

Ist der Vermögensverwalter der Zukunft auch ein Steuerexperte?

Mit dem Übergang zur Weissgeld-Ära und der Einführung des allgemeinen Informationsaustauschs wurden die Karten neu gemischt. Angesichts dieser Entwicklungen sollten Vermögensverwalter in Zukunft nicht nur Rendite und Risiko einer Anlage, sondern auch deren steuerrechtliche Auswirkungen auf den Kunden berücksichtigen. Ein Trend, der sich etwa unter dem Schlagwort «Portfoliomanagement After Tax» zusammenfassen lässt. Die Wichtigkeit zeigt sich insbesondere im Geschäft mit internationaler Kundschaft.



Von Dr. Fabian Schmid
Head FS Regulatory and Compliance
BDO AG

Gerade bei grenzüberschreitenden Konstellationen kann ein Investment unerwartete und komplexe steuerliche Auswirkungen für den Kunden zur Folge haben. Die (pro-)aktive Berücksichtigung steuerrechtlicher Auswirkungen im Portfoliomanagement dürfte folglich zunehmend an Bedeutung gewinnen. Anhand eines Beispiels aus dem internationalen Kontext lässt sich die Brisanz und Komplexität dieser Thematik veranschaulichen.

Bei Kunden, die im Vereinigten Königreich (UK) ansässig sind, empfiehlt es sich in besonderem Masse, den genauen Steuerstatus der am Vermögen Nutzungsberechtigten Person zu erfassen und im Hinblick auf die Anlagefähigkeit zu verstehen. So unterscheidet das UK-Steuerrecht zwischen Kunden mit Status «resident and domiciled» (Rd) und solchen mit Status «resident, but non-domiciled» (Rnd). In der Pra-



und Stefan Bouclainville
Head FS Tax Advisory
BDO AG

xis bestehen zahlreiche Abgrenzungsfragen zwischen «domiciled» und «non-domiciled». Als Faustregel gilt: «Residence is where you are, domicile is where your heart is.» So romantisch diese Unterscheidungshilfe klingen mag, so wichtig sind die steuerlichen Konsequenzen, die sich für den UK-Kunden aus dem Steuerstatus ergeben können. Während Rd-Kunden die weltweiten Kapitalgewinne und Einkünfte «on arising basis», d.h. im Steuerjahr, in dem sie anfallen, versteuern müssen, können Rnd-Kunden verlangen, dass sie die Kapitalgewinne und Einkünfte erst dann versteuern müssen, wenn sie nach UK «remitted», d.h. eingeführt, werden («on remittance basis»). Als nach UK «remitted» können aber auch Wertpapiere von UK-Emittenten («UK source income») gelten, weshalb solche Produkte für UK-Rnd-Kunden, welche die «remittance basis» verlangen wol-

len, tendenziell nicht geeignet sind. Einem Anbieter, der für UK-Kunden eine steueroptimierte Performance anstrebt, wäre vor diesem Hintergrund zu empfehlen, Rnd-Kunden vor dem Kauf solcher Wertpapiere zu warnen und allenfalls Alternativen vorzuschlagen. Um eine möglichst steuereffiziente «remittance» für Rnd-Kunden durchführen zu können, muss nachgewiesen werden, ob es sich bei den nach UK überführten Vermögenswerten um Vermögen (nicht besteuert), Kapitalgewinne (steuerbar bis zu 20%) oder Einkünfte (steuerbar bis zu 45%) handelt. In der Regel lohnt es sich für Rnd-Kunden, für diese drei «Vermögensstöcke» separate Depots und Konti zu führen und damit letztlich eine steueroptimierte Gesamtpformance zu erzielen.

Die Kombination von komplexen steuerrechtlichen Vorgaben in unterschiedlichen Ländern sowie die Vielzahl angebotener Finanzdienstleistungen und Anlageprodukte lassen erahnen, dass ein gewaltiges Potenzial für steueroptimiertes Anlegen im internationalen Privatkundengeschäft besteht. Zunehmende regulatorische Vorschriften und neue technische Möglichkeiten zu deren massgeschneiderter Umsetzung (Fintech/Regtech) könnten das Ihre dazu beitragen, dass steuerrechtlich optimiertes Portfoliomanagement auch hierzulande an Bedeutung gewinnt.

Bei den Ausführungen im vorliegenden Artikel handelt es sich um die persönliche Meinung der Autoren, die anhand eines Beispiels veranschaulicht wird. Unter keinen Umständen dürfen diese als Empfehlung zum Erwerb oder Nicht-Erwerb von Anlagen irgendwelcher Art verstanden werden.

fabian.schmid@bdo.ch
stefan.bouclainville@bdo.ch
www.bdo.ch