

PRIVATE

Das Geld-Magazin

Der Liechtenstein-Trust

1/2020

Individuelle Herausforderungen
und gemeinsame Lösungen für
Banken und Vermögensverwalter

Schiedsfähigkeit von
und Schiedsverfahren in Erbsachen

Fonds- und Asset Management
Schweiz: Quo vadis?

Revidierte VSB 2020:
Zwischenetappe auf dem Weg
zu einer verschärften
Geldwäschereigesetzgebung

Vermögensverwalter stehen
vor wichtigen Entscheidungen

Ausschreibung für den
Private-Medienpreis 2020

Private-Medienpreis

Die renommierteste
internationale Auszeichnung
für Qualitätsjournalismus

21. Jahrgang Fr. 10.–



private.ch

Sustainable Asset Management

*Thesaurierende Anlagefonds –
Nachträglicher «Ärger»
bei der Steuerrechnung*

Unternehmensverkauf: Bewertung vs. Kaufpreis

*Aufenthaltsbewilligungen
für vermögende Ausländer
aus Drittstaaten*

PSP Swiss Property –
«A Great Place to Work»

Auflage: 113'000 Print + 25'000 E-Paper

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

PSP Swiss Property – Geschäftsimmobilien Schweiz.

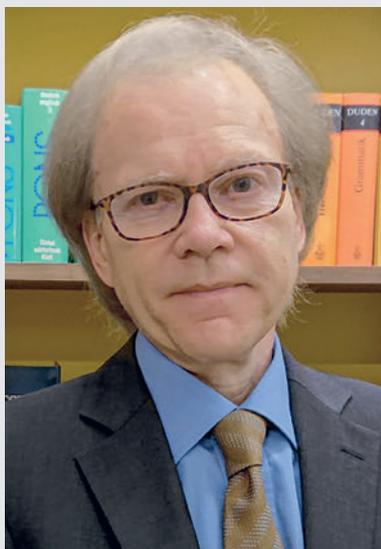
PSP Swiss Property gehört zu den führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Die Lage und Qualität der Büro- und Geschäftshäuser, der umfassende Service für die Mieter sowie die umsichtige und nachhaltige Unternehmensstrategie machen PSP Swiss Property zu einem attraktiven Partner für Aktionäre und 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: 30'000 Ex.
Grossauflage: 113'000 Ex.
Grossauflage: Beilage in der NZZ
Auflage E-Paper: 25'000 Ex.

Erscheinungsdaten:
1/2020: 27. März 2020
2/2020: 29. Juni 2020
3/2020: 25. September 2020
4/2020: 11. Dezember 2020

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 auf nachhaltig
produziertem Papier und ohne
Atomstrom gedruckt.

Gegründet 1999

Inhalt

- 4 Individuelle Herausforderungen, gemeinsame Lösungen**
Tobias Wehrli, VP Bank Gruppe
- 6 Schiedsfähigkeit von und Schiedsverfahren in Erbsachen**
Prof. Dr. Hans Rainer Künzle, Kendris
- 8 Fonds- und Asset Management Schweiz: Quo vadis?**
Markus Fuchs, Swiss Funds & Asset Management Association
- 10 Thesaurierende Anlagefonds –
Nachträglicher «Ärger» bei der Steuerrechnung**
Didier Chabloz und Maurizio Ischi, Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers
- 12 Unternehmensverkauf: Bewertung versus Kaufpreis**
Dirk Schulte, IfW Niggemann & Partner
Edy Fischer, IfW Niggemann, Fischer & Partner
- 14 Der Liechtenstein-Trust: Vielseitig und flexibel**
Dr. Norbert Seeger, Seeger Advokatur und ArComm Trust & Family Office
- 16 PSP Swiss Property – «A Great Place to Work»**
Interview mit Giacomo Balzarini und Margrith Rupp, PSP Swiss Property
- 18 Aufenthaltsbewilligungen für vermögende Ausländer aus Drittstaaten**
Dr. Julian Kläser, Meyerlustenberger Lachenal Rechtsanwälte
- 20 Sustainable Asset Management**
Markus Fuchs, Swiss Funds & Asset Management Association
- 22 Revidierte VSB 2020:
Zwischenetappe auf dem Weg zu einer
verschärften Geldwäschereigesetzgebung**
Nadine Balkanyi-Nordmann und Pascale Fehlmann, Lexperience
- 25 Private-Medienpreis für Qualitätsjournalismus**
Gewinner 2002 bis 2019
- 26 Private-Medienpreis für Qualitätsjournalismus**
Ausschreibung 2020
- 29 Erste Adressen**
- 30 Vermögensverwalter stehen vor wichtigen Entscheidungen**
Dr. Fabian Schmid, BDO AG

