

PRIVATE

Das Geld-Magazin

Auflage: 35'000 Ex.

Q3 2019

Neuigkeiten bei der spanischen Erbschaftssteuer in Bezug auf Personen mit Wohnsitz in der Schweiz

Nachhaltigkeit –
omnipräsent und vielversprechend

Das Zusammenspiel von Vermögensverwalter und Bank wird an Bedeutung gewinnen

Fintech und Regtech –
Chance und Herausforderung für eine modernisierte Compliance

Auswirkungen der Steuerreform auf die Dividendenpolitik von Unternehmern

Suche, Auswahl und Ansprache von möglichen Unternehmenskäufern

**Private-Medienpreis
2019**

Der Medienpreis
für Qualitätsjournalismus

20. Jahrgang Fr. 10.–



private.ch

Erbschaftsplanung Schweiz – Philippinen

*Geschäftsimmobilien Schweiz:
Wohin die Reise geht*

Die Steuerung der Aktienquote im Portfolio

*Auszahlungspläne mit Zins-Chance
als Alternative zu
klassischen Rentenprodukten*

Der Prozessfinanzierer übernimmt das Risiko

Fonds & Asset Management

Wenn Qualität ganz oben stehen soll – für Mieter und Investoren.

PSP Swiss Property – Geschäftsimmobilien Schweiz.

PSP Swiss Property gehört zu den führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Die Lage und Qualität der Büro- und Geschäftshäuser, der umfassende Service für die Mieter sowie die umsichtige und nachhaltige Unternehmensstrategie machen PSP Swiss Property zu einem attraktiven Partner für Aktionäre und Mieter. Die Aktien der PSP Swiss Property AG sind an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (Symbol PSPN, Valor 1829415).

PSP Swiss Property AG · Kolinplatz 2 · CH-6300 Zug
Telefon 041 728 04 04 · www.psp.info

p|s|p
Swiss Property

Impressum

Private – Das Geld-Magazin
Postfach · 8201 Schaffhausen
052 622 22 11 · www.private.ch



Gründer und Herausgeber:
Dr. Norbert Bernhard
bernhard@private.ch

Normalauflage: 35'000 Ex.
Grossauflage: 125'000 Ex.
Grossauflage: Beilage in der NZZ

Erscheinungsdaten:
Q1 2019: 11. Dezember 2018
Q2 2019: 2. April 2019
Q3 2019: 16. Juli 2019
Q4 2019: 24. September 2019
Q1 2020: 10. Dezember 2019

Einzelverkaufspreis: Fr. 10.–
Jahresabonnements: Fr. 40.–

© Private Magazin.
Sämtliche Rechte vorbehalten.

® «Private» ist eine registrierte
und geschützte Marke der Private
Magazin und Medienpreis GmbH.

Alle Angaben ohne Gewähr.
Die im gedruckten Magazin und
auf dem Internet gemachten Angaben
sind keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen für Wertpapiere.
Die Beiträge dienen weder der
Rechts- noch der Steuerberatung.

Private wird bei Stämpfli AG in Bern
gedruckt – auf nachhaltig produziertem
Papier und ohne Atomstrom.

Gegründet 1999

Inhalt

4 Auszahlungspläne mit Zins-Chance als Alternative zu klassischen Rentenprodukten

Kai Diener, Helvetia Versicherungen

6 Erbschaftsplanung Schweiz – Philippinen

Prof. Dr. Hans Rainer Künzle, Kendris

8 Neuigkeiten bei der spanischen Erbschaftssteuer in Bezug auf Personen mit Wohnsitz in der Schweiz

José Blasi, Steuerberater

Sascha Wohlgemuth, Bratschi AG

9 Suche, Auswahl und Ansprache von möglichen Unternehmenskäufern

Edy Fischer, Institut für Wirtschaftsberatung

10 Nachhaltigkeit – omnipräsent und vielversprechend

Markus Fuchs, Sfama

11 Das Zusammenspiel von Vermögensverwalter und Bank wird an Bedeutung gewinnen

Interview mit Tobias Wehrli, VP Bank Gruppe

12 Die Steuerung der Aktienquote im Portfolio

Dr. Daniel R. Witschi, Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers

Dr. Uwe Heller, Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers

14 Der Prozessfinanzierer übernimmt das Risiko

Dr. Norbert Seeger, JuraPlus AG

Lars Heidbrink, JuraPlus AG

16 Geschäftsimmobilien Schweiz: Ökologie, Ökonomie und wohin die Reise geht

Interview mit Giacomo Balzarini, PSP Swiss Property

18 Fintech und Regtech – Chance und Herausforderung für eine modernisierte Compliance

Denise Jud, Lexperience AG

Nadine Balkanyi-Nordmann, Lexperience AG

21 Private-Medienpreis 2019

Der Medienpreis für Qualitätsjournalismus

29 Erste Adressen

30 Auswirkungen der Steuerreform auf die Dividendenpolitik

Stefan Piller, BDO

Private-Medienpreis

Im Juni 2019 hat Private zum 18. Mal den Private-Medienpreis verliehen – dies gemeinsam mit führenden Firmen, Finanzinstituten, Verbänden und Beratungsunternehmen. Der Private-Medienpreis ist der vielleicht wichtigste Medienpreis für Qualitätsjournalismus in der Schweiz und Europa.

Auszahlungspläne mit Zins-Chance als Alternative zu klassischen Rentenprodukten

Die langanhaltende Tiefzinsphase scheint das Sparen unattraktiv zu machen. Eine neue Generation von Vorsorgeprodukten legt die Verzinsung regelmässiger Sparbeiträge nicht mehr dauerhaft auf Basis des heutigen Zinsniveaus fest, sondern eröffnet die Möglichkeit, mit künftigen Beiträgen sowohl von höheren Marktzinsen als auch von positiven Entwicklungen der Aktienmärkte zu profitieren.



Von Kai Diener
Leiter Produktentwicklung
und -marketing, Private Vorsorge
Helvetia Versicherungen

Die über viele Jahre tiefen Zinsen setzen dem schweizerischen Vorsorgesystem zu. Zwischen der existenzsichernden 1. Säule und der beruflichen Vorsorge im Beitragsprimat einerseits und den persönlichen Ansprüchen und Bedürfnissen andererseits klafft nach der Pensionierung meist eine deutliche Lücke. Soll der gewohnte Lebensstandard gehalten werden, gewinnen die freie und die gebundene Selbstvorsorge in der Folge an Bedeutung.

Verkürzt sich die Dauer der Erwerbstätigkeit – sei es geplant oder ungeplant – wird das Thema Selbstvorsorge noch viel wichtiger. Fehlende Beitragsjahre am Ende der Erwerbsphase reduzieren die Altersleistungen überproportional stark.

Vorsorgelösungen mit garantierten Auszahlungen

Vorsorgeinstrumente mit garantierten Auszahlungen schaffen Sicherheit und finanziellen Freiraum. Sei es für den vor-

zeitigen Ruhestand, eine geplante Weltreise oder einfach als Zusatzeinkommen in einer bestimmten Lebensphase – regelmässige, garantierte Auszahlungen bieten maximale Planungssicherheit.

Dem Bedürfnis nach garantierten regelmässigen Auszahlungen im Anschluss an eine Aufbauphase mit periodischen Investitionen konnte bisher im Wesentlichen mit klassischen Rentenprodukten entsprochen werden. Die nachteilige steuerliche Behandlung dieser Produkte zusammen mit der Festlegung auf ein unattraktives Zinsniveau lassen Rentenprodukte heute jedoch nicht mehr besonders interessant erscheinen.

Alternativen zu klassischen Renten

Als Alternative zu den klassischen Rentenprodukten entwickelte die Versicherungsbranche anteilgebundene Auszahlungspläne. Auszahlungspläne sind sogenannte Kapitalisationsgeschäfte, die sich auf den Vermögensaufbau und eine Serie garantierter Auszahlungen konzentrieren und die keine biometrischen Risiken wie Langlebigkeit, Tod oder Erwerbsunfähigkeit versichern. Solche klassischen Lebensversicherungsrisiken können aber separat abgedeckt werden. Im Todesfall kann die Erbengemeinschaft entscheiden, ob der Plan fortgesetzt oder das Guthaben ausgezahlt werden soll.

Anteilgebundene Auszahlungspläne kombinieren üblicherweise regelmässige, garantierte Auszahlungen mit der Chance auf eine Partizipation an der Entwicklung der Aktienmärkte. Allerdings war dieser Produkttyp bis vor kurzem nur mit einer einmaligen Investition erhältlich. Eine Kapitalaufbauphase mit regelmässigen Einzahlungen wurde nicht angeboten, und ein zentrales Kundenbedürfnis der Vorsorgesparer konnte damit nicht befriedigt werden.

Neu gibt es die Möglichkeit, das Kapital für einen Auszahlungsplan mit re-

gelmässigen Sparbeiträgen aufzubauen. Schliesslich verfügen nicht alle Kunden über die finanziellen Mittel für eine grössere einmalige Investition. Damit steht diese Vorsorgelösung ab sofort auch Personen offen, die zwar regelmässige Beiträge leisten, aber keine grössere Einmaleinlage machen können.

Von steigenden Zinsen profitieren

Ein wichtiger Vorteil, der je nach Ausgestaltung mit der periodischen Finanzierung des Produkts einhergeht, ist die Chance, von steigenden Zinsen zu profitieren. Künftige Sparbeiträge werden höher verzinst, wenn der Marktzins steigt, erfahren aber in jedem Fall die per Vertragsabschluss garantierte Mindestverzinsung. Die Kunden legen sich damit also nicht für die gesamte Laufzeit auf die zum Abschlusszeitpunkt vorgefundenen unvorteilhaften Zinskonditionen fest. Schliesslich ist die vorteilhafte Besteuerung zu erwähnen: Anders als bei Renten findet bei Auszahlungsplänen eine Ertragsbesteuerung statt. Damit fallen nur die über die Zeit erwirtschafteten Kapitalerträge in die Verrechnungssteuerpflicht und sind als Einkommen zu versteuern, nicht aber die gesamten Auszahlungen.

Periodisch finanzierte Auszahlungspläne können den Kunden also eine ganze Reihe von Vorteilen bieten: Zunächst erlauben sie den Kapitalaufbau mit regelmässigen Einzahlungen und den Kapitalverzehr in einer Serie garantierter Auszahlungen. Sie kombinieren zudem Garantien und Partizipations-Chancen an den Aktienmärkten sowie steuerliche Vorteile gegenüber Rentenprodukten. Last but not least legen sich die Kunden nicht auf die gegenwärtigen Zinskonditionen fest, sondern können bei geeignetem Produktdesign transparent von steigenden Zinsen profitieren.

kai-peer.diener@helvetia.ch
www.helvetia.ch



Verantwortung für Ihr Vermögen.

Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers

Basel | Aeschenvorstadt 16 | 4002 Basel | Telefon +41 61 286 66 66
contact@dreyfusbank.ch | www.dreyfusbank.ch

Delémont | Lausanne | Lugano | Zürich | Tel Aviv

Erbschaftsplanung Schweiz – Philippinen

Am 14. November 2018 habe ich in der Schweizer Botschaft in Manila (Philippinen) einen Vortrag gehalten mit dem Titel «International Succession Planning with Reference to Switzerland».



Von Prof. Dr. Hans Rainer Künzle
Titularprofessor Universität Zürich
Of Counsel Kendris AG

Vor dem Ableben

Das Recht der Philippinen kennt eine Vollmacht über die Handlungsunfähigkeit hinaus (Durable Power of Attorney) und ebenso die Schweiz. Der philippinische *Living Will* regelt hauptsächlich medizinische Fragen, während die Personensorge und Vermögenssorge, welche in der Schweiz vom *Vorsorgeauftrag* abgedeckt werden, gesetzlich nicht geregelt sind. Nur in der Schweiz gibt es eine gesetzlich geregelte Vertretung durch die Angehörigen. Beide Länder kennen einen gesetzlichen Vertreter für handlungsunfähige Personen (Judicial Guardian bzw. Beistand).

Güterrecht

In den Philippinen ist seit dem 2. März 1988 die Gütergemeinschaft (Community Property Regime) der gesetzliche Güterstand, wonach dem überlebenden Ehegatten und dem Nachlass je die Hälfte des Familienvermögens zugewie-

sen wird. Durch vorehelichen Vertrag (Antenuptial Agreement) kann ein anderer Güterstand (Gütertrennung oder eine Art Errungenschaftsbeteiligung) gewählt werden. Die Schweiz kennt ähnliche Güterstände, mit dem Unterschied, dass die Errungenschaftsbeteiligung der gesetzliche Güterstand ist.

Gesetzliche Erbfolge

In den Philippinen erhält der überlebende Ehegatte den gleichen gesetzlichen Erbteil wie ein Kind (solange er in ungetrennter Ehe mit dem Erblasser lebt). Die ehelichen (und adoptierten) Kinder erhalten einen vollen Anteil, die unehelichen Kinder nur einen halben Anteil. Eine wichtige Restriktion ist, dass Ausländer Land nur zu einem Anteil von 40% kaufen können, aber sie können Land auf dem Weg der gesetzlichen (nicht aber der testamentarischen) Erbfolge erben (vgl. Ramirez vs. Vda. de Ramirez, G.R. No. L-27952 vom 15. Februar 1982). Für Muslime gelten besondere Erbschaftsregeln. Nach schweizerischem Erbrecht erhalten der Ehegatte und die Kinder vom Nachlass je 1/2.

