach schweizerischem Recht und unter der Aufsicht der FINMA; selbst hauptsächlich aktiv im Bereich Compliance, Entwicklung, Qualitätskontrolle und Geschäftsadministration; in Funktion seit 2011, bei der LUKB seit 2005, Geschäftsleiter.

Carlos Palomanes

Leiter Produkte und Services Anlegen/Handel, zuständig für die Entwicklung und Wartung der Produkte im Bereich Anlegen/Handel der LUKB sowie die Lancierung selbst definierter strukturierter Produkte (wie z. B. Tell Basket), selbst hauptsächlich aktiv für das Produktdesign und die Lancierung strukturierter Produkte; führungsverantwortlich für den IT-Fachsupport, die Produktwartung und die Depotbankfunktion zugunsten einer Effekten- und einer Immobilien-Fondsgesellschaft; in Funktion seit 2012, bei der LUKB seit 2004, Vizedirektor.

Thomas Lammer

Leiter Portfolio Management, zuständig für die Umsetzung der LUKB Anlagepolitik in den über tausend Vermögensverwaltungsmandaten mit den Ausprägungen Compact, Classic und Premium; seinerseits Manager von Classic-Mandaten und weiteren Spezialmandaten aus dem Bereich Institutioneller Anleger; führungsverantwortlich für alle Portfoliomanager und die Administration aller Mandate, die über das entsprechende Tool der LUKB abgewickelt werden; in Funktion seit 1997, bei der LUKB seit 1989, Vizedirektor.

Klaus Theiler

Leiter Asset Management und Services, zuständig für das Gesamtkonzept Anlagen sowie Portfolio Management, Research und Product-Management Anlegen/Handel. Gleichzeitig VR-Präsident der LUKB Expert Fondsleitung AG; Mitglied verschiedener Steuerungsgremien des LUKB-Stammhauses (Prozessmanagement, Controlling, Asset-/Liability Management); in Funktion seit 1996, bei der LUKB seit 1982, Stellvertretender Direktor.

Arno Endres

Leiter Research (Finanzanalyse), zuständig für das gesamte Research-Produkt der LUKB sowie die Anlagetaktik (periodisch revidierte, taktische Schwergewichtsbildung der Asset-Allocation gegenüber den strategischen Richtwerten); selbst aktiv im Markt Schweiz und in der Kommunikation für den Research-Bereich; führungsverantwortlich für den gesamten Research-Bereich, also Makro-, Mikro- und Spezialbereiche sowie das eigene Research-Datenbank- und -Vertriebstool der LUKB; in Funktion seit 2009, bei der LUKB seit 2009, Vizedirektor.

Dieses Team zieht in der Anlagepolitik seine weiten gedanklichen Kreise. Geduldig und mit grosser Expertise beobachtet es das politische und wirtschaftliche Geschehen aus der Vogelperspektive. Seinen Grundsätzen bleibt es treu – und schlägt doch blitzartig zu, wenn es in einer taktischen Abweichung eine Chance sieht, Beute eben.

DELTA-HEDGING

KLAUS THEILER, LEITER ASSET MANAGEMENT UND SERVICES

Zuerst zu den zwei Begriffen, aus welchen sich Delta-Hedging zusammensetzt:

- Hedging bedeutet das Absichern von Vermögenspositionen gegen deren Marktwert-Risiken durch Eingehen eines entgegengesetzten Geschäftes. Der Vollzug erfolgt meist mit derivativen Finanzinstrumenten, z. B. Optionen, Swaps oder Termingeschäften. Die Motive für ein Hedging sind unterschiedlich. So können Exporteure künftige Fremdwährungserträge schon heute zu einem fixen Preis in der Zukunft verkaufen. Es kann aber auch sein, dass man aufgrund aktueller Markteinschätzung das Wertänderungsrisiko nur temporär absichern will. Das kann durch den Einsatz liquider Derivate günstiger geschehen als ein Verkauf und späterer Rückkauf von Vermögenswerten.
- Delta stellt in diesem Zusammenhang eine Grösse in Optionspreis-Modellen dar, etwa im Modell von «Black and Scholes». Ihr Betrag kann Werte zwischen Null und Eins einnehmen.