Private in der NZZ

Diese Ausgabe von Private erscheint u.a. als Beilage in der
Neuen Zürcher Zeitung vom 27. März 2020.

Individuelle Herausforderungen, gemeinsame Lösungen

Das Umfeld des Intermediärgeschäfts wird komplexer und zwei Faktoren beeinflussen derzeit das Geschäft massgeblich: neue Regulierungen und sinkende Margen. Eine proaktive und offene Haltung hilft, diese Herausforderungen zusammen mit den Kunden erfolgreich zu bewältigen.



Von Tobias Wehrli
Head of Intermediaries
VP Bank Gruppe

Neue Gesetze und Regulierungen sind für Intermediäre oft sehr zeitaufwendig und nicht selten auch kostspielig. Die jüngsten Beispiele: Nach der Einführung der europäischen Finanzmarkt-richtlinie Mifid II im Jahr 2018 sind per 1. Januar 2020 auch das Finanzdienstleistungsgesetz Fidleg und das Finanzinstitutsgesetz Finig in Kraft getreten. Zwar gelten für die beiden Gesetze noch Übergangsfristen, dennoch müssen sich die Finanzintermediäre mit den neuen Richtlinien auseinandersetzen. Die Vorbereitungen sind schon seit Monaten in vollem Gange, vor allem in den Bereichen der IT-Umsetzungen, des Reportings und Meldewesens sowie in der Ausbildung und Schulung der Mitarbeitenden.

Als weitere Herausforderung kommen die sinkenden Margen hinzu, welche die Ertragsseite der Banken und Intermediäre belasten, sowohl in der

Schweiz wie auch in Liechtenstein. Um in diesem Umfeld gewappnet zu sein, empfiehlt es sich, gut vorbereitet und positioniert zu sein. Effiziente, automatisierte und somit auch kostengünstige Prozesse werden immer wichtiger. Denn die Tool- und Systemlandschaft wird komplexer und ebenso die Anforderungen der Kunden.

Auch die Wertschöpfungskette im Finanzbereich wird sich verändern. Neue Fintechs bieten die Möglichkeit, die Geschäftsmodelle zu überdenken und neue Ertragsquellen hervorzubringen. Aber auch Kooperationen zwischen Fintechs, Banken und Intermediären werden die Zukunft prägen. Dabei ist es von Vorteil, wenn sich neue Player auf dem Markt an bewährte und erfahrene Institute wenden können. Im Intermediärgeschäft arbeitet die VP Bank seit über 60 Jahren Seite an Seite mit den Kunden und unterstützt diese als verlässlicher Partner.

Zusammenarbeit und gemeinsame Lösungen

Um den zahlreichen regulatorischen Vorgaben zu entsprechen, bietet die VP Bank bereits heute ein breites Spektrum an Lösungen und Dienstleistungen für ihre externen Vermögensverwalter und Treuhänder an. Darunter fallen regulatorische Reportings nach Mifir (Europäische Finanzmarktverordnung), Emir (Marktinfrastrukturverordnung der EU) und auch dem Kostenreport und dem Verlustschwellenreport nach Mifid II.