Pflichtteile

Die Philippinen kennen Pflichtteile in Art. 886 ff. Civil Code. Eheliche Kinder erhalten einen Pflichtteil von 50% des elterlichen Nachlasses, uneheliche von 25% und der Ehegatte zwischen einem Kindesanteil und 50% (je nach Anzahl Kinder). Die disponible Quote beträgt 33% (Ehegatte und 3 Kinder), 25% (Ehegatte und 1 oder 2 Kinder) oder 9% (Ehegatte und 3 eheliche sowie 2 uneheliche Kinder). In der Schweiz beträgt der Pflichtteil der Kinder 75% des gesetzlichen Erbes und der Pflichtteil des Ehegatten und der Eltern je 50% des gesetzlichen Erbes. Wenn die laufende Erbrechtsrevision so umgesetzt wird, wie der Bundesrat sie vorgeschla-

gen hat, wird der Pflichtteil der Eltern aufgehoben und derjenige der Kinder auf 50% reduziert. Es ist allerdings noch unklar, wann diese Revision in Kraft treten wird.

Internationales Erbrecht

Es gibt keinen Staatsvertrag zwischen der Schweiz und den Philippinen betreffend das internationale Erbrecht. Der Probate Court (Regional Trial Court) in den Philippinen ist am *Domicile* des Erblassers für den Nachlass zuständig und kann sowohl philippinische als auch schweizerische Testamente prüfen (Probate Procedure). In der Schweiz sind die Gerichte bzw. Erbschaftsbehörden am *letzten Wohnsitz* des Erblassers zuständig. Die Behörden und Gerichte am schweizerischen Heimatort behandeln den Nachlass eines Schweizer, der in den Philippinen wohnte, wenn er die Heimatzuständigkeit in seinem Testament gewählt hat. Hier kann es allerdings zu Konflikten kommen, weil das philippinische Recht keine Zuständigkeitswahl kennt.

Der Probate Court in den Philippinen wendet das Recht der *Staatsangehörigkeit* des Erblassers auf dessen Nachlass an und dieses kann vom Erblasser nicht geändert werden. Ganz anders wird in der Schweiz das Erbrecht am letzten Wohnsitz des Erblassers auf dessen Nachlass angewendet und der Erblasser kann stattdessen das Recht seiner Staatsangehörigkeit wählen. Um Konflikte zwischen den beiden Staaten zu vermeiden, empfiehlt es sich, dass der Erblasser in seinem Testament das Erbrecht seiner Staatsangehörigkeit wählt (für seinen Nachlass, aber auch für das Güterrecht).

Wenn ein Willensvollstrecker aus der Schweiz in den Philippinen tätig werden möchte, muss er in der Regel ein volles Verfahren vor Ort durchlaufen (Reprobate of the Will) und kann

nicht – wie z.B. englische Executors – ein verkürztes Verfahren wählen (Re-sealing of Foreign Documents). Umgekehrt sollten Letters Testamentary eines philippinischen Executors von schweizerischen Behörden anerkannt werden, während Banken oder Versicherungen ein Exequaturverfahren in der Schweiz verlangen können. Einen Erbschein gibt es in den Philippinen nicht, ein solcher müsste in der Schweiz neu ausgestellt werden.

Empfehlungen Schweiz – Philippinen

Es empfiehlt sich, separate Vorsorgedokumente (Living Will bzw. Vorsorgeauftrag) für jedes Land zu erstellen (allenfalls mit beglaubigter Unterschrift) und diese im jeweiligen Land aufzubewahren.

Es ist zu empfehlen (wenn möglich), einen Ehevertrag in der Schweiz abzuschliessen, in welchem der Güterstand bestimmt und gegebenenfalls auch der Vorschlag bzw. das Gesamtgut dem überlebenden Ehegatten zugewiesen wird.

Es ist zu überlegen, bezüglich einer Liegenschaft in den Philippinen ein separates Testament zu errichten, in welchem festgehalten wird, dass der Übertrag im Rahmen der gesetzlichen Erbfolge geschieht. Wenn ein Erbvertrag errichtet werden soll (z.B. mit dem Inhalt eines Erbverzichts), muss dieser in der Schweiz errichtet werden, weil das philippinische Recht diese Form der letztwilligen Verfügung zwar nicht kennt, aber dennoch in der Regel ausländische Erbverträge zulässt (was allerdings höchstgerichtlich noch nicht geklärt ist).

Ein Trust mit einem philippinischen Trustee kann Grundstücke für Schweizer halten, welche in den Philippinen leben, während sonst nur ein 40%-Anteil zulässig wäre.

In jedem Nachlass, welcher beide Staaten betrifft, sollte ein Willensvollstrecker bzw. Executor ernannt werden und zwar wenn möglich ein Fachmann (und nicht ein Familienmitglied).

Im Testament sollte etwas zum Wohnsitz bzw. Domicile des Erblassers gesagt und allenfalls eine Zuständigkeitswahl getroffen werden. In jedem Fall empfiehlt sich eine Rechtswahl zugunsten des Erbrechts der Staatsange-

hörigkeit des Erblassers. Vom Notar beurkundete Testamente verdienen gegenüber handschriftlichen Testamenten den Vorzug, weil ihre Anerkennung in beiden Staaten leichter fällt.

Tatsächliche Fälle

Das Bundesamt für Justiz (BJ) stellte mir freundlicherweise Fälle zur Verfügung, in welchen es in den vergangenen Jahren Unterstützung geleistet hat. Diese zeigen auf, dass in der Praxis die Zuständigkeit am meisten Probleme bereitet:

(1) 2006: Ein in den Philippinen wohnhafter Schweizer verstarb ohne Testament. The Philippine Retirement Authority fragte über die Schweizer Botschaft an, ob der Erblasser Angehörige in der Schweiz habe. Das Bundesamt für Justiz leitete die Anfrage an das Zivilstandsregister des Heimatorts weiter. Das Bundesamt für Justiz leitete dann die Antwort (der Erblasser war zwei Mal verheiratet und hinterliess einen Sohn aus erster Ehe) an die ersuchende Behörde weiter und teilte dieser auch die Adresse des Erben bzw. seines Anwalts mit.

(2) 2006: Ein Schweizer Ehepaar lebte in den Philippinen mit minderjährigen Kindern, hatte daneben erwachsene Kinder in der Schweiz. Es war Vermögen in beiden Ländern vorhanden. Der Anwalt der überlebenden Ehefrau kontaktierte die Schweizer Behörden. Das Bundesamt für Justiz wies ihn auf die Heimatzuständigkeit nach Art. 87 IPRG hin: Eine schweizerische Zuständigkeit sei nur gegeben, falls in den Philippinen kein Verfahren gestartet werde oder wenn sich dieses nicht mit den Vermögenswerten in der Schweiz befasse.

(3) 2009: Ein Schweizer lebte mit seiner philippinischen Ehefrau in den Philippinen und hatte erwachsene Kinder aus einer früheren Ehe in der Schweiz. Das Vermögen (Liegenschaft und Bankkonti) befand sich ausschliesslich in den Philippinen. Eine Tochter des Erblassers beantragte in der Schweiz eine Erbescheinigung. Die Erbschaftsbehörde erkundigte sich beim Bundesamt für Justiz, ob sie dafür zuständig sei. Sie erhielt die Auskunft, dass dies erst dann der Fall wäre, wenn sich der Probate Court auf den

Philippinen nicht mit diesem Nachlass befassen würde.

(4) 2012: Ein Schweizer lebte in den Philippinen mit einem minderjährigen ehelichen Sohn und einer minderjährigen unehelicher Tochter. Im Testament wurden schweizerisches Erbrecht und die schweizerische Zuständigkeit gewählt. Die Ehefrau wurde wegen Bigamie enterbt und der Sohn als Alleinerbe eingesetzt. Die Testamentseröffnung fand im Kanton Neuenburg statt. Darin wurden beide Kinder als Erben anerkannt, unter Vorbehalt einer Beschwerde. Das Bundesamt für Justiz unterstützte die Mutter der Tochter bei der Wahrnehmung ihrer Erbrechte.

(5) 2013: Ein Schweizer lebte in den Philippinen, seine geschiedene Ehefrau und ihre zwei Söhne lebten in der Schweiz und sollten gemäss Testament nichts erhalten. Das Vermögen befand sich in der Schweiz. Ein Sohn fragte über die Schweizer Botschaft nach einer letztwilligen Verfügung und erhielt diese über das Bundesamt für Justiz, welches ihn darauf aufmerksam machte, dass die schweizerischen Behörden bzw. Gerichte nur zuständig seien, falls sich der Probate Court in den Philippinen nicht mit dem Fall befasse.

(6) 2014: Ein Schweizer Notar bittet das Bundesamt für Justiz um Unterstützung im Zusammenhang mit einem Grundbucheintrag im Kanton Wallis. Der Eigentümer war deutscher Staatsangehöriger mit Wohnsitz in den Philippinen. Das Bundesamt für Justiz vertritt die Meinung, dass deutsche Erbdokumente anerkannt werden sollten (Art. 96 IPRG: Staatsangehörigkeit) oder dann Art. 88 IPRG angewendet werden müsse (Dokumente am Belegenheitsort der Liegenschaft).

(7) 2016: Eine schweizerische Erblasserin lebte in den Philippinen mit Vermögen in der Schweiz. Deren Tochter bittet das Bundesamt für Justiz um Unterstützung. Dieses erklärt, dass der Probate Court in den Philippinen üblicherweise die Erbschaft behandle und dann die Zuständigkeit der schweizerischen Behörden bzw. Gerichte am Heimatort (Art. 87 IPRG) nicht gegeben sei.

*h.kuenzle@kendris.com
www.kendris.com*

Neuigkeiten bei der spanischen Erbschaftssteuer in Bezug auf Personen mit Wohnsitz in der Schweiz

Der Oberste Gerichtshof Spaniens hat am 12. Dezember 2018 einen Beschluss erlassen, mit dem er die Berufung auf die Entstehung der Rechtsprechung in Bezug auf eine Erbschaft, in der der Verstorbene in einem «Drittland» wie der Schweiz wohnt, zugelassen hat. Andererseits erliess die Generaldirektion für Steuern am 11. und 14. Dezember 2018 verbindliche Urteile, in denen sie zum Schluss kam, dass die spanischen Rechtsvorschriften im Widerspruch zu jenen der Europäischen Union stehen.



*Von José Blasi
Spanischer Steuerberater
Barcelona, Spanien*

Anfang 2018 erliess der spanische Oberste Gerichtshof drei Urteile (Urteile vom 19. Februar, 21. März und 22. März 2018), in denen er feststellte, dass die bis zum 31. Dezember 2014 in Spanien geltenden staatlichen Erbschaftssteuerregelungen gegen das Recht der Europäischen Union verstossen, und zwar nicht nur gegenüber Gebietsansässigen in der Europäischen Union oder des Europäischen Wirtschaftsraums, sondern auch gegenüber Gebietsansässigen von «Drittstaaten» wie der Schweiz.

Vor dem 1. Januar 2015 durften nämlich nur in Spanien ansässige Personen die Erbschaftssteuerbestimmungen der Autonomen Gemeinschaften anwenden, die in der Regel wesentlich günstiger sind als die staatlichen Vorschriften.



*und Sascha Wohlgemuth
Partner Bratschi AG
Basel, Schweiz*

Infolge eines Urteils des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 3. September 2014 in der Rechtssache C-127/12 hat Spanien seine Rechtsvorschriften jedoch dahingehend geändert, dass ab dem 1. Januar 2015 Einwohner der Europäischen Union oder des Europäischen Wirtschaftsraums die Möglichkeit haben, die Rechtsvorschriften der entsprechenden Autonomen Gemeinschaft anzuwenden.

Die Bewohner von «Drittstaaten», z.B. der Schweiz, profitierten jedoch nicht von dieser Reform, obwohl der EuGH seine Entscheidung darauf gestützt hatte, dass die damals geltende spanische Gesetzgebung eine Einschränkung des Grundprinzips des freien Kapitalverkehrs darstellte, die in bestimmten Fällen auch gegenüber «Drittstaaten» gilt.

Am 12. Dezember 2018 erliess der Oberste Gerichtshof einen Beschluss, mit dem er einen Rekurs in Bezug auf eine Erbschaft, bei welcher der Verstorbene in einem «Drittland» wie der Schweiz wohnte, zulies. Die ab 2015 geltenden Vorschriften werden daher vom Obersten Gerichtshof Spaniens einer spezifischen Prüfung unterzogen.

Ungeachtet dessen erliess die Generaldirektion für Steuern (das für die Ausarbeitung neuer Steuervorschriften und die Lösung von Auslegungsproblemen zuständige spanische staatliche Organ) am 11. und 14. Dezember 2018 zwei verbindliche Urteile, in denen sie zum Schluss kommt, dass das spanische Recht gegen das Recht der Europäischen Union verstösst und dass es in Anwendung der Grundsätze des Vorrangs und der unmittelbaren Wirkung des Gemeinschaftsrechts von der spanischen Verwaltung nicht angewendet werden darf. Letzteres ist eine neue und relevante Nachricht, da es für die Generaldirektion für Steuern keineswegs üblich ist, sich für die Nichtanwendung einer geltenden staatlichen Verordnung auszusprechen.