Was bedeutet nun Delta-Hedging? Der Begriff bezeichnet die Absicherung einer Vermögensposition über Optionen. Ein Beispiel: Man hat im Portfolio eine Aktie zum aktuellen Wert von 100 Franken und möchte nun deren Wert über Verkaufsoptionen (Put-Option) absichern.

Dazu ist es erforderlich, die Preisbildung einer Option zu kennen. Deren Preis hängt von verschiedenen Faktoren ab:

- hauptsächlich vom Ausübungspreis, dies im Vergleich zum aktuellen Preis des zugrunde liegenden Vermögenswertes/Basiswertes
- von der Schwankungsintensität des Basiswertes, also der Volatilität
- von der Restlaufzeit der Option

Das Delta der Option gibt nun an, wie stark sich der Optionspreis ändert, wenn sich der Preisbildungsfaktor «Aktueller Preis des Basiswertes» ändert. Wenn also in unserem Beispiel der Aktienpreis von 100 auf 99 Franken sinkt. Beträgt das Delta der Verkaufsoption -0.5 , steigt der Preis der Put-Option um 50 Rappen, wenn der Preis der zugrunde liegenden Aktie um einen Franken fällt (und umgekehrt).

Für einen sogenannten perfekten Hedge sind also zwei Put-Optionen erforderlich, um die Wertschwankung der zugrunde liegenden Aktie vollständig auszugleichen. Dies vorausgesetzt, dass alle anderen Parameter im Optionspreis-Modell gleich bleiben und sich die Wertschwankung der Aktie in einem relativ engen Bereich bewegt. Das Delta einer Option verändert sich in relevanter Weise, wenn sich der Aktienpreis stark bewegt. Das bedeutet, dass die Anzahl der Optionen für einen (nahezu) perfekten Hedge stets überwacht und allenfalls verändert werden muss.

Man kann daraus leicht erkennen, dass ein vollständiger Delta-Hedge einer Vermögensposition eine aufwendige Angelegenheit ist. Bei Aktienindizes, Währungen, Zinsen oder Edelmetallen gibt es, zumindest ab bestimmten Transaktionsgrössen, effizientere Hedging-Instrumente wie Swaps, Termingeschäfte oder Futures. Bei Einzelaktien stehen diese aber kaum zur Verfügung, weshalb bei Bedarf auf ein Optionen-(Delta-)Hedging zurückgegriffen werden kann.

**Privatsache publiziert
regelmässig Beiträge
zu Themen, die Anlage-
profis beschäftigen und
fachkundige Anleger
interessieren.**

STEUERN: STRAFLOSE SELBSTANZEIGE

JEREMA BULBAN, LEITER STEUERN

Nicht nur im Ausland ist der Begriff Steuerhinterziehung in aller Munde. Auch in der Schweiz befassen sich immer mehr Steuerpflichtige mit ihrer Steuerehrlichkeit – und damit allenfalls auch mit einer straflosen Selbstanzeige aufgrund unversteuerter Vermögenswerte.

Tatsächlich besteht die Möglichkeit, unversteuertes Einkommen und Vermögen mit einer straflosen Selbstanzeige rechtzeitig zu legalisieren. Doch bevor sich der Steuerpflichtige straflos selbst anzeigen kann, muss er einige Punkte beachten. Der Gesetzgeber fordert Folgendes:

- Die steuerpflichtige Person zeigt erstmalig eine Steuerhinterziehung an. Die Straffreiheit ist somit einmalig.
- Zum Zeitpunkt der Selbstanzeige darf die Steuerhinterziehung keiner Steuerbehörde bekannt sein.
- Die Steuerbehörde muss bei der Ermittlung und Festsetzung der Nachsteuer durch die Steuerpflichtigen aktiv und vorbehaltlos unterstützt werden.
- Die Steuerpflichtigen müssen ernsthaft um die Bezahlung der Nachsteuer sowie der aufgelaufenen Zinsen besorgt sein.