Fidleg enthält neue Ausbildungsanforderungen für Finanzdienstleister; unter anderem besteht die Pflicht zu einer adäquaten Ausbildung, welche alle Mitarbeitenden eines Vermögensverwalters, die im Kundenkontakt stehen, erfüllen müssen. Seit kurzem bietet die VP Bank ihren Intermediären

Zugang zu einem digitalen Ausbildungsangebot in Zusammenarbeit mit Fintelligence an. Dies ermöglicht es, die Ausbildungsanforderungen gemäss Fidleg/Finig einzuhalten – und dies ganz einfach vom Arbeitsplatz aus.

Fintelligence ist von SAQ (Swiss Association for Quality) für alle Bankkundenberater-Programme akkreditiert sowie auch vom Verband Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV) für Ausbildungen für Vermögensverwalter. Die Lernplattform ist neben allen anderen Services unter dem geschützten Bereich «ProLink» der VP Bank zu finden.

Aktiver Austausch mit Kunden

Bereits heute arbeiten wir an weiteren Lösungen, die wir in Zukunft anbieten können, um den regulatorischen Aufwand für unsere Intermediäre zu minimieren respektive, wo möglich, zu automatisieren. Unsere Aufgabe wird es vermehrt sein, dem Intermediärkunden so viel Arbeit wie möglich abzunehmen und Schnittstellen so effizient wie möglich einzurichten. Schliesslich entscheidet auch das Produktangebot über eine erfolgreiche Zukunft des Intermediärs.

Um die Bedürfnisse der Intermediärkunden weiterhin zu verstehen, pflegt die VP Bank einen aktiven Wissens- und Erfahrungsaustausch mit ihren Kunden. An Fachevents und in Webinaren besprechen wir aktuelle Themen, wie kürzlich die Einführung von Fidleg/Finig. So können wir nahe beim Kunden sein und mit ihm Lösungen erarbeiten, welche Kosten- und Zeitersparnisse bringen, damit genügend Zeit für die Kernaufgabe des Intermediärs bleibt – die persönliche Kundenbetreuung.

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

dreyfus
BANQUIERS
1813

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

Schiedsfähigkeit von und Schiedsverfahren in Erbsachen

Am 9. September 2019 fand an der Universität Zürich ein vom Schweizerischen Verein Schiedsgerichtsbarkeit in Erbsachen (SVSiE) organisierte und von mir geleitete Tagung statt.



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

Schiedsfähigkeit in Deutschland

Prof. Dr. Ulrich Haas (Universität Zürich) wies in seinem Vortrag darauf hin, dass § 1030 ZPO, welcher jeden vermögensrechtlichen Anspruch für schiedsfähig erklärt, nur für Schiedsvereinbarungen gilt, während bei testamentarischen Schiedsklauseln Einschränkungen bestehen. § 1066 ZPO erlaubt einseitige Schiedsklauseln nur *«in gesetzlich zulässiger Weise»*.

Wie der Bundesgerichtshof entschieden hat, müssen sich *Pflichtteilsberechtigzte*, mangels einer materiellen Berechtigung, testamentarische Schiedsklauseln nicht entgegenhalten lassen, ebenso wie Gläubiger; beide können ihre Ansprüche somit vor einem staatlichen Gericht geltend machen.

Die *Entlassung des Testamentsvollstreckers* (§ 2227 BGB) wird in Deutschland nicht für schiedsfähig gehalten, weil das Verfahren der freiwilligen Gerichtsbarkeit, in welchem auch nicht am Verfahren Beteiligte von der Entschei-

dung betroffen sein können, sich für ein Schiedsgericht nicht eignet. Auch dies hat der Bundesgerichtshof bestätigt.

Schiedsfähigkeit in Österreich

Prof. Dr. Christian Aschauer (Universität Graz) berichtete, dass man sich in Österreich zusätzlich die Frage stellt, ob bei Schiedsklauseln in Erbsachen der *Verbraucherschutz* zur Anwendung komme, was er aber verneint.

Erbrechtliche Ansprüche werden wegen ihres *vermögensrechtlichen Charakters* als schiedsfähig angesehen. Das gilt etwa für Streitigkeiten über die Auslegung eines Testaments oder Erbschaftsklagen.

Pflichtteilsansprüche werden von der Lehre für schiedsfähig gehalten; der Oberste Gerichtshof hat sich dazu noch nicht geäußert. Da der Testamentsvollstrecker im österreichischen Recht keine wichtige Rolle spielt, wird die Schiedsfähigkeit seiner Entlassung nicht diskutiert.

In Österreich ist die Position des Verlassenschaftsgerichts weit stärker als diejenige des Nachlassgerichts in Deutschland oder der Schweiz. Im Kernbereich des *Verlassenschaftsverfahrens* fehlt die objektive Schiedsfähigkeit.

Schiedsfähigkeit in Liechtenstein

Dr. Johannes Gasser (Gasser Partner Rechtsanwälte, Vaduz) führte aus, dass in Liechtenstein erbrechtliche Ansprüche wegen ihres vermögensrechtlichen Charakters ebenfalls grundsätzlich schiedsfähig seien. Bei testamentarischen Schiedsklauseln stellt sich die Frage, wie die Bindung der Erben an diese Klausel hergestellt werden kann. Mit der Annahme des Erbes kann man die *Bindungswirkung* erklären.

Weiter stellt sich die Frage, welcher Rechtsnatur Schiedsvereinbarungen sind, ob prozessualer oder materiellrechtlicher Natur. Wenn man von der

prozessualen Natur ausgeht, sind testamentarische Schiedsklauseln keine Belastung für *Pflichtteile*, womit diese von einem Schiedsgericht beurteilt werden können.

Auch in Liechtenstein schliesst das *Verlassenschaftsverfahren* wegen des damit verbundenen öffentlichen Interesses die Schiedsgerichte über weite Strecken aus.

Schiedsfähigkeit in der Schweiz

Ich habe in meinem Vortrag ausgeführt, dass auch in der Schweiz das Gesetz von Schiedsvereinbarungen ausgeht und zwar sowohl für nationale Schiedsgerichte (Art. 358 Schweizerische Zivilprozessordnung [ZPO]), als auch für internationale Schiedsgerichte (Art. 178 Bundesgesetz über das internationale Privatrecht [IPRG]). Vereinbarungen können sowohl nach dem Ableben des Erblassers (unter den Erben), als auch vorher (in einem *Erbvertrag* des Erblassers mit den Erben) abgeschlossen werden.

Da es in der Schweiz bis jetzt (im Gegensatz zu den anderen hier behandelten Ländern) keine gesetzliche Grundlage für einseitige Schiedsklauseln gibt, werden *testamentarische Schiedsklauseln* teilweise für ungültig gehalten. Dies wird sich mit der gegenwärtig laufenden Revision von Art. 176–193 IPRG ändern. Voraussichtlich ab 2021 wird es eine gesetzliche Grundlage geben.

Allerdings wird weiter umstritten sein, in welchem Umfang eine *materielle Berechtigung* notwendig bzw. vorhanden ist, um Erbsachen einseitig der Schiedsgerichtsbarkeit zu unterstellen. Pflichtteile werden wohl von einer Mehrheit für nicht schiedsfähig gehalten, unter anderem weil das Zürcher Obergericht in zwei älteren Urteilen so entschieden hat und weil Schiedsklauseln (zu Unrecht) als Auflagen qualifiziert werden, obwohl die Erben auf

Pflichtteile verzichten können, was üblicherweise für die Schiedsfähigkeit genügt.

Die *Aufsicht über den Willensvollstrecker* wird mehrheitlich für nicht schiedsfähig gehalten, insbesondere wenn diese einem verwaltungsrechtlichen Verfahren unterstehen. Es ist zu hoffen, dass die Revision des Erbrechts hier eine Änderung bringt und das Aufsichtsverfahren künftig nur noch von Gerichten im zivilprozessualen Verfahren (und nicht mehr von Verwaltungsbehörden) durchgeführt wird.

Unbestritten ist, dass die *Sicherungsmassnahmen* nach Art. 551 ff. ZGB und weiteren Bestimmungen (Erbbescheinigung, Inventare, Erbschaftsliquidation, Erbschaftsvertreter, Mitwirkung bei der Teilung etc.), welche dem Verfahren der freiwilligen Gerichtsbarkeit unterstehen, nicht von einem Schiedsgericht durchgeführt werden können.

Schiedsverfahren in Deutschland

Walter Krug (Vorsitzender Richter a.D. des Landgerichts Stuttgart), zeigte auf, dass auch das Schiedsgericht an *zwingende Grundsätze*, wie die Gleichbehandlung der Parteien oder die Gewährung des rechtlichen Gehörs (§ 1041 ZPO) gebunden ist.

Das Verfahren richtet sich nach der von den Parteien gewählten *Schiedsordnung*, ihrem *Schiedsvertrag*, der *nationalen Prozessordnung* oder dem *Erlassen*, welches ihre Grenze am Ordre public und den guten Sitten findet (§§ 1034 und 1041 ZPO). Krug empfiehlt eine Orientierung am staatlichen Prozessrecht, weil dieses am besten bekannt ist und auf dieses gestützte Urteile am besten vollziehbar sind. Das Schiedsverfahren genießt in dem Sinne Vorrang vor der staatlichen Gerichtsbarkeit, als dem staatlichen Gericht die Einrede der Schiedsgerichtsbarkeit entgegengehalten werden kann.

Schiedsverfahren in Österreich

Prof. Dr. Christian Koller (Universität Innsbruck) befasste sich mit dem *Verlassenschaftsverfahren* und der Abgrenzung von erbrechtlichen Schiedsverfahren.

Bei Erbsachen bildet schon die Einleitung des Verfahrens regelmässig Pro-

bleme, weil mehr als zwei Parteien vorhanden sind und die *Bestellung der Schiedsrichter* besondere Regeln verlangt. Hier kann eine auf diese Problematik zugeschnittene Schiedsordnung weiterhelfen.

Ein zweites Problem ist der *Kostenvorschuss*, insbesondere dann, wenn ein mittelloser Kläger die sonst vom Staat gewährte sog. Verfahrenshilfe nicht erhält. Hier können Schiedsklauseln helfen, welche die Tragung der Kosten durch den Nachlass vorsehen.

Schiedsverfahren in Liechtenstein

Hon.-Prof. Dr. Dietmar Czernich (Universität Innsbruck) thematisierte die Frage, welche *Form* testamentarische Schiedsklauseln erfüllen müssen. Während man es üblicherweise genügen lässt, dass die (meistens strengeren) Formvorschriften des Erbrechts erfüllt werden, ist er der Ansicht, dass die vom Schiedsrecht verlangte Schriftlichkeit (§ 600 ZPO) in jedem Fall einzuhalten sei, was mündliche Testamente ausschliesst.

Weil einseitige Schiedsklauseln eine systemwidrige Ausnahme sind, muss der Kreis, welcher an sie gebunden ist, eng gehalten werden. Sicher nicht schiedsfähig sind *Vorfragen*, wie die Abstammung vom Erblasser oder der Bestand einer Ehe mit dem Erblasser.

Wenn die *Ungültigkeit des Testaments* geltend gemacht wird, kann es sehr wohl sein, dass die im Testament enthaltene Schiedsklausel dennoch gültig ist («theory of separability») und das Schiedsgericht somit über die Anfechtung des Testaments dennoch entscheiden kann.

Zwingend zum nicht schiedsfähigen *Verlassenschaftsverfahren* gehören die Erbeinsetzung, die Feststellung des Nachlassumfangs, die Entgegennahme von Erbantrittserklärungen und die Befriedigung von Erbgangsschulden.

Der *Pflichtteil* ist nach Czernich schiedsfähig, weil die Schiedsklausel den Pflichtteil nicht belastet. Das Problem eines mittellosen Klägers kann dadurch gelöst werden, dass das Schiedsgericht den Schiedsgegner dazu verpflichtet, den Kostenvorschuss zu übernehmen.

Schiedsverfahren in der Schweiz

Dr. Werner Jahnel (Lalive SA, Zürich/Vizepräsident SVSiE) zeigte auf, dass die Parteien das *Schiedsverfahren autonom festlegen* können und es subsidiär vom Schiedsgericht bestimmt wird. Der SVSiE ist daran, die grundsätzlich anwendbaren Swiss Rules an die erbrechtlichen Verhältnisse anzupassen.

In der *Praxis* kamen folgende Fälle vor ein Schiedsgericht: Klage auf Vollzug eines Erbteilungsvertrags, Leistungsklage aufgrund eines vom Erblasser abgeschlossenen Schiedsvertrags und Schiedsverfahren im Zusammenhang mit einem Erbvertrag.

Bei testamentarischen Schiedsklauseln stellt zunächst die Einbindung der Erben eine besondere Herausforderung dar. Es ist immer zu fragen, ob der konkret geltend gemachte Anspruch von einem einzelnen Erben überhaupt geltend gemacht werden kann, oder eine *notwendige Streitgenossenschaft* besteht. Wenn Erben unauffindbar sind, ist zu entscheiden, ob eine Erbenermittlung eingeleitet bzw. eine Erbschaftsverwaltung beantragt werden soll.

Sodann ist das *anwendbare Erbrecht* nicht einfach zu bestimmen, zumal eine allfällige Rechtswahl nicht rechtsmissbräuchlich erfolgen darf. Um das anwendbare Recht zu bestimmen, muss zuerst geklärt werden, welches Kollisionsrecht zur Anwendung kommt. Jedenfalls passen die üblicherweise zur Anwendung kommenden Regeln, welche auf den engsten Sachzusammenhang abstellen, für erbrechtliche Sachverhalte nicht. Um hier Grenzen zu setzen, sollte die anwendbare Schiedsordnung diese Fragestellung regeln.

Die Durchsicht der Swiss Rules zeigt, dass *Rechtsregeln* und die *Billigkeit* im Bereich des Erbrechts Mühe bereiten und möglichst nicht angewendet werden sollten.

Ausblick

Die meisten der erwähnten Vorträge erscheinen in diesen Tagen als Aufsatz in den Ausgaben 1/2020 und 2/2020 der Zeitschrift «successio».

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

Fonds & Asset Management

Fonds- und Asset Management Schweiz: Quo vadis?

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



Die Fonds- und Asset-Management-Industrie in der Schweiz entwickelt sich dynamisch, die verwalteten Vermögen erreichen Höchststände. Wie in jeder Branche geht es den einzelnen Unternehmen unterschiedlich gut, jedoch sind die Geschäftsabschlüsse insgesamt erfreulich – und dies in einem herausfordernden Wirtschaftsumfeld. Allerdings profitieren ein paar grosse Anbieter stärker von den Zuflüssen und ein beträchtlicher Anteil der Vermögen fliesst in Indexprodukte, was oft zulasten jener Häuser geht, die nur ein Aktivgeschäft betreiben. Das führt dazu, dass zwar insgesamt die Volumen steigen, aber die Margen und die Profitabilität generell sinken, weil mehr in margentiefere Produkte fliesst. Entsprechend muss auch an der Ausgabenschraube gedreht werden. Ökonomisch ist der Druck auf die ganze Industrie hoch und wird noch zusätzlich verstärkt durch die Herausforderungen, die sich aus der Digitalisierung ergeben.

Bei Inhouse-Produkten, aber auch beim Einsatz von Drittprodukten mit Retrozessionen, wurden in der klassischen Wertschöpfungskette des Anlagegeschäfts über viele Jahre rund 30% an das Asset Management, 10% an die Administration und 60% an den Vertrieb bezahlt. Aber die Investorinnen und Investoren fragten sich immer mehr, warum sie 10 Basispunkte an die Administration bezahlen sollten, wenn es ein Externer für 4 Basispunkte macht; dasselbe bei den Asset-Management-Kosten – und man begann auszulagern. Im Vertrieb ist das noch kaum passiert.

Und insgesamt sind die Kosten der Fonds – mit Ausnahme der ETFs – auch nur wenig gesunken. Eine grosse Aufgabe für das Fondsgeschäft und den Vertrieb wird es nun sein, die geleisteten Dienstleistungen und den entsprechenden Mehrwert aufzuzeigen. Ein Lösungsansatz ist die Herausnahme der Vertriebsgebühren aus den Managementgebühren. Genau das ist bei ETFs der Fall, wo es keine inkludierten Vertriebsgebühren gibt. Darum hinkt der Performancevergleich zwischen traditionellen Fonds und ETFs – und daraus resultiert auch der grosse Preisunterschied. Die fehlenden Retrozessionen gilt es zu kompensieren, denn der Vertrieb muss selbstverständlich entschädigt werden. Das geht zum Beispiel über Service- und Beratungsgebühren. Mit Advice-Modellen können Banken Gebühren einnehmen und gleichzeitig die Retrozessionen langsam zurückfahren.

Die Kundinnen und Kunden stellen immer höhere Anforderungen an die Asset Manager, nicht nur was die Anlageprodukte und -dienstleistungen betrifft. Es hat eine starke «Institutionalisierung» im Asset Management stattgefunden. Mandate werden international ausgeschrieben, und nur wer in jeder Hinsicht die Anforderungen erfüllt, hat eine Chance, im Wettbewerb zu bestehen. Was zentral bleibt, ist die Fähigkeit eines Asset Managers, Rendite zu vertretbaren Kosten zu generieren.

Das Asset Management hat in den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen. Es spielt bei einigen der grossen Herausforderungen der heutigen Zeit eine zentrale Rolle: Bei der Finanzierung der beruflichen und privaten Vorsorge, beim Kampf gegen den Klimawandel und bei der Finanzierung der Realwirtschaft, also der Infrastrukturen. Diese Themen sind in der Schweiz und weltweit die Schlüsseltreiber des Asset Managements, bringen aber auch hohe Erwartungen mit sich. Sie zu erfüllen, ist Schwierigkeit und Chance zugleich. Die Sfama engagiert sich dabei weiterhin für die Positionierung des Asset Managements als anerkannte und eigenständige Disziplin der Schweizer Finanzindustrie. Konkret heisst dies: Promotion des Asset Managements, Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und Marktzuangsthemen. Es gilt die Aktivitäten aller relevanten Akteure im Bereich Asset Management stärker zu bündeln, um die Interessen der Asset Manager und ihrer Kundschaft noch besser vertreten zu können. Kooperationen werden dabei eine hohe Bedeutung haben, denn es geht nicht alleine um Banken, Versicherungen oder Asset Manager, sondern die gesamte Volkswirtschaft.

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



YOUR SAFEST PLACE

- TRESORGEBÄUDE AUF 6'000m²
- SECURITY 24/7
- OFFENES ZOLLLAGER (OZL)
- ASSET PROTECTION AUF HÖCHSTEM NIVEAU

- A TREASURE HOUSE WITH OVER 6000m²
- SECURITY 24/7
- OPEN CUSTOMS WAREHOUSE (OCW)
- ASSET PROTECTION AT HIGHEST LEVEL

Thesaurierende Anlagefonds – Nachträglicher «Ärger» bei der Steuerrechnung

Thesaurierungsfonds sind für viele Privatanleger beliebte Investments. Gewisse steuerliche Problematiken bringen sie aber mit sich. Gedanken einer Steuerabteilung.



Von Didier Chabloz
Leiter Steuern, Steuerberater
Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers

Ausschüttende und thesaurierende Anlagefonds

Anlagefonds sind beliebte Anlagevehikel von Privatanlegern in der Schweiz. Bei der Auswahl der bevorzugten Fonds muss der Investor nicht nur entscheiden, in welche Fonds er investiert, sondern häufig auch, ob es sich um einen ausschüttenden oder thesaurierenden Fonds handelt. Der Hauptunterschied zwischen thesaurierenden und aus-



und Maurizio Ischi
Steuerberater
Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers

schüttenden Fonds ