

Persönlich

Dr. Franz-Josef Lerdo über die Schweiz und Deutschland

Dank zwei sozialdemokratischen Finanzministern – Eichel und Steinbrück – sind die Beziehungen zwischen der Schweiz und Deutschland nicht ganz ungetrübt. Nach der jüngsten Bundestagswahl gibt es nun gewisse Hoffnungen, dass sich das Verhältnis wieder etwas bessern könnte. Doch wer kann sich kompetenter über die Schweiz und Deutschland äussern als ein Deutscher, der seit vielen Jahren in der Schweiz lebt?

Dr. Franz-Josef Lerdo ist Deutscher und lebt seit bald 10 Jahren in Zürich. Mehr noch: Dr. Lerdo kennt die Bankenwelt auf beiden Seiten des Rheins wie kaum ein Zweiter. Nachdem er seine Berufslaufbahn bei verschiedenen Banken in Deutschland durchlief, war er lange Jahre CEO der Dresdner Bank (Schweiz) AG. Heute arbeitet er als Berater für verschiedene Finanzinstitute und Family Offices in Deutschland und der Schweiz und betreut wohlhabende Privatkunden in seinem Multi Family Office.

Wir freuen uns, dass wir Dr. Franz-Josef Lerdo als regelmässigen Kolumnisten für PRIVATE gewinnen konnten. Er wird sich ab sofort in jeder Ausgabe mit dem «Spannungsfeld» Deutschland – Schweiz befassen. Sein erster Beitrag trägt den hoffnungsvollen Titel «Deutschland nach der Bundestagswahl: Hoffnungen aus Schweizer Sicht» (S. 14–15).

Safeguarding U.S. assets in Switzerland

American clients have had a tough time in Switzerland these past few months. They have become unwelcome at many banks, even after many years of cooperation and service. However, they shouldn't have to pay for the mistakes certain bankers made at a certain bank. Fortunately there are still financial institutions in Switzerland and Liechtenstein that treat American clients as clients and not as potential criminals.

One such institution is Kaiser Ritter Partner Financial Advisors in Zollikon near Zurich. The company offers U.S. clients new perspectives for their international investments. If necessary, Kaiser Ritter Partner Financial Advisors provides guidance and advice to re-assess the tax situation of U.S. taxpayers. Registered with the U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), it also provides solutions for financial institutions that foster their relationship with U.S. clients and assists in minimizing liability risks with U.S. authorities.

This is not a sales pitch for one particular company. It is an example that shows that opportunity may knock for the brave even when the going gets tough.

N. Bernhard

Dr. N. Bernhard, Chefredaktor / Editor



PRIVATE

Das Magazin für private und institutionelle Investoren

Gegründet 1999

Herausgeber:
AAA Publications
Vordergasse 61
8200 Schaffhausen
Tel. +41 52 622 22 11
verlag@private.ag
www.private.ag

Chefredaktor: Dr. N. Bernhard
bernhard@private.ag

© AAA Publications.
Sämtliche Rechte vorbehalten.
Wiedergabe (auch auszugsweise)
nur mit schriftlicher Genehmigung.
® Markenschutz:
«PRIVATE» und «Private Banking»
sind registrierte und geschützte
Marken der AAA Publications.

Auflage: 35'500 Exemplare
Erstverkaufstag: 27.11.2009
Kioskpreis: Fr. 10.–
Abopreis: Fr. 75.– / € 75.–
6 Ausgaben + 2 Sonderhefte pro Jahr

Alle Angaben ohne Gewähr.
Die im gedruckten Magazin und
auf dem Internet gemachten Angaben
sind weder Empfehlungen noch
Aufforderungen zum Kauf oder
Verkauf von Wertpapieren.
Die Beiträge dienen weder der
Rechts- noch der Steuerberatung.

ISSN 1424-6651