– Werden diese Kriterien eingehalten, entfällt eine Busse. Bei Nichterfüllung ist neben der Nachzahlung der hinterzogenen Steuer plus Zins und Zinseszins eine Busse zu entrichten, die mindestens 20 % der Nachsteuer beträgt.

Besteuerungszeitraum bei Steuerhinterziehung

Die Periode für die Nachbesteuerung der eigenen Steuerhinterziehung beträgt maximal zehn Jahre. Bei Steuerhinterziehung durch verstorbene Steuerpflichtige gilt ein vereinfachtes Verfahren. Für Unversteuertes aus einer Erbschaft greift die Nachbesteuerung maximal drei Jahre zurück.

Komplette Deklaration aller unversteuerten Einkommens- und Vermögenswerte

In jedem Fall müssen die Steuerpflichtigen bzw. steuerpflichtigen Erben aktiv auf die Steuerbehörde zugehen. Ebenso müssen sie ihre Selbstanzeige für ein strafloses Verfahren lückenlos dokumentieren, also sämtliche Belege über unversteuerte Einkommens- und

Vermögenswerte im In- und Ausland einreichen. Grund dafür ist, dass die in der Schweiz steuerpflichtigen In- und Ausländer mit ihrem gesamten, weltweiten Einkommen und Vermögen deklarationspflichtig sind. Aus diesem Grund müssen auch Liegenschaften oder Grundstücke, die sich in einem anderen Staat befinden, angegeben werden; diese kommen nicht effektiv in die Besteuerung, sie werden nur für die Ermittlung des satzbestimmenden Einkommens und Vermögens (Steuerprogression) herangezogen. Die effektive Besteuerung der ausländischen Liegenschaften und Liegenschaftserträge erfolgt dann aber im Ausland.

Anders sieht es bei den beweglichen in- und ausländischen Vermögenswerten wie Bargeld, Gold, Wertschriften in Depots oder im Schrankfach sowie Bankkonten und den daraus resultierenden Vermögenserträgen aus. Diese unterliegen in der Regel voll und ganz der Besteuerung in der Schweiz.

Folgen des automatischen Informationsaustauschs

Auch die zunehmende Diskussion um den automatischen, zwischenstaatlichen Informationsaustausch rückt die Steuerehrlichkeit in den Blickpunkt. Vor diesem Hintergrund empfiehlt es sich, den Entschluss zur Selbstanzeige bei den Steuerautoritäten rechtzeitig in die Tat umzusetzen – also vor einer Entdeckung durch die Steuerbehörden oder allfälligen Änderungen der gesetzlichen Vorgaben.

Für weitergehende Auskünfte oder Fragen informieren die Kundenberaterinnen und Kundenberater oder eine Steuerfachperson der Luzerner Kantonalbank sehr gerne.

VERTRAUENS- TRANSFER

Unternehmerinnen und Unternehmer sind zugleich Privatleute. In jüngeren Jahren, während des Aufbaus der Geschäfte, sind sie vorwiegend mit unternehmerischen Herausforderungen beschäftigt. Mit zunehmendem Alter rücken vermehrt private Finanzangelegenheiten ins Blickfeld. Sie erwarten, dass ihre Bank ihnen bei sämtlichen Finanzfragen beratend zur Seite steht und mit ihnen weitergeht. Diese persönliche Begleitung führt sie irgendwann zum Private Banking – im Prinzip wenigstens, aber wie sieht das in der Praxis aus?

Privatsache hat dazu Urs Steiner befragt. Er ist CEO der AVS Group AG. Diese ist marktführend im Bereich audiovisueller Systemanlagen. Weiter ist Urs Steiner in Führungspositionen und mit Beteiligungen bei anderen Unternehmen engagiert – und mit AVS seit rund zehn Jahren Kunde bei der Unternehmerbank der LUKB.

Urs Steiner, wie sind Sie als Unternehmer und LUKB-Firmenkunde mit dem Private Banking der LUKB in Kontakt gekommen?

Ich kam als Firmenkunde mit einem unternehmerisch motivierten Begehren auf die Bank zu. Etwas später stellte sich die Frage nach einer privaten Eigenheimfinanzierung. Die LUKB wies mich in der Folge von sich aus darauf hin, dass beide Projekte auch in Zusammenhang gesehen werden könnten. Und dass eventuell

noch weitere Punkte abgeglichen werden sollten. Darum schlug die Bank eine umfassende Auslegeordnung vor. Ich empfand es als sehr wertvoll, dass die LUKB aus eigener Initiative auf mich zugekommen ist, weil man als Unternehmer im Tagesgeschäft mit vielen anderen Dingen beschäftigt ist und die Prioritäten anders setzt. Aus der Gesamtschau oder Helikoptersicht konnten wir dann die nächsten Schritte planen, ohne dabei etwas zu vergessen. Diese Initiative der LUKB und ihr aktives Mitdenken habe ich überaus geschätzt.

Wie hat sich die Initiative der Bank auf die weitere Zusammenarbeit ausgewirkt?

Die Zusammenarbeit als Firmenkunde war mit der Bank bereits sehr gut. Über Jahre hat sich ein Vertrauensverhältnis aufgebaut. Entsprechend offen und interessiert war ich, als die



Urs Steiner, CEO AVS Group AG, Unternehmen für audiovisuelle Systemanlagen

«Früher war die Bank für mich einfach ein Konto. Heute sind die Bankdienstleistungen, welche ich als Unternehmer und privat nutze, breit angelegt: Versicherungen, Steuern, Investitionen, private Immobilien, Hypotheken, Anlagen.»

LUKB mit dem Vorschlag einer Gesamtschau auf mich zukam. Betraf unsere Geschäftsbeziehung zu Beginn vor allem unternehmerische Fragen, flossen immer mehr auch private Aspekte ein. Es hat sich gezeigt, dass es immer mehr Schnittstellen gibt. Jeder Entscheid, den ich geschäftlich treffe, betrifft auch die private Seite, oder so etwa der Abschluss einer Versicherung – alles hängt zusammen. Für mich ist das kein grosser Unterschied, geschäftlich und privat. Ein Unternehmer blendet das Geschäft nie ganz aus, auch als Privatperson nicht.

Wie verläuft die Zusammenarbeit konkret?

Ich habe immer Gehör gefunden. Auch bei aussergewöhnlichen Anfragen. Mögliche Optionen erhielt ich schriftlich. Der Ball war dann jeweils wieder bei mir. Der Kontakt war stets angenehm, richtig dosiert. Die Gespräche verliefen zielorientiert, die Ergebnisse sind überzeugend.

Merken Sie, dass die LUKB Ihnen gegenüber Verantwortung wahrnimmt?

Ganz sicher. Die LUKB ist ja auch proaktiv auf mich zugekommen und hat mich gefragt, ob ich Interesse hätte an einer 360-Grad-Sicht. Das war in einer Zeit, als ich bis zum Hals in der Arbeit gesteckt und lieber Aufträge hereingeholt und abgewickelt habe. Genau das ist entscheidend: Die LUKB hat an mich gedacht und die Initiative ergriffen.

Sie haben bereits vorher mit Steuerberatern oder Treuhändern zusammengearbeitet. Arbeiten Sie nach wie vor mit diesen zusammen?

Natürlich ist es weiterhin sinnvoll, beispielsweise mit Versicherungsbrokern zusammenzuarbeiten, die seit Anfang an dabei sind und das Unternehmen kennen – wir benötigen im Unternehmen um die 40 Versicherungen.

Diese Zusammenarbeit führe ich weiter und kann dieses Know-how in die Zusammenarbeit mit der LUKB einfließen lassen. Insgesamt übernimmt die LUKB aber die Lead-Funktion, auch bei privaten Finanzangelegenheiten.

Die LUKB arbeitet ihrerseits mit einem Spezialisten-Netzwerk zusammen. Haben Sie davon schon profitieren können?

Wir haben Fragen betreffend Ehe- und Erbrecht, Nachlassplanung und Steuern angeschaut. Da habe ich gespürt, dass die LUKB viel Know-how zur Verfügung stellen kann. Obwohl ich international tätig bin, ist es wertvoll und angenehm, auf das eher regional ausgerichtete Netzwerk der LUKB zugreifen zu können. Wenn man also nicht weit zu reisen braucht, sondern weiss, dass man die entscheidenden Kontakte auch vor Ort vorfindet.

Neben der Unternehmensnavigation mit Fokus aufs Unternehmen hat die LUKB eine Vermögensnavigation entwickelt, bei der das private Vermögen im Zentrum steht. Wie beurteilen Sie diese Methode?

Momentan habe ich mein Vermögen in meine Firmen investiert, und einen kleineren Teil in Immobilien. Doch es kann sich im Geschäftsleben schnell etwas ändern. Da bin ich froh, wenn ich vorbereitet bin auf diesen Schritt. Dank der Vermögensnavigation weiss ich, in welche Richtung die Entwicklung gehen könnte und an wen ich mich wenden werde.

Welche Themen betrachten Sie als Privatperson mit der LUKB?

Die Finanzierung meiner Firmen, aber auch Immobilien und Zukunftsaspekte. Ich weiss nun, worauf ich insgesamt achten muss, bevor ich Schritte in die Wege leite. Ich kann die richtigen Ziele setzen.

Viele Kundinnen und Kunden des LUKB Private Banking legen grossen Wert auf Networking. Sind Networking-Veranstaltungen für Sie als Unternehmer interessant?

Die ersten 18 oder 20 Jahre kam ich nicht dazu. Ich musste die Firma weltweit voranbringen und mich um unsere Kunden kümmern. Es fehlte mir schlicht die Zeit dazu. Heute ist das Networking sehr wohl ein Thema. Allerdings muss ein Mehrwert herauschauen. Bei den Networking-Events der LUKB schaue ich ab und zu gerne vorbei.

Würden Sie bei einem grossen Vermögenszufluss die nächsten Schritte zusammen mit der LUKB planen?

Ganz sicher. Dafür haben wir bereits verschiedene Szenarien durchgespielt.

Welche Schritte planen Sie als Unternehmer?

Ich habe gesehen, welche Möglichkeiten es gibt, wenn wir als Unternehmen wachsen wollen. Zurzeit haben wir zu wenig Kapazität, um alle geschäftlichen Möglichkeiten wahrzunehmen. Auch das Kapital für Wachstum ist begrenzt. Darum braucht es einen nächsten Schritt. Aktuell haben wir fast zu viele Optionen, und damit die Qual der Wahl.

Würden Sie die LUKB Unternehmerinnen und Unternehmern empfehlen?

Das habe ich schon mehrmals gemacht. Gerade kürzlich habe ich die Bank einem deutschen Investor empfohlen. Mit der LUKB haben wir ein vertrauensvolles Verhältnis und bisher immer gut zusammengearbeitet. Es ist gut, die Gewissheit zu haben, dass jemand mitdenkt. Das gilt gerade in Phasen, in welchen man sich selber für gewisse Fragen vielleicht zu wenig Zeit nimmt. Anderes zu tun hat man ja immer – und kümmert sich dann zu wenig um das Wichtigste.



Urs Gügler,
G&P Gruppe Luzern

Barbara Kress,
G&P Gruppe Luzern

Unternehmerischer Freiraum

«Die Firmenübernahme haben wir für alle Beteiligten
gewinnbringend geregelt – mit der Unternehmerbank.»

www.unternehmerbank.ch