Abschliessend und trotz der Tatsache, dass der Oberste Gerichtshof die ab 2015 geltenden Verordnungen noch nicht beschlossen hat, scheint es bereits deutlich zu sein, dass Einwohner von «Drittländern» definitiv das Recht haben werden, die entsprechenden Verordnungen der Autonomen Gemeinschaften anzuwenden, und dass sie auch das Recht haben werden, in ihrem Fall überzahlte Beträge, immer im Rahmen der spanischen Verjährungsfrist von vier Jahren, zurückzufordern.

*jose.blasi.naves@gmail.com
sascha.wohlgemuth@bratschi.ch
www.bratschi.ch*

Suche, Auswahl und Ansprache von möglichen Unternehmenskäufern



Von Edy Fischer

Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann, Fischer & Partner GmbH
Zürich

Ist der Verkauf eines Unternehmens ausserhalb des Familienkreises beschlossene Sache, stellt sich die Frage, wie ein geeigneter Käufer gefunden werden kann.

Ein Verkäufer empfindet beim Gedanken an einen Verkauf seines Unternehmens seinen Angestellten, Kunden und Lieferanten gegenüber bei der Suche nach einem geeigneten Käufer eine besondere Verantwortung. Zudem spiegelt sich im Verkaufsobjekt ein Stück weit auch Familiengeschichte und Herzblut wider.

Im Zug eines Verkaufs verfolgt der derzeitige Gesellschafter/Unternehmer in der Regel vier wesentliche Ziele: Diskretion, Transaktionssicherheit, einen angemessenen Kaufpreis und eine im Sinn von Käufer und Verkäufer faire Vertragsgestaltung. Die Umsetzung dieser Ziele gestaltet sich für den Verkäufer als Herausforderung, da er zumeist nicht über die nötige Erfahrung bei Unternehmensverkäufen verfügt.

Vorab stellt sich die Frage, welcher Kaufinteressent geeignet ist, das Unternehmen im Sinn des bisherigen Unter-

nehmers weiterzuführen. Dies kann sich u.U. auf den Zeitpunkt der Ansprache auswirken, um das Unternehmen auch aus wirtschaftlicher Sicht ins rechte Licht zu rücken. Es ist schliesslich ein Unterschied, ob mit steigenden oder sinkenden Umsätzen der letzten Geschäftsjahre geworben werden kann. Diese Umstände haben letztlich auch einen Einfluss auf das taktische Vorgehen im Verkaufsprozess. Mit diesem Denkanstoss gehen auch mögliche wertsteigernde Massnahmen einher, die das Unternehmen für eine angemessene wirtschaftliche Aussendarstellung ergreifen kann. Ist dies vollzogen, sollten auch unter Zuhilfenahme einer SWOT-Analyse mögliche Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken analysiert sowie allgemeine Informationen über das Unternehmen, die Ertrags- und Vermögenslage und mögliche Synergien dokumentiert werden. So kann möglichen Käufern eine breite Informationsbasis geboten werden.

Ein aus Verkäufersicht «idealer» Käufer klassifiziert sich durch eine Vielzahl von Eigenschaften. Jedoch gilt es zu bedenken, dass ein Verkaufsprozess auch von unterschiedlichen Interessenlagen geprägt ist. Hier sei v.a. die meist unterschiedliche Auffassung über einen angemessenen Kaufpreis zu nennen, was zu langwierigen Entscheidungsfindungen führen kann.

Unternehmer agieren häufig bei der Suche nach geeigneten Käufern opportunistisch und konzentrieren sich auf lediglich *einen* möglichen Interessenten mit welchem sie langwierige Gespräche führen. Erweist sich dieser nicht als «idealer» Käufer, wurde viel Zeit und Energie verschwendet. Bei der eigenständigen Suche entstehen darüber hinaus Risiken im Hinblick auf das Bekanntwerden der Verkaufsabsicht.

Auch mit dem Verkaufsmandat betraute Rechtsanwälte oder Steuerberater können Risiken für den Unternehmensverkauf darstellen, da es nicht der Kernaufgabe ihrer eigentlichen Tätigkeit entspricht. Demzufolge erscheint

es sinnvoll zu sein, einen erfahrenen M&A-Berater zu beauftragen, der im Zug eines Bieterverfahrens diskret den im Sinn des Unternehmers «idealen» Käufer identifiziert. Bei ihren Recherche-Aktivitäten haben M&A-Berater die Möglichkeit, auf verschiedene Datenbanken und Netzwerke zuzugreifen und eine hieraus erstellte Vorab-Auswahl möglicher Interessenten mit dem Verkäufer zu besprechen. Dabei stehen verschiedene Käufergruppen, wie qualifizierte Führungskräfte, Finanzinvestoren, Family Offices oder strategische Investoren, als Interessenten zur Verfügung.

Erfahrene M&A-Berater übernehmen die Erstgespräche, um einen diskreten Verkaufsprozess zu gewährleisten. Dabei wird die Kommunikation so gewählt, dass der Verkäufer zunächst nicht im direkten Kontakt zum möglichen Käufer steht. In diesem vorgelagerten ersten Schritt werden den Interessenten anonymisierte Informationen über das Verkaufsobjekt übermittelt. Dabei wird das Ausmass der Informationsweitergabe mit dem Verkäufer abgesprochen. Erfüllen anschliessend die Kaufpreisvorstellungen des Interessenten die des Verkäufers, wird ein persönliches Gespräch zwischen Verkäufer und Käufer arrangiert.

Einen «idealen» Käufer zu finden, ist mit aktiver und strukturierter Recherche verbunden. Es hat sich auch gezeigt, dass die besten Ergebnisse bei der Auswahl eines geeigneten Käufers erzielt werden, wenn mit mehreren Interessenten parallel verhandelt wird. Um die Ziele der Diskretion, Transaktionssicherheit und eines angemessenen Kaufpreises zu erreichen, ist das Beauftragen eines M&A-Beraters, der die notwendigen Marktkenntnisse und entsprechende Erfahrung mitbringt, von besonderer Wichtigkeit. Er ermöglicht letztlich auch die erfolgreiche Umsetzung des Verkaufsprozesses im Sinn des Unternehmers.

e.fischer@ifwniggemann.ch
www.ifwniggemann.ch

Fonds & Asset Management

Nachhaltigkeit – omnipräsent und vielversprechend

Von Markus Fuchs, Geschäftsführer Swiss Funds & Asset Management Association Sfama



Das Thema Nachhaltigkeit hat weltweit eine grosse Dynamik angenommen – auch in der EU. Deren Aktionsplan zur Finanzierung eines nachhaltigen Wachstums führte zur Ausarbeitung verschiedener Gesetzesvorlagen und dies in Rekordtempo.

Die von der Europäischen Kommission vorgelegten vier Gesetzesvorlagen beinhalten die Entwicklung eines EU-Klassifikationssystems für nachhaltige Aktivitäten, Nachhaltigkeitspflichten für institutionelle Investoren und Vermögensverwalter, einheitliche Referenzwerte für CO₂-Benchmarks sowie die verpflichtende Integration von Nachhaltigkeit in den Kundenberatungsprozess. Die drei Nachhaltigkeits-Richtlinien zur Klassifizierungspflicht, zur Offenlegungspflicht sowie zu den Low-Carbon-Benchmark-Kriterien sind bereits verabschiedet oder stehen kurz davor. Derzeit wird ein umfassendes Implementierungs- bzw. Regulierungskonzept erarbeitet.

Die nachhaltige Wirtschaftsentwicklung ist einer der wichtigsten Wachstums- und Innovationstreiber des Schweizer Finanzsektors. Banken, Asset Manager und Versicherungen sehen in diesem Geschäftsfeld grosses Potenzial, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes Schweiz zu stärken. Gemäss einer vor kurzem von Swiss Sustainable Finance präsentierten Marktstudie waren per Ende 2018 in der Schweiz über 700 Mrd. Franken nachhaltig angelegt. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Wachstum von mehr als 80%, was vor

allem darauf zurückzuführen ist, dass immer mehr institutionelle Anleger auf nachhaltige Anlagestrategien setzen und auch zahlreiche Asset Manager entsprechende Aspekte in ihre Prozesse integrieren. So nahmen nachhaltige Anlagefonds mit über 100% am stärksten zu. Mit knapp 200 Mrd. Franken machen diese nun rund 20% des Fondsmarktes aus. Diese Entwicklung wird noch zusätzlich beschleunigt durch sich abzeichnende regulatorische Anforderungen und die intensivierten Auseinandersetzungen über Klimarisiken und andere weltweite Herausforderungen. Die Swiss Funds & Asset Management Association erachtet das Thema Nachhaltigkeit als unabdinglich für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes Schweiz. Dieses soll zu einem zentralen Bestandteil der Geschäftsstrategie werden. Die Fragen, wann eine Handlung oder ein gesamtes Unternehmen nachhaltig ist respektive wann ein Produkt als nachhaltig gelten soll, können aber aufgrund der noch fehlenden Taxonomie derzeit nicht eindeutig beantwortet werden. Klar ist hingegen, dass bereits einige Asset Manager in der Schweiz ESG-Kriterien glaubwürdig und nachvollziehbar vertreten.

Die Behörden und die Finanzbranche sind sich weitgehend einig darüber, dass in diesem Bereich in erster Linie auf Freiwilligkeit und Anreize gesetzt werden soll und nicht auf regulatorische Vorschriften. Dies bedeutet auch, dass die Branche ihren Beitrag zur Erreichung der internationalen Verpflichtungen der Schweiz (Pariser Klimaübereinkommen, UNO Agenda 2030) leisten soll und kann. Unterstützt wird zudem die Rolle des Bundes als Facilitator bei der Erarbeitung methodischer Grundlagen. International harmonisierte Grundlagen und Instrumente sind eine wichtige Voraussetzung für die Messung von Fortschritten bei der Erfüllung der Ziele.

Die Ausrichtung auf Nachhaltigkeit im Finanzbereich ist ein Teil der von der Politik und den Behörden zu gestaltenden Rahmenbedingungen für den Wirtschaftsstandort Schweiz. Sie hat das Potenzial, künftig zu einem noch wichtigeren Standortfaktor zu werden, mit welchem sich die Schweiz verstärkt positionieren kann. Der Schweizer Finanzplatz soll jedoch bei der Festlegung von Referenzgrössen keinen nationalen Alleingang suchen. Dies gilt vor allem in Bezug auf die Entwicklung einer Nachhaltigkeits-Taxonomie. Der Heimmarkt ist zu klein, als dass sich eigene Definitionen auch international durchsetzen lassen würden. Einschlägige Standards sollen zusammen mit anderen Ländern erarbeitet werden.

markus.fuchs@sfama.ch / www.sfama.ch

Das Zusammenspiel von Vermögensverwalter und Bank wird an Bedeutung gewinnen

Neue Regulierungen und sinkende Margen prägen derzeit das Geschäft von Intermediären und externen Vermögensverwaltern (EVV). Tobias Wehrli, Leiter Intermediaries bei der VP Bank Gruppe, sieht aber auch Chancen für Intermediäre und Vermögensverwalter.



Interview mit Tobias Wehrli
Leiter Intermediaries
VP Bank Gruppe
Vaduz

Private: Herr Wehrli, der Schweizer Bundesrat plant, die Gesetze Fidleg/Finig auf das Jahr 2020 hin in Kraft zu setzen. Was bedeutet die Einführung für Vermögensverwalter?

Wehrli: Banken und andere Dienstleister müssen sich den beiden neuen Gesetzen anpassen. Dabei sind insbesondere die Anforderungen bezüglich IT, Schulung und Reporting nicht zu unterschätzen. Im Weiteren bedingt die Einführung von Fidleg/Finig noch einiges an Informationsaufwand gegenüber den Kunden. Der Prozess wird ähnlich wie bei der Umsetzung von Mifid II verlaufen. Als Liechtensteiner Bank haben wir dies hautnah miterlebt. Neue Regulierungen bedeuten zu Beginn oft einen Mehraufwand für alle Beteiligten. Was sich am Anfang als eine schier unlösbare Aufgabe, vor allem für kleinere Marktteilnehmer, präsentierte, wurde zuletzt doch von allen souverän gelöst.

Die Einführung neuer Regulierungen bedeutet meist nicht nur mehr Aufwand, sondern damit verbunden auch weniger Ertrag. Weshalb glauben Sie trotzdem an eine Zukunft im Intermediär-geschäft?

Wehrli: Intermediäre sind gefordert, ihre Prozesse zu überdenken, und Standardprozesse müssen meiner Meinung nach zwingend digital unterstützt werden. Hier sehe ich das grösste Potenzial für die Zukunft – für die Vermögensverwalter und die Banken – die administrativen Prozesse digital zu lösen und damit weiterhin genügend Zeit für die Beratung zu haben. Die VP Bank investiert gezielt in Digitalisierungsprojekte und treibt diese Entwicklung mit internen Prozessoptimierungen stark voran. Wir tun dies beispielsweise, indem wir unsere Intermediärkunden beim Transaktions- und Verlustschwellenreporting mit digitalen Tools aktiv unterstützen.

Prozesse zu digitalisieren ist mit hohen Zusatzkosten für die Mehrzahl der Vermögensverwalter verbunden. Wer bezahlt diese – der Kunde?

Wehrli: Nein, das wäre nicht durchsetzbar. Als Bank für Intermediäre haben wir bereits diverse EVV-Systeme standardmässig an unser Kernsystem angebunden und damit einen grossen Teil der Investitionen, welche sonst beim Intermediär anfallen, quasi übernommen. Doch das einfache Drag-and-Drop-System funktioniert mit den Schnittstellen leider noch nicht wie gewünscht. Ich bin überzeugt, dass sich hier jene Banken langfristig durchsetzen werden, die einen Schwerpunkt auf das Intermediär-geschäft legen und solche Investitionen tätigen können und wollen.

Welche Veränderungen erwarten Sie neben den technischen und regulatorischen Anpassungen?

Wehrli: Die Ausbildung von EVV-Mitarbeitenden steht weiterhin im Fokus, und die Spezialisierung auf Länder-Know-how wird vermehrt von Bedeutung sein. Erfolgreiche Berater sind künftig mehr als nur gute Anlageberater. Gefragt sind Allrounder mit einem guten Netzwerk, die wissen, wo sie welche Informationen bekommen. Es könnte so weit gehen, dass ein EVV seine Kerndisziplin «Vermögensverwaltung» auslagert und sich auf das reine «Relationship Management» beschränkt.

Das einfache Erfassen eines Börsenauftrags ist in den meisten Fällen heute schon dem E-Banking übergeben worden. Zukünftig sind Experten gefordert, die mit unseren Intermediären über Zukunftspläne oder Schnittstellenlösungen diskutieren und ein gutes Netzwerk zu verschiedenen Stakeholdern anbieten können. Die Aufgaben der Bankberater werden somit komplexer, die Ansprüche höher; darauf bereitet die VP Bank ihre Berater vor.

Wie stellen Sie sicher, dass Sie das richtige Personal dafür rekrutieren?

Wehrli: Wir haben für die nächsten Jahre klare Wachstumsziele, um neue Berater zu gewinnen. Aktuell haben wir rund 80 Mitarbeitende, die sich an unseren vier internationalen Standorten um die komplexen Anliegen unserer Intermediäre kümmern. Diese Mitarbeitenden werden laufend aus- und weitergebildet. Wir legen dabei unser Augenmerk auch stark auf junge Nachwuchstalente, denen wir unsere Werte von Grund auf mitgeben. Unsere Werte basieren dabei auf den Wurzeln der VP Bank, denn schon unser Gründer, Guido Feger, war einer der erfolgreichsten Unternehmer und Treuhänder in Liechtenstein.

tobias.wehrli@vpbank.com
www.vpbank.com

Die Steuerung der Aktienquote im Portfolio

Die Zinsstrukturkurve in den USA ist invertiert. Ist es nun an der Zeit, Aktien im Portfolio zu verkaufen?



Von **Dr. Daniel R. Witschi, CFA**
Chief Investment Officer (CIO)
Mitglied der Geschäftsleitung
Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers

In einer Anhörung vor dem US-Senat gab der damalige Vorsitzende der US-Notenbank Alan Greenspan im Juli 2005 bekannt, dass die Zinsstrukturkurve für die Einschätzung von Rezessionsrisiken dramatisch an Stellenwert eingebüsst habe. Es sei nicht mehr zielführend, sich auf diesen Kapitalmarktindikator bei der Festlegung des geldpolitischen Kurses abzustützen. Im darauffolgenden Jahr invertierte die Zinsstrukturkurve. Bereits 18 Monate später ereignete sich die schlimmste Rezession seit den 30er Jahren.

Was ist die Zinsstrukturkurve?

Die Zinsstrukturkurve zeigt die Rendite von Anleihen über verschiedene Laufzeiten. Im Normalfall ist die Rendite einer Anleihe mit kürzerer Laufzeit niedriger als die eines Langläufers. Das bedeutet, dass die Zinsstrukturkurve normalerweise steigt. Die Steigung der Zinsstrukturkurve lässt sich vereinfach-



und **Dr. Uwe Heller, CFA**
Senior Investment Strategist, verantwortlich für Forschung und Entwicklung
Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers

chend durch die Differenz zwischen den lang- und den kurzfristigen Zinssätzen messen. Im Englischen spricht man vom «Yield Spread».

Am häufigsten verwendet wird der Yield Spread zwischen 10jährigen Regierungsanleihen und 3monatigen Schatzwechseln (T-Bills). Bisweilen wird auch die Differenz zwischen 10- und 2jährigen Regierungsanleihen herangezogen.

Negativer US Yield Spread

Der Yield Spread ist einer der verlässlichsten Frühindikatoren zur Prognose einer Rezession. Seit 1950 ging nahezu jeder Rezession in den USA ein negativer Yield Spread und damit eine Inversion der Zinsstrukturkurve voraus. Die Vorlaufzeit variierte dabei allerdings zwischen 1 und 18 Monaten.

Jüngst zeigte sich in den USA erneut ein negativer Yield Spread. Die Differenz zwischen 10jährigen Regierungs-

anleihen und 3monatigen Schatzwechseln beträgt $-0,105\%$ (s. Grafik 1). Die Angst vor einer Rezession geht um.

Noch bevor eine Rezession eintritt, sinken oder fallen die Kurse an den Aktienmärkten. Der Yield Spread nimmt diese Bewegung meist vorweg. Er ist eines der wichtigsten Instrumente für die Steuerung der Aktienquote in einem Portfolio.

Was zeigt der Yield Spread?

Der Zusammenhang zwischen dem Yield Spread und der Konjunktur wurde erstmals von Campbell Harvey, Finance-Professor an der Duke University (North Carolina), untersucht. In seiner Dissertation erläuterte er, dass die langfristigen Zinssätze die Erwartungen der Marktteilnehmer hinsichtlich der kurzfristigen Zinsen widerspiegeln. Die kurzfristigen Zinssätze werden von der Zentralbank bestimmt. Folglich zeigt der Yield Spread an, wie restriktiv oder expansiv die aktuelle Geldpolitik der Zentralbank von den Marktteilnehmern eingeschätzt wird.

Liegen zum Beispiel die kurzfristigen Zinsen über den langfristigen, schätzt der Markt die kurzfristigen Zinsen als zu hoch ein. Die Geldpolitik der Zentralbank ist zu restriktiv. In diesem Fall rechnen die Marktteilnehmer mit einer oder mehreren Zinssenkungen, wovon die Aktienkurse profitieren.

Die Prognosegüte im globalen Vergleich

Es stellt sich die Frage, welcher Yield Spread, das heisst welche Differenz zwischen lang- und kurzfristigen Zinssätzen, einem neutralen geldpolitischen Kurs entspricht: genau null, leicht positiv oder gar negativ?

Für die USA deutet die Empirie der Nachkriegszeit auf einen Wert von null hin. Für andere Regionen und Länder,

wie die Eurozone oder die Schweiz, ist dieser Wert leicht positiv.

Die Steuerung der Aktienquote

Wie gut ist die Zinsstrukturkurve für die Prognose des Aktienmarktes? Lässt sich hiermit tatsächlich die Aktienquote eines Portfolios steuern?

Lassen Sie uns dies zunächst am Beispiel der USA untersuchen.

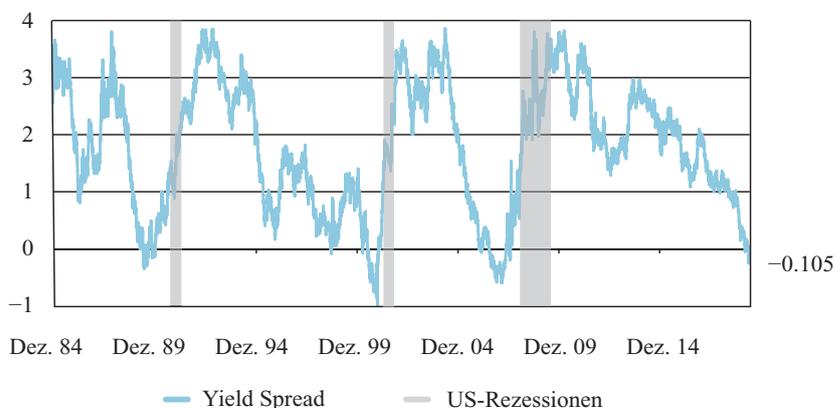
Der Einfachheit halber betrachten wir ein Portfolio, das entweder gänzlich in Aktien des S&P 500 Index investiert ist oder nur aus Cash besteht. Wir verkaufen alle Aktien im Portfolio, wenn der Yield Spread negativ ist (und halten zu 100% Cash). Demgegenüber kaufen wir zur Gänze Aktien, wenn der Yield Spread erneut bis auf +3% steigt. Da Aktienmarktkorrekturen mit einer zeitlichen Verzögerung eintreten, verwenden wir einen einfachen 3monatigen Durchschnitt des Yield Spreads. Eine ganz simple Investitionsregel, mit überraschendem Erfolg.

Von Dezember 1998 bis heute erzielte diese Strategie eine annualisierte Rendite von 9,7% bei einer Volatilität von 15,9% p.a. Der S&P 500 Aktienindex hingegen weist eine niedrigere Rendite von lediglich 6,3% p.a. auf bei zugleich höherem Risiko (19,3% p.a.).

Kleinere Korrekturen am Aktienmarkt können mit dem Yield Spread zwar nicht umschifft werden, wohl aber grössere Markteinbrüche.

Grafik 1: Negativer Yield Spread (10jähriger US-Staatsanleihen zu 3monatigen Schatzwechslern) als Vorläufer von US-Rezessionen

Yield Spread in Prozent



Europäische und Schweizer Aktien

Die USA nehmen in der Entwicklung der Weltwirtschaft noch immer eine Vorreiterrolle ein. Zwar liesse sich der Yield Spread der USA auch für die Steuerung europäischer oder Schweizer Aktien verwenden, der Yield Spread einer jeden Region oder eines jeden Landes besitzt in den überwiegenden Fällen aber eine höhere Prognosegüte.

Portfolios mit europäischen oder Schweizer Aktien lassen sich identisch steuern. Dabei betrachten wir den Yield Spread von 10- und 2jährigen Staatsanleihen und erneut einen gleitenden Durchschnitt über 3 Monate. Im Ge-

gensatz zum Beispiel der USA empfiehlt es sich, die Aktien bei einem Yield Spread von +0,2% zu verkaufen. Der Wiedereinstieg erfolgt bei +1,5%.

Grafik 2 illustriert den Erfolg dieser einfachen Entscheidungsregel für Schweizer Aktien. Auch hier übertrifft die Rendite der Strategie den Aktienindex SPI deutlich bei zugleich weniger Risiko.

Ist es an der Zeit, Aktien zu verkaufen?

Aktuell liegt der Yield Spread in den USA bei -0,1%, in Europa und der Schweiz bei +0,4%. Der 3monatige gleitende Durchschnitt ist jedoch überall oberhalb der kritischen Schwelle. Glaubt man an die Zinsstrukturkurve als Rezessionsindikator, ist es noch nicht an der Zeit, Aktien im Portfolio unterzugewichten. Die jüngsten Zinsprognosen deuten darüber hinaus auf eher sinkende Leitzinsen. Dies dürfte den Yield Spread in naher Zukunft erneut ansteigen lassen.

Der Yield Spread ist unserer Meinung nach ein zentrales Instrument in der Steuerung der Aktienquote. Allerdings gibt es neben ihm noch weitere Finanzmarktdaten, ökonomische Frühindikatoren und (geo-)politische Ereignisse, die es mit Argusaugen zu beobachten gilt.

daniel.witschi@dreyfusbank.ch
uwe.heller@dreyfusbank.ch
www.dreyfusbank.ch

Grafik 2: Erfolg der Anlagestrategie für Schweizer Aktien

Indexierte Wertentwicklung in CHF



Der Prozessfinanzierer übernimmt das Risiko

Ein kostengünstiges Instrument kann in Zivilprozessen helfen, das Recht durchzusetzen.



*Von Dr. Norbert Seeger
VR-Präsident JuraPlus AG*



*und Lars Heidbrink
CEO JuraPlus AG*

In wenigen Jahren hat sich die Finanzierung von Zivilprozessen in der Schweiz etabliert. Künftig sollen die Gerichte dazu verpflichtet werden, klagende Parteien auf dieses Instrument hinzuweisen.

Der Zugang zu einem Zivilprozess ist in der Schweiz mit hohen finanziellen Hürden versehen. Sowohl Privatpersonen in durchschnittlichen wirtschaftlichen Verhältnissen als auch Klein- und Mittelunternehmen (KMU) bekunden deshalb häufig Mühe, die notwendigen Mittel zur Führung eines Zivilprozesses aufzubringen oder diese Mittel über einen längeren Zeitraum – unter Umständen gar Jahre – während eines Verfahrens zu blockieren.

Am Prozessergebnis beteiligt

Ein weiterer Kreis von Interessenten sind die Nachlass- und Konkursverwalter in Insolvenzverfahren, denen die finanziellen Mittel aus der Nachlass- oder Konkursmasse fehlen, um auch erfolgversprechende Klagen geltend zu machen. Schliesslich gibt es noch jene Personen, bei denen die finanziellen Mittel zwar vorhanden wären, die aber nicht bereit sind, das Prozessrisiko selbst zu tragen und/oder die Mittel langfristig zu blockieren. Um Zivilprozesse trotz solchen Hindernissen zu ermöglichen, haben Unternehmen wie JuraPlus das Geschäftsfeld der Prozessfinanzierung aufgebaut. Der Prozessfinanzierer übernimmt dabei die Kosten

von Aktivprozessen gegen eine Beteiligung am Prozessergebnis.

Ende 2004 entschied das Schweizerische Bundesgericht, dass die Prozessfinanzierung durch einen unabhängigen Dritten, der die Übernahme der Prozesskosten gegen eine Beteiligung am Prozessergebnis anbietet, grundsätzlich zulässig ist. In einer nachfolgenden Entscheidung bestätigte das Bundesgericht diesen Grundsatz und erweiterte zudem die Aufklärungspflicht der Anwaltschaft, indem es verlangte, dass Anwälte ihre Klienten auf die Möglichkeiten der Prozessfinanzierung hinweisen.

Im Rahmen der im Frühjahr 2018 eingeleiteten Anpassung der Zivilpro-

zessordnung (ZPO), zu deren Schwerpunkten die Erleichterung des Zugangs zum Gericht gehört, will der Bundesrat noch einen Schritt weitergehen. Die Gerichte sollen künftig nicht nur über die Prozesskosten, sondern auch über die Möglichkeit der Prozessfinanzierung aufklären.

Der Vorschlag des Bundesrates für die Revision der Zivilprozessordnung enthält deshalb eine ausdrückliche Aufklärungspflicht: «Das Gericht klärt die Parteien über die mutmassliche Höhe der Prozesskosten sowie über die unentgeltliche Rechtspflege auf und weist sie auf die Möglichkeiten der Prozessfinanzierung hin» (Artikel 97, Vorentwurf zur Teilrevision der ZPO).

Weg der Prozessfinanzierung

Die Finanzierung eines Rechtsstreits wird dann übernommen, wenn ein geldwerter Anspruch, der im Fall der JuraPlus AG wenigstens 300'000 Franken beträgt, gute Erfolgsaussichten aufweist und gegen eine zahlungsfähige Gegenpartei gerichtet ist. Diese fundamentalen Voraussetzungen sind Gegenstand einer vertieften und aufwendigen Prüfung durch den Prozessfinanzierer im Vorfeld eines Finanzierungsentscheids. Keine Rolle spielt, ob der Rechtsstreit bereits an einem Gericht oder Schiedsgericht anhängig ist oder nicht. In den meisten Rechtsstreitigkeiten, die einem Prozessfinanzierer unterbreitet werden, hat der potenzielle Kläger bereits einen Anwalt mandatiert, so dass sehr häufig die erste Kontaktaufnahme durch den Anwalt stattfindet.

In den anderen Fällen, bei welchen der Anfrager ohne anwaltliche Vertretung ist, wird der Prozessfinanzierer fast immer verlangen, dass der Anfrager den entsprechenden Fall auf seine Kosten einem Anwalt zur Abklärung vorlegt, bevor sich der Finanzierer weiter damit befasst. Erst danach führt der Prozessfinanzierer seine eigene Analyse durch, wobei er regelmässig zur Klärung wesentlicher Aspekte unabhängige Zweitmeinungen einholt.

Entschliesst sich der Prozessfinanzierer, den Rechtsstreit zu finanzieren, so verpflichtet er sich, sämtliche Prozesskosten, die sonst der Kläger zu bezahlen hätte, zu übernehmen. Er trägt

Save the Date

Prozessfinanzierung

3. Praxisseminar für Anwältinnen und Anwälte

20. November 2019, 15.30 bis 18.30 Uhr

Park Hyatt, Zürich

Interessierte melden sich bitte unter:

info@jura-plus.ch

das Prozesskostenrisiko allein und erleidet somit im Fall eines Unterliegens einen Totalverlust. Als Gegenleistung dafür wird der Prozessfinanzierer üblicherweise mit rund 30% am Netto-Prozesserlös beteiligt.

Kläger hat Informationspflicht

Der Prozessfinanzierungsvertrag wird zwischen Prozessfinanzierer und Kläger abgeschlossen; mit dem Anwalt des Klägers besteht kein Vertragsverhältnis. Der Anwalt prozessiert namens und im Auftrag des Klägers unabhängig und ohne dass der Prozessfinanzierer Einfluss auf die Prozessführung nimmt. Andererseits verpflichtet sich der Kläger, den Prozessfinanzierer jederzeit und umfassend über den Gang des Prozesses zu informieren, diesen effizient, risiko- und kostenbewusst zu führen und keine wichtigen Prozesshandlungen, wie beispielsweise Annahme oder Ablehnung eines Vergleichs, eine Klageänderung und dergleichen, ohne Zustimmung des Prozessfinanzierers vorzunehmen.

In der Praxis führt diese Konstellation dazu, dass während der Klage-

vorbereitung und der Durchführung des Prozesses der Anwalt die hauptsächliche Ansprechperson des Prozessfinanzierers ist und für den Kläger namentlich die Informationspflichten wahrnimmt.

Regelmässig behält sich der Prozessfinanzierer vor, beim Auftreten von neuen Umständen, die auf die Beurteilung des Prozessrisikos einen wesentlichen Einfluss haben, den Finanzierungsvertrag aufzukündigen. Zu diesen Umständen zählen teilweise oder gänzlich negative Gerichtsentscheide, das Auftreten neuer bisher unbekannter Tatsachen, die Änderung der für den laufenden Rechtsstreit massgeblichen Rechtsprechung, aber auch eine Veränderung der Zahlungsfähigkeit der Gegenpartei.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Finanzierung von Zivilprozessen in der Schweiz heute ein anerkanntes Instrument ist, das Kläger in die Lage versetzt, kostengünstig berechnete Ansprüche prozessual durchzusetzen.

info@jura-plus.ch
www.jura-plus.ch

Geschäftsimmobilien Schweiz: Ökologie, Ökonomie und wohin die Reise geht

Im anhaltenden Tiefzinsumfeld gehören Immobilien zu den gesuchtesten Anlagealternativen. Gleichzeitig wird das Kriterium Nachhaltigkeit immer wichtiger bei der Evaluation geeigneter Investments. Giacomo Balzarini, CEO von PSP Swiss Property, erläutert, weshalb Nachhaltigkeit eine Voraussetzung für langfristigen wirtschaftlichen Erfolg ist.



*Interview mit Giacomo Balzarini
CEO PSP Swiss Property*

Private: Herr Balzarini, PSP Swiss Property hat sich nicht zuletzt mit dem Neubau «Grosspeter Tower» in Basel einen Namen als nachhaltig operierendes Immobilienunternehmen gemacht. Was ist daran so besonders?

Balzarini: Wir haben den «Grosspeter Tower» von Anfang an auf Nachhaltigkeit ausgerichtet. So generiert das Hochhaus Wärme mittels eines Erdsondenfeldes mit 52 einzelnen Sonden. Diese erschliessen in 250 Metern Tiefe ein unterirdisches Reservoir, das im Sommer als Kälte- und im Winter als Wärmespeicher dient. Mit Wärmepumpen wird im Winter die Wärme aus dem Boden auf das für die Beheizung nötige Temperaturniveau gebracht. Dadurch kühlt sich der Boden im Verlauf des Winters ab, und diese Kälte kann im Sommer zur Kühlung verwendet werden – ein genialer Kreislauf, der sich Jahr für Jahr wiederholt.

Der nicht transparente Teil der Fassade – rund 50% der gesamten Ober-

fläche – besteht aus einer 6'000 m² grossen Photovoltaikanlage. Die Solarzellen produzieren 260'000 Kilowattstunden Energie pro Jahr und decken damit den Grundstrombedarf des Gebäudes. In dieser Grössenordnung ist dies europaweit einzigartig. Die Photovoltaikanlage ist eine technische Meisterleistung, auf welche die beteiligten Ingenieure stolz sein dürfen. Nicht von ungefähr wurde der «Grosspeter Tower», der uns immerhin 120 Mio. Franken gekostet hat und eines der markantesten Gebäude Basels geworden ist, mit dem renommierten Schweizer Solarpreis in der Kategorie Neubauten ausgezeichnet. Der «Grosspeter Tower» ist allerdings nur das neuste und sichtbarste Symbol für unser Umweltbewusstsein. Effektiv reicht unser Fokus auf Nachhaltigkeit viel weiter zurück in die Vergangenheit.

Nämlich?

Balzarini: Wir haben bereits vor 10 Jahren damit begonnen, unser Immobilienportfolio nach ökologischen Kriterien zu optimieren. 2010 haben wir damit angefangen, den Energie- und Wasserverbrauch in allen Liegenschaften systematisch zu erfassen. Darauf aufbauend haben wir uns überlegt, welche betrieblichen und technischen Verbesserungsmassnahmen möglich wären. Seither ist es uns gelungen, die Emissionen der Liegenschaften von durchschnittlich 21 auf 11,5 kg CO₂ pro Quadratmeter zu senken. Die Energieeinsparungen von insgesamt rund 30 Mio. Kilowattstunden pro Jahr entsprechen ungefähr dem Wärmebedarf von 3'000 Einfamilienhäusern.

Wir sind überzeugt, dass wirtschaftlicher Erfolg nur möglich ist, wenn man auf allen Ebenen Rücksicht auf das gesellschaftliche Umfeld und die Umwelt

nimmt. Genau aus diesem Grund steht Nachhaltigkeit bei uns sowohl bei Neu- und Umbauten als auch bei Renovationen und Modernisierungen ganz oben auf der Prioritätenliste. Bei Neubauten zielen wir darauf ab, ökologisch und architektonisch hochwertige Gebäude zu erstellen, die den Mietern, Nachbarn und Passanten gefallen und die unmittelbare Umgebung aufwerten. Dabei verwenden wir selbstverständlich vorzugsweise umweltverträgliche Baumaterialien. Das grösste Potenzial für ökologische Nachhaltigkeit liegt allerdings im laufenden Betrieb der Liegenschaften, speziell in der Minimierung von CO₂-Emissionen und beim Energie- und Wasserverbrauch. Bei Sanierungen ersetzen wir konsequent Ölheizungen durch umweltverträglichere Fernwärme oder Wärmepumpen; gegebenenfalls ersetzen wir auch alte durch energieeffizientere neue Gasheizungen. Viel Verbesserungspotenzial gibt es auch in der Haustechnik, beispielsweise mit unserem zentralen Energie- und Alarm-Management-System, das es uns erlaubt, Unregelmässigkeiten sofort zu erkennen und zu beheben. Seit 2014 beziehen wir zudem den Strom für unsere grösseren Liegenschaften gebündelt und ausschliesslich aus erneuerbaren Quellen, vor allem Wasserkraft.

Was bringt Ihnen Ihr Fokus auf Nachhaltigkeit aus ökonomischer Sicht?

Balzarini: Wir bewegen uns als Unternehmen nicht in einem luftleeren Raum. Was wir tun und lassen wird von der Öffentlichkeit beobachtet und bewertet. In einem Umfeld, in welchem Umwelt- und Klimaschutz breite Unterstützung finden und die Energiewende von grossen Teilen der Bevölkerung begrüsst oder gar gefordert wird, muss man sich entsprechend verhalten.

Dazu kommt, dass auch immer mehr Rating-Agenturen und Investoren darauf achten, wie sich die Unternehmen in Sachen Ökologie positionieren. So erwarten Anleger je länger je mehr, dass Unternehmen, die sie für eine Investition in Betracht ziehen, umweltbewusst und nachhaltig agieren. Ist dies nicht der Fall, kommt eine Investition nicht in Frage. Ökologische Nachhaltigkeit generiert somit eine «Ökorendite» für unser Unternehmen und unsere Aktionäre – aber, dank tieferen Nebenkosten, auch für unsere Mieter und, last but not least, die Umwelt.

Themenwechsel: Wie läuft das Geschäft?

Balzarini: Mit unserem Geschäftserfolg sind wir sehr zufrieden. Im 1. Quartal 2019 haben wir einen Gewinn (ohne Liegenschaftserfolge) von 50,5 Mio. Franken erzielt, 7,3 Mio. mehr als in der Vorjahresperiode. Die Gewinnsteigerung resultierte einerseits aus höheren Mieterträgen und einem höheren Gewinn aus dem Verkauf von Eigentumswohnungen, andererseits aus tieferen Finanzierungskosten und einer geringeren Steuerbelastung. Wir verfügen jetzt über 4,2 Mrd. Franken Eigenkapital; dies entspricht einer starken Eigenkapitalquote von 53,9%. Unsere komfortable Kapitaldecke erlaubt es uns, für die Weiterentwicklung unserer Areale und Entwicklungsliegenschaften in den kommenden Jahren Investitionen von über 300 Mio. Franken bereitzustellen. Ferner sind bis Ende 2019 nochmals fast 50 Mio. für Erneuerungsinvestitionen für einzelne Anlageliegenschaften vorgesehen.

Wie sieht es bei den Leerständen aus?

Balzarini: Ende März 2019 hatten wir eine Leerstandsquote 4,4% verglichen mit 5,0% Ende 2018. Die Reduktion war die Folge mehrerer Neuvermietungen sowie der Verkäufe von Liegenschaften in Zürich-Altstetten und Fribourg. Vom gesamten Leerstand sind übrigens 1,1-Prozentpunkte auf laufende Sanierungsarbeiten zurückzuführen. Per Jahresende 2019 erwarten wir eine Leerstandsquote von 4,5%.

Wie aktiv sind Sie auf dem Transaktionsmarkt?

Balzarini: Im Januar 2019 haben wir an bester Lage in Bern, in unmittelbarer Nähe des Bundeshauses, eine Liegenschaft mit einer Nutzfläche von 3'440 m² erworben. Wir werden das Gebäude mittelfristig sanieren und modernisieren. Ebenfalls im Januar 2019 haben wir das «Carba-Portfolio» in Bern-Liebelfeld übernommen, bestehend aus 4 Immobilien mit rund 36'000 m² Nutzfläche; es bietet moderne und repräsentative Räume für Büros und Dienstleistungen sowie attraktive Gewerbeflächen. Verkauft haben wir eine Liegenschaft in Zürich-Altstetten und eine in Fribourg. Zudem haben wir die letzte Eigentumswohnung auf dem Löwenbräu-Areal in Zürich verkauft. Aktuell befinden wir uns im Verkaufsprozess für eine weitere nicht-strategische Liegenschaft. Wir treiben also die Portfoliobereinigung voran. Unser Immobilienportfolio umfasst zurzeit 163 Büro- und Geschäftshäuser sowie 13 Areale und Entwicklungsliegenschaften. Der Bilanzwert des gesamten Portfolios beträgt rund 8 Mrd. Franken.

Wie präsentiert sich gegenwärtig die Nachfrage nach Laden- und Büroflächen?

Balzarini: Die Nachfrage nach Büroflächen konzentriert sich unverändert auf zentrale Lagen und aufstrebende Quartiere in oder in unmittelbarer Nähe von Wirtschaftszentren mit gut ausgebauter Infrastruktur und Verkehrsbindung. Die anspruchsvollsten Vermietungsmärkte sind zurzeit Zürich-Nord sowie die Genfer Peripherie. Die Zentrumslagen in Zürich präsentieren sich hingegen seit einigen Monaten positiv. Verkaufsflächen haben es nach wie vor schwer. Besonders veraltete Ladenformate an schlechten Lagen, aber auch klassische Einkaufszentren leiden unter dem irreversiblen Trend zum Online-Shopping. Gute Passanten- und Zentrumslagen sind von diesem Wandel im Einkaufsverhalten weniger stark betroffen. Unsere Ladengeschäfte befinden sich grösstenteils an solch guten Lagen.

Wie entwickelt sich der Markt speziell in und um Zürich, dem Wirtschaftsmotor der Schweiz und PSP-Schwerpunktregion?

Balzarini: Gemäss einer Erhebung von Jones Lang LaSalle ist das Angebot an Büroflächen in der Region Zürich im 1. Quartal 2019 um 6,1% auf 330'200 m² gesunken; dies entspricht 4,2% des gesamten Büroflächenbestands der Region. Der grösste Nachfragetreiber sind bereits in Zürich ansässige, expandierende Unternehmen. Ständig wichtiger werden aber auch Co-Working-Anbieter, von denen etliche auch Mieter in unseren Liegenschaften sind. In der Innenstadt und in Zürich-West ist das grossflächige Angebot wieder knapp geworden. Der Teilmarkt Zürich-West entwickelt sich mehr und mehr zu einem zweiten Central Business District. Es sind derzeit kaum noch grössere Büroflächen verfügbar und die sich im Bau befindlichen Neubauprojekte sind allesamt gut vorvermietet – ein klares Indiz für die Attraktivität von Zürich-West.

Wie sieht es in der Problemzone Zürich-Nord aus?

Balzarini: Die grössten Büroleerstände in der Region Zürich finden sich in der Tat nach wie vor in Zürich-Nord, das heisst in der Gegend vom Bahnhof Oerlikon bis zum Flughafen. Hier dehnt sich das Flächenangebot trotz dem bereits bestehenden Überangebot weiter aus – unter anderem mit dem Gebäudekomplex «The Circle» direkt beim Flughafen, der langsam Form annimmt. Zürich-Nord dürfte deshalb noch eine Weile ein Mietermarkt mit relativ hohen Leerständen bleiben.

Was bedeutet das alles für PSP Swiss Property? Wohin geht die Reise?

Balzarini: Der Schweizer Wirtschaft geht es insgesamt gut. Die Beschäftigungszahlen sind erfreulich und damit dürfte auch die Nachfrage nach Büroräumlichkeiten anhalten. Wir rechnen deshalb gesamthaft mit einer soliden Nachfrage nach Büroflächen. Die Nachfrage wird sich jedoch schwerpunktmässig auch weiterhin auf zentrale und gut erreichbare Standorte konzentrieren. Mit unserem hochwertigen Portfolio und unserem Fokus auf Nachhaltigkeit sind wir bestens für die zukünftigen Herausforderungen vorbereitet.

giacomo.balzarini@psp.info
www.psp.info

Fintech und Regtech – Chance und Herausforderung für eine modernisierte Compliance

Die Idee, mit Hilfe von Technologie regulatorische Anforderungen zu erfüllen, ist eigentlich nicht neu. Die steigende Komplexität der regulatorischen Anforderungen der letzten Jahre und die damit verbundenen Compliance-Kosten, die hohen Bussen bei Verfehlungen sowie die verschärften persönlichen Rechenschaftspflichten haben jedoch zusätzliche Anreize für Finanzdienstleister geschaffen, die Funktionsweise der Compliance zu überdenken und durch Modernisierung als strategischen Vorteil im Unternehmen zu positionieren.



Von Denise Jud

Lic. iur., LL.M., MBA

*Head Asset Management & Investment
Funds Practice, Lexperience AG*

Gesteigerte Anforderungen

Die Finanzdienstleistungsbranche befindet sich seit längerem in einem dynamischen und anspruchsvollen Umfeld zwischen wachsenden regulatorischen Anforderungen, steigenden Kundenerwartungen und technologischem Fortschritt.

Diese Entwicklungen haben auch einen entscheidenden Einfluss auf die Rolle der Compliance-Funktion. Erwartet wird heute von Finanzdienstleistern eine ganzheitliche Betrachtung von Risiko und Compliance. Im Zusammenhang mit den Lehren aus der Finanzkrise haben viele Länder auch verschärfte persönliche Rechenschaftspflichten eingeführt.

Die zunehmenden regulatorischen Auflagen und Verantwortlichkeiten bzw. das damit notwendige Management von



und Nadine Balkanyi-Nordmann

Lic. iur., RA, LL.M., FCI Arb

*Chief Executive Officer
Lexperience AG*

Risiken haben die Compliance-Kosten in die Höhe getrieben. Eine effiziente Compliance-Funktion ist für Finanzdienstleister eine unternehmerische Notwendigkeit geworden.

Fintech und Regtech

Begriffe wie Fintech und Regtech sind bekannte Schlagwörter unserer Zeit; Aufsichtsbehörden und Unternehmen beschäftigen sich und investieren heute gleichermaßen in diese Themenfelder.

Unter Fintech versteht man allgemein die Kombination von Finanzdienstleistungen und Technologie. Es sind damit neue technologische Produkte und Dienstleistungen zur Erbringung von Finanzdienstleistungen gemeint.

Regtech wird darüber hinaus allgemein als eine Untergruppe von Fintech

verstanden. Es steht für die Kombination von Regulierung und Technologie. Ziel von Regtech ist, es Finanzdienstleistern zu erleichtern, regulatorische Anforderungen umzusetzen oder einzuhalten.

Vorteile von Fintech und Regtech in der Compliance

Finanzdienstleister suchen nach Möglichkeiten, den steigenden Ansprüchen an die Compliance in einer effizienten und kostengünstigen Weise gerecht zu werden.

Die potenziellen Vorteile von Fintech und Regtech für die Compliance in Finanzdienstleistungsunternehmen sind dabei vielfältig:

- Effizienzsteigerung und Ressourcenoptimierung: Durch Automatisierung und Prozessoptimierung kann die Effizienz bestehender Abläufe gesteigert werden, was zu einer Reduzierung der Betriebs- und Compliance-Kosten führen kann.
- Besseres Risikomanagement: Fortschritte in der Datenanalyse können dazu beitragen, ein besseres Risikomanagement zu erreichen.
- Geringeres regulatorisches Risiko: Durch eine effizientere Bearbeitung von regulatorischen Auflagen kann das regulatorische Risiko reduziert werden.

In welchen Bereichen kommen Fintech und Regtech in der Compliance zum Einsatz?

Fintechs haben sich bereits in vielen Bereichen etabliert, und es gibt grundsätzlich viele Möglichkeiten, von Fintech-Lösungen in der Compliance-Organisation zu profitieren. Als Beispiele können Angebote in den Bereichen Suitability, Dokumentenadministration sowie Due Diligence von Geschäftspartnern (z.B. «Know Your Distributor») genannt werden.

Regtech-Dienstleistungen sind ebenfalls in vielen Teilbereichen der Compliance-Organisation vorstellbar. Folgende Beispiele erläutern dies:

Cross-Border-Aktivitäten sind aus regulatorischer Sicht sensitiv; es gilt eine Vielzahl von länderspezifischen Regeln im Auge zu behalten, wobei die regulatorischen Sanktionen bei Verstössen schmerzhaft sein können. In diesem Bereich können Regtechs mit digitalisierten Cross-Border-Manuals für Finanzdienstleister eine Hilfe beim Navigieren der Rechtsvorschriften sein. Insbesondere für Finanzdienstleister, welche einen hohen Internationalisierungsgrad aufweisen, kann so eine signifikante und langfristige Kostenersparnis und gleichzeitig das Vermeiden von regulatorischen Verstössen mit gravierenden Konsequenzen erreicht werden.

Core-Compliance-Administration ist etwas, was in jedem Finanzdienstleister geleistet werden muss. Hier spricht man von Prozessen zur Kontrolle von Mitarbeiter-Transaktionen, Annahme von Geschenken oder Erklärung von Interessenkonflikten. In diesen Bereichen gibt es verschiedene Möglichkeiten, automatisierte Genehmigungs-Prozesse einzuführen. Dies führt in der Folge auch dazu, dass Kontrollen, welche heute zum Teil manuell und nicht umfassend sowie systematisch durchgeführt werden, effektiver und kostengünstiger gestaltet werden können.

«Anti Money Laundering» und «Know Your Customer» sind ebenfalls zentrale Themen einer Compliance-Funktion mit entsprechend personellem und finanziellem Aufwand. Regtech-Applikationen bieten Lösungen für die Unterstützung bei der Einhaltung der Sorgfaltspflichten in diesem Feld. Die Erfassung von Neukunden, die Überprüfung von politisch exponierten Personen (PEPs) und das Durchforsten von Sanktionslisten bieten Möglichkeiten zu einer teilweisen Automatisierung. Regtech-Lösungen können in diesen Bereichen den finanziellen und personellen Aufwand reduzieren.

Im Bereich der regulatorischen Berichterstattung an die zuständigen Behörden können Regtech-Applikationen die Compliance im Reporting-Bereich ebenfalls erleichtern.

Wann machen Fintech- und Regtech-Lösungen in der Compliance Sinn?

Heute variiert die Nutzung von Fintech- und Regtech-Lösungen in der Finanzdienstleistungsbranche noch beträchtlich. Gemäss entsprechenden Erhebungen hatten im Jahr 2017 noch weniger als 17% der Unternehmen eine Regtech-Lösung implementiert (Regtech 102: The Evolution Of Regtech And The Future Of Regulatory Compliance, January 2018). Es ist jedoch zu erwarten, dass diese Zahl in den nächsten Jahren stark ansteigen wird.

Der Entscheid bezüglich des Einsatzes von Fintech- und Regtech-Lösungen ist im Einzelfall nicht immer einfach. Bei der Wahl einer geeigneten Lösung sind viele Faktoren von Relevanz wie Grösse der Organisation, personelle Ressourcen, technisches Know-how, Überwachung, Entwicklungsmöglichkeit, Nachhaltigkeit sowie interne Organisation.

Die Compliance-Funktion muss bei der Evaluation neuer Fintech- oder Regtech-Lösungen eine entscheidende Rolle einnehmen und ihren Einsatz anwendungsspezifisch prüfen. Die Compliance-Funktion hat bei einem Entscheid für eine Fintech- oder Regtech-Lösung sicherzustellen, dass der laufende Unterhalt, die Weiterentwicklung und, bis zu einem bestimmten Grad, die Nachhaltigkeit gewährleistet werden können. Es müssen zudem Lösungen bereitstehen, falls es zu einem Ausfall oder einer Ausserbetriebnahme kommen sollte.

Es gilt bei jedem Setup, die Vor- und Nachteile abzuwägen und eine klare Risiko-, Kosten- und Nutzenanalyse durchzuführen. Nicht jede Lösung passt für jeden Anbieter. Gewisse Lösungen greifen erst ab einer gewissen Grösse und es darf nicht vergessen werden, dass auch Regtech- oder Fintech-Lösungen meist einen gewissen Implementierungs-, Erhaltungs- und Koordinationsaufwand mit sich bringen.

Anforderungen an die Compliance-Funktion von morgen

Die vielfältigen Möglichkeiten, welche Fintech und Regtech der Finanzdienstleistungsbranche bieten, können vielmehr als Revolution denn als Evolution für die Finanzdienstleistungsbranche angesehen werden. Für die Compliance-Funktion bedeuten diese Entwicklungen

gleichzeitig Chance und Herausforderung.

Grundsätzlich ist die Compliance-Funktion in einer Form zu gestalten, welche es ihr erlaubt, ihre Aufgaben effizient wahrzunehmen. Daran hat sich nichts geändert. In diesem Zusammenhang stehen Finanzdienstleistern verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung, interne und externe Spezialisten zu kombinieren sowie von neuen Technologien zu profitieren.

Es gibt bis anhin grundsätzlich keine Pflicht zum Einsatz von Fintech- und Regtech-Lösungen in der Compliance. Falls eine technologische Lösung jedoch bessere Resultate im Vergleich zum Status quo erzielen kann, sei dies aus Risikomanagement-, Ressourcenoptimierungs- oder Kostensicht, wird heute von verschiedenen internen und externen Stellen von den Compliance-Verantwortlichen erwartet, dass diese ernsthaft geprüft werden.

Es ist allgemein zu erwarten, dass aufgrund der aufgezeigten Vorteile der Einsatz von Fintech- und Regtech-Lösungen in der Compliance in den nächsten Jahren zunehmen wird.

Die Compliance-Verantwortlichen und ihre Mitarbeitenden müssen insofern ihre Fähigkeiten erweitern, um die Breite des technologischen Fortschritts und die damit verbundenen Herausforderungen in der Funktionsweise und der Konsequenz zu verstehen, um ihre Verantwortung nachhaltig erfüllen zu können. Sie müssen dabei oft auch über die Grenzen der Schweiz hinaussehen und sich mit den Anforderungen eines stark international gewordenen Umfelds beschäftigen.

Es braucht eine Bereitschaft, sich den sich laufend verändernden regulatorischen Erwartungen in diesen Bereichen zu stellen und sich rasch, fundiert und immer wieder in neue Themenbereiche einzuarbeiten. Dies bedingt die kontinuierliche Weiterentwicklung der Wissens- und Entscheidungsträger.

Eine modernisierte Compliance-Funktion, welche neue Technologien und neue Ansätze in Einklang mit den Unternehmenszielen bringt, kann für Finanzdienstleister zu einem strategischen Vorteil werden.

jud@lexp.ch
balkanyi@lexp.ch
www.lexp.ch



Prozessfinanzierung

Erfolgsorientiert

**Wir finanzieren
Ihren Rechtsstreit!**

JuraPlus AG

Tödistrasse 18
CH-8002 Zürich

Telefon +41 44 480 03 11
info@jura-plus.ch
www.jura-plus.ch

Private-Medienpreis 2019

Der Medienpreis für Qualitätsjournalismus

Im Juni 2019 hat Private zum 18. Mal den Private-Medienpreis verliehen – dies gemeinsam mit führenden Firmen, Finanzinstituten, Verbänden und Beratungsunternehmen.

Die Gewinner 2019

- 1. Preis Print Zoé Baches, NZZ: Die Schweizer Banken sind keine Milchkühe
- 1. Preis TV CNN Money Switzerland: The Executive Talk
- Ehrenpreis Marie-Astrid Langer, NZZ: Schlangestehen an der Kasse war gestern
- Ehrenpreis Simon Book, WirtschaftsWoche: Macht es doch selbst

Spezialpreis 2019

Aufgrund der zahlreichen qualitativ hochstehenden Bewerbungen von Journalisten der NZZ in allen Kategorien (Print, TV und Online) hat die Jury entschieden, dieses Jahr einen zusätzlichen, undotierten Spezialpreis an die NZZ im Bereich Wirtschaft und Finanz zu verleihen.

Die Nominierten 2019

- Valentin Ade, Finanz und Wirtschaft: Leichtes Spiel für Insider an der SIX
- Harry Büsser, SonntagsBlick: Die Lehman Brothers
- Daniel Drepper, BuzzFeed und ZDFzoom: Krank durch Arbeit
- Sonja Funke und Johanna Heinatz, Börse Online: Basiswissen Geldanlage
- Thomas Fuster, NZZ: Ein bisschen Trost für die trostlose Wissenschaft
- Joseph Gepp, Profil: Zahlenzauber
- Felix Holtermann und Sönke Iwersen, Handelsblatt: Chaos im Krypto-Reich
- Felix E. Müller, NZZ, Luzerner Zeitung, St. Galler Tagblatt: Nahtoderfahrung: Vor zehn Jahren ging die UBS fast unter
- NZZ TV: Reto Caduff, Natalie Derbort, Katharina Deuber, Silvia Fleck, Basil Gelpke, Andrea Hauner
- SRF Radio: Dario Pelosi, Maren Peters, Iwan Lieberherr: Mikroplastik in der Umwelt
- SRF Eco: Jean François Tanda, Andreas Kohli, Reto Lipp, Philipp Zahn: Der Vatikan: Sein Geld und seine Probleme
- SRF TV: Hansjürg Zumstein: Der Prozess: Ein UBS-Banker vor Gericht

Die prämierten Artikel und Sendungen, die Laudationes von Prof. Dr. Otfried Jarren und das Gastreferat von Dr. Peter A. Fischer (Leiter Wirtschaftsredaktion NZZ) finden sich auf private.ch

Die Schweizer Banken sind keine Milchkuhe

Vor zehn Jahren gab die Schweiz dem internationalen Druck nach und liess das Bankgeheimnis fallen. Es folgte eine Dekade der Kapitulationen gegenüber ausländischen Behörden. Nun versucht die UBS in Frankreich einen Neuanfang. Das ist gut so. Von Zoé Baches



Seit jenem 13. März 2009 haben Politik, Verwaltung und Aufsicht grosse Anstrengungen darauf verwendet, den Schweizer Finanzplatz regulatorisch für die Zukunft zu rüsten. Standardkonformität hiess die Losung, die darauf abzielte, alle internationalen Standards für einen sauberen Finanzplatz zu übernehmen. Dazu zählten der Abschluss von Doppelbesteuerungsabkommen ohne den Bankgeheimnis-Vorbehalt mit möglichst vielen Ländern und wenig später auch die Verschärfung der Vorschriften zur Bekämpfung der Geldwäscherei und schliesslich der automatische Informationsaustausch.

Mehrheitlich von der Politik sich selbst überlassen wurden die Schweizer Banken. Teilweise gab es Hilfestellung durch den Bund, wie beim Rahmenabkommen mit den USA. Doch letztlich war jede Bank gehalten, ihre Probleme selber zu lösen. Mit wenigen Ausnahmen lief das nach demselben Muster ab: Eine ausländische Behörde beschuldigte ein Schweizer Institut, Beihilfe zur Steuerhinterziehung geleistet zu haben. Diese Bank einigte sich aussergerichtlich mit der Behörde, leistete eine Bussenzahlung und erklärte sich zumindest implizit für schuldig. Kein Wunder, wurden Schweizer Banken so zu einer Art Milchkuh für klamme ausländische Steuerbehörden.

Einige wenige versuchten, sich gegen diesen Mechanismus zu wehren, so die Bank Wegelin und die Bank Frey. Doch sie erhielten keine Rückendeckung aus Bern und mussten ihren Betrieb einstellen. Ei-

Macht es doch selbst

In Deutschland sinkt die Zahl der Spender, obwohl sich damit Steuern sparen lassen. Die Menschen verlieren das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit der Helfer. Die Welthungerhilfe will deshalb **Entwicklungszusammenarbeit zum Geschäft machen** – und droht dabei an sich selbst zu scheitern.

TEXT SIMON BOOK



MARIE-ASTRID LANGER, SAN FRANCISCO
(TEXT), ANJA LEMCKE
UND ANNA WIEDERKEHR (GRAFIK)

Man fühlt sich wie ein Dieb. In einem Supermarkt Schokolade und Kaugummi in der Tasche verschwinden zu lassen, ohne sie vorher an der Kasse bezahlt zu haben, widerspricht allem, was einem seit Kindertagen eingetrichtert wurde. Doch es gibt keine Kassen im Amazon-Go-Laden in San Francisco. Stattdessen stehen Schranken im Eingangsbereich, die sich erst öffnen, wenn man einen QR-Code aus der Smartphone-App auf einen Scanner hält. Unzählige Videokameras an der Decke folgen einem fortan auf Schritt und Tritt. Gewichtssensoren in den Regalfächern erfassen, was man herausnimmt: ein Sandwich aus der Kühltheke, Nudeln aus dem Regal oder eine Tiefkühlpizza aus der Gefriertruhe – das typische Sortiment eines Kleinladens im Finanzdistrikt. Im Hintergrund plätschert Pop-Musik.

Die Kunden sind sichtbar angetan. Viele bestaunen die Regale mit den Schokoriegeln und Cola-Dosen, als seien sie noch nie in einem Supermarkt gewesen, ein Junge posiert für Fotos neben

Schlangestehen an der Kasse war gestern

Mit den ersten kassenlosen Einkaufsläden sorgen Amazon und andere Anbieter in Amerika für Aufsehen. Dem Kunden erspart dieses Konzept Zeit – Händlern und Herstellern bringt es einen Datenschatz

So funktioniert das Einkaufen in kassenlosen Supermärkten



1. Preis TV

Team CNN Money Switzerland



Von links nach rechts: Jeanne Fremin du Sartel, Urs Gredig, Tanya König und Andreas Schaffner

1. Preis Print

Zoé Baches, NZZ



Ehrenpreis

Marie-Astrid Langer, NZZ



Ehrenpreis

Simon Book, WirtschaftsWoche



Spezialpreis

Dr. Peter A. Fischer, Leiter Wirtschaftsredaktion NZZ



Jury


Prof. Dr. Otfried Jarren

1997 bis 2019 Ordinarius für Publizistikwissenschaft am Institut für Kommunikationswissenschaft und Medienforschung der Universität Zürich; 1998 bis 2008 Direktor des Instituts.
2008 bis 2016 Prorektor Geistes- und Sozialwissenschaften und Mitglied der Leitung der Universität Zürich.
1989 bis 1997 Professor für Journalistik an der Universität Hamburg.
Seit 2013 Präsident der Eidgenössischen Medienkommission.
Seit 2018 Mitglied im Universitätsrat der Universität Basel. Träger des Schader-Preises 2018.
Vorsitzender der Jury.


Nadine Balkanyi-Nordmann

CEO
Lexperience
lexp.ch

LEXPERIENCE
LEGAL & COMPLIANCE SERVICES


Vasco Cecchini

Chief Communications Officer
PSP Swiss Property
psp.info

p | S | p
Swiss Property


Arabelle Frey

Head Corporate Communications
Orell Füssli Holding AG
orellfuessli.com

orell füssli Holding AG


Markus Fuchs

Geschäftsführer
Swiss Funds & Asset Management
Association
sfama.ch

SFAMA
Swiss Funds &
Asset Management
Association


Dino Graf

Leiter Group Communication
AMAG Group AG
amag.ch

amag


Dr. Fredy Greuter

Mitglied der Geschäftsleitung
Schweizerischer Arbeitgeberverband
arbeitgeber.ch


SCHWEIZERISCHER ARBEITGEBERVERBAND
UNION PATRONALE SUISSE
UNIONE SVIZZERA DEGLI IMPRENDITORI



Dr. Gabriele Hofmann-Schmid
Partner
ATAG Advokaten AG
atag-law.ch



Prof. Dr. Hans Rainer Künzle
Titularprofessor Universität Zürich
Of Counsel Kendris AG
kendris.com



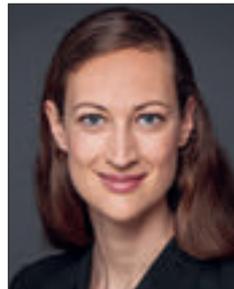
Dr. Daniel Lack
Member of the Executive Committee
Ascom Holding AG
ascom.com



Angela Luteijn
Leiterin Marketing
und Kommunikation
BDO AG
bdo.ch



Mirko Meier-Rentrop
Global Head Media Relations
Sonova Group
sonova.com



Sabine Östlund
Communication Manager
UPC Schweiz
upc.ch



Michaela Reimann
Leiterin Public & Media Relations
Schweizerische Bankiervereinigung
swissbanking.org



Beat Römer
Head of Corporate Communications
Georg Fischer AG
georgfischer.com





Claudia Sauter
Leiterin Corporate
Communications & PR
Helvetia Versicherungen
helvetia.ch



Felix Schneuwly
Head of Public Affairs
Comparis
comparis.ch



Luc Schuurmans
Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Private Banking
Bank Linth LLB AG
banklinth.ch



Dr. Norbert Seeger
Inhaber
Seeger Advokatur und
ArComm Trust & Family Office
seeger.li



Michael Welti
Leiter Niederlassung Zürich
Reyl & Cie SA
reyl.com



Sandra Wiesner
Head of Financial Communication
and Special Initiatives
ABB
abb.com



Thomas A. Zenner
Geschäftsführer
Family Office 360grad AG
familyoffice-360grad.ch



Dr. Norbert Bernhard
Gründer und Inhaber
Private Magazin und Medienpreis
private.ch



Sehr geehrte Pelzträgerin Herr Pelzträger

Haben Sie eigentlich schon einmal die Schmerzensschreie der Tierchen gehört, denen man bei lebendigem Leib das Fell vom Körper reisst?

Können Sie so noch gut schlafen?

Pelz ist Tierquälerei, egal ob für einen Pelzmantel, eine Jacke, eine Mütze, ein Accessoire oder einen dieser unsäglich dämlichen Pelzkrägen.

Wir geben Tieren Recht!



TIR – Das Kompetenzzentrum zum Tier in Recht, Ethik und Gesellschaft

Helfen Sie mit Ihrer Spende!

Spendenkonto PC: 87-700700-7
IBAN: CH17 0900 0000 8770 0700 7
Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung!

Die Spende ist steuerabzugsfähig.

STIFTUNG FÜR DAS TIER IM RECHT (TIR)
Rigistrasse 9
8006 Zürich
Tel.: +41 (0)43 443 06 43
info@tierimrecht.org
www.tierimrecht.org

**STIFTUNG FÜR DAS
TIER IM RECHT**

Bernhard's Animals First & Only Foundation



«Charakter und Niveau eines Menschen erkennt man daran, wie er die Tiere behandelt.»

Wir setzen uns ein

- für Tierschutz im In- und Ausland
- gegen Tierversuche und Tiertransporte
- gegen Jagd und Fischerei
- gegen Tierquälerei in jeder Form



Schenken Sie einem Strassenhund eine herrliche Behandlung in seinem Leben.



Unterstützen Sie die einzige Tierschutzorganisation für
STRASSENHUNDE IM KOSOVO

www.straycoco.com

Spendenkonto
Zürcher Kantonalbank CH-8010 Zürich, Schweiz
zugunsten StrayCoCo Foundation
IBAN CH13 0070 0110 0055 2113 2

Ihre Spende ist steuerabzugsfähig.

Seeger Advokatur ArComm Trust & Family Office Stabiq Treasure House

Anwaltliche Vertretung und internationale Geschäftsaktivitäten

Anwaltliche Unterstützung; Erstellen von Legal Opinions; Vertretung vor Gerichten, Behörden sowie in der aussergerichtlichen Streitbeilegung; Unterstützung von in- und ausländischen Unternehmen bei der Aufnahme und Ausübung ihrer Geschäftstätigkeiten am Wirtschaftsstandort Liechtenstein.

Family-Office-Lösungen

Ganzheitliche Betreuung von privaten Strukturen in der Vermögensplanung und -strukturierung (Steuerrecht, Estate Planning, Wohnsitzverlegung, Immobilienerwerb und Philanthropie).

Stabiq Treasure House – Ihr sicherer Hafen

Sachgerechtes und individuelles Aufbewahren von Preziosen aller Art (Wertgegenstände und Kulturgüter) in einem nach Kundenwunsch gestaltbaren Tresorbereich auf insgesamt 6'000m² (admin@stabiq.com · www.stabiq.com).

Dr. iur. et lic. oec. HSG Norbert Seeger
Postfach 1618 · Am Schrägen Weg 14 · LI-9490 Vaduz
00423 232 08 08 · admin@seeger.li · www.seeger.li

Kendris AG

Kendris ist Ihr Schweizer Partner für Family-Office-, Trust- und Treuhand-Dienstleistungen, nationale und internationale Steuer- und Rechtsberatung, Buchführung, Outsourcing sowie Art Management. Kendris ist inhabergeführt und vollständig im Besitz von Management, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Unternehmen, Privatpersonen und Familien nutzen unsere Dienstleistungen. Ferner zählen Finanzinstitute, Family Offices, Anwaltskanzleien und Steuerberatungsfirmen zu unseren Kunden. Mit unserem technologiebasierten und digitalen Geschäftskonzept bieten wir Privat- und Geschäftskunden zukunftsgerichtete Dienstleistungen. Kendris hat seinen Hauptsitz in Zürich und Niederlassungen in Aarau, Basel, Genf, Luzern und Zug. In der Europäischen Union sind wir in Österreich (Kendris GmbH, Wien) und Zypern (Kendris (Cyprus) Ltd., Larnaca) vertreten. Mit unserer lizenzierten Kendris Trustees (USA) LLC betreuen wir auch Kunden mit relevantem Bezug zu den USA. Kendris ist Ihr Partner und schafft nachhaltige Werte. Unserem hohen Anspruch werden wir durch Unternehmergeist, Kontinuität und Integrität gerecht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter denken und handeln unternehmerisch und innovativ, immer im Sinne und Interesse unserer Kundinnen und Kunden.

Kendris AG · Wengistrasse 1 · 8021 Zürich
058 450 50 00 · info@kendris.com
www.kendris.com · www.ekendris.com
www.kendris.at · www.kendristrustees.com

Dreyfus Banquiers

Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers wurde 1813 in Basel gegründet und ist damit eine der ältesten Schweizer Banken in Privatbesitz. Die Bank wird gegenwärtig in der sechsten Generation der Gründerfamilie geführt und beschäftigt rund 200 Mitarbeitende. Der Hauptsitz der Bank ist in Basel. Daneben bestehen Büros in Delémont, Lausanne, Lugano, Zürich und Tel Aviv. Mit einer Eigenkapitalquote, die dem Mehrfachen der gesetzlichen Erfordernisse entspricht, sichert Dreyfus Banquiers ihre Eigenständigkeit und Unabhängigkeit. Zudem erlaubt dies den Verzicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung. Um die Unabhängigkeit zu wahren, wird auch bewusst auf das Investment Banking verzichtet. Dreyfus Banquiers ist auf die Betreuung von Vermögen privater und institutioneller Kunden ausgerichtet. Gleichzeitig verfügt die Bank über reiche Erfahrung mit Familienorganisationen, Trusts und Stiftungen. Die ihr anvertrauten Vermögen verwaltet die Bank nach den Grundsätzen einer langfristigen Vermögenserhaltung und einer risikogesteuerten Vermögensvermehrung. Alle Dienstleistungen der Bank werden auf die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden abgestimmt. Im Vordergrund der Kundenbeziehungen stehen Privatsphäre, Kontinuität und individuelle Lösungen.

Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers
Aeschenvorstadt 16 · Postfach · 4002 Basel · 061 286 66 66
contact@dreyfusbank.ch · www.dreyfusbank.ch

PSP Swiss Property AG

PSP Swiss Property ist eine der führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Das Unternehmen besitzt über 160 Büro- und Geschäftshäuser sowie 13 Entwicklungsareale und Einzelprojekte. Die Liegenschaften befinden sich an Top-Lagen in den wichtigsten Schweizer Städten, vorab Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne.

Der Gesamtwert des Portfolios beläuft sich auf rund 8 Mrd. Franken.

Mehr noch als die Grösse zählt für PSP Swiss Property aber die Qualität der Liegenschaften. Aus diesem Grund verfolgt das Unternehmen eine zurückhaltende Akquisitionsstrategie. Dank einer konservativen Finanzierungspolitik und einer daraus resultierenden hohen Eigenkapitalquote von über 50% und einer entsprechend geringen Verschuldung verfügt PSP Swiss Property über eine ausgesprochen solide Bilanz.

Die PSP Swiss Property Aktie ist seit dem Initial Public Offering (IPO) des Unternehmens im März 2000 an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (PSPN).

PSP Swiss Property AG
Kolinplatz 2
6300 Zug
041 728 04 04
info@psp.info · www.psp.info

Auswirkungen der Staf auf die Dividendenpolitik

Am 19. Mai 2019 wurde die Abstimmung zur Steuerreform und AHV-Finanzierung («Staf») angenommen. Neben den viel diskutierten Neuerungen, wie z.B. der Patentbox und dem zusätzlichen Abzug für Forschung und Entwicklung, stellt sich für die Unternehmerin und den Unternehmer die Frage, ob im Rahmen der Staf die Dividendenpolitik angepasst werden muss.



Von Stefan Piller

Partner, dipl. Steuerexperte
Leiter Fachgruppe
Private Client Services
BDO Schweiz

Worum geht es?

Zur Minderung der wirtschaftlichen Doppelbelastung von Einkünften auf Ebene der juristischen Person und danach der Inhaberin oder des Inhabers dieser Gesellschaft, wurde im Rahmen der USR II eine Entlastung vorgesehen (Unternehmenssteuerreform II, angenommen in der Volksabstimmung vom 24. Februar 2008). Hält eine Aktionärin bzw. ein Gesellschafter mehr als 10% an einer juristischen Person, so werden die aus dieser Gesellschaft fliessenden Dividenden bei der Einkommenssteuer privilegiert besteuert. Die Ausgestaltung der privilegierten Dividendenbesteuerung unterscheidet sich zwischen den Kantonen (zum Teil stark). Durch ein optimales Verhältnis zwischen Lohn- und Dividendenbezug konnten je nach Konstellation Einkommenssteuern und

insbesondere Sozialversicherungsabgaben gespart werden. In der Tendenz haben viele Unternehmerinnen und Unternehmer die Löhne gesenkt und die Dividendenbezüge erhöht. Aus Optik der AHV hat diese Tatsache zu Minder-einnahmen geführt, da auf Dividendenbezügen keine AHV-Beiträge geschuldet sind bzw. diese nicht zum massgeblichen Lohn gezählt werden.

Bereits im Rahmen der gescheiterten Abstimmung zur Unternehmenssteuerreform III wurde gefordert, dass die heute steuerlich geltenden Entlastungen begrenzt werden. Dieser Forderung ist im Rahmen der Staf Rechnung getragen worden, und die Entlastung auf privilegierten Dividendeneinkünften wird reduziert.

Was ändert mit der Staf?

Auf Ebene der Bundessteuer wird die Teilbesteuerung von Dividenden per 1. Januar 2020 von heute 60% (Privatvermögen) respektive 50% (Geschäftsvermögen) auf neu einheitlich 70% erhöht. Die Ausschüttung einer Dividende wird ab 2020 damit zu einer steuerlichen Mehrbelastung führen.

Im Kanton Zürich werden solche Dividendeneinkünfte heute privilegiert, indem der Steuersatz auf der Dividende um 50% reduziert wird. Künftig wird die Entlastung durch Teilbesteuerung der Dividende im Umfang von 50% erfolgen. Andere Kantone, welche bereits die Teilbesteuerung anwenden, können, wie auf Bundesebene, die Entlastung reduzieren. Alles in allem ist ab dem Jahr 2020 in den meisten Fällen mit einer höheren Steuerbelastung auf qualifizierten Dividenden zu rechnen.

Gibt es Handlungsbedarf?

Sofern es aus betriebswirtschaftlicher Sicht Sinn macht und die Aktionärinnen

und Aktionäre zustimmen, sollte unbedingt geprüft werden, ob es im eigenen Wohnsitzkanton steuerlich Sinn macht, kurzfristig – sprich bis Ende 2019 – eine (zusätzliche) Dividende zu beziehen. Hierbei müssen neben steuerlichen Aspekten (Staf, Progressionswirkung etc.) auch die AHV-rechtlichen Überlegungen (Nidwaldner Praxis etc.) mit einbezogen werden. Einfach eine weitere Dividende zu beziehen, bevor «es teuer wird», wird nicht in jedem Fall erfolgreich sein. Es droht die Gefahr, dass die Dividende teilweise in Lohn umqualifiziert wird. Dies insbesondere dann, wenn kein marktgerechter Lohn (aus Sicht der AHV) bezahlt wird bzw. wurde und die Dividendenrendite bei über 10% des Unternehmenswerts liegt. Umgekehrt wäre es gleichermassen suboptimal, wenn man keine Dividende bezieht, obwohl dies möglich wäre und man damit Steuern sparen würde. Eine individuelle Analyse ist daher unerlässlich.

Ausblick

Der zumindest in einigen Kantonen verbreitete (Irr-)Glaube, es mache Sinn, möglichst hohe Dividenden und ein möglichst tiefes Salär zu beziehen, wird durch die reduzierte Entlastung der Dividenden weiter aufgeweicht. Eine individuelle und detaillierte Planung über den Horizont von kurzfristiger Steuer- und/oder AHV-Optimierung hinaus wird unabdingbar.

Gleichzeitig müssen Aktionärinnen und Gesellschafter, welche Gewinne in ihren Gesellschaften thesaurierten, künftig gut planen und überlegen, ob dieses Modell aus steuer- und AHV-rechtlicher Sicht weiterhin optimal eingesetzt ist.

stefan.piller@bdo.ch
www.bdo.ch

KENDRIS

PERSÖNLICH | UNABHÄNGIG | DIGITAL



Unabhängigkeit und Kompetenz für Unternehmen, Familien & vermögende Privatpersonen.

KENDRIS ist Ihr führender Schweizer Partner für Family Office-, Trust- und Treuhand-Dienstleistungen, nationale und internationale Steuer- und Rechtsberatung, Buchführung, Outsourcing sowie Art Management.



WirmachenDruck.ch

Sie sparen, wir drucken!



Ihr persönlicher
Gutscheincode:

WmDPri07*

15 CHF

**ECHTE SPARFÜCHSE
DRUCKEN ONLINE!**



VSV ASVAD



Drucken Sie jetzt bei Ihrer kostengünstigen Schweizer Online-Druckerei und geniessen Sie den vollen Rundum-Service: erstklassige Qualität, eine riesige Produktauswahl und zahlreiche Service-Angebote. Alles online und direkt vor Ort.

WIRmachenDRUCK.ch – hier druckt die Schweiz.

*Mindestbestellwert 50 CHF, gültig bis 31.08.2019



+41 (0) 52 - 588 06 20



info@wir-machen-druck.ch



www.wir-machen-druck.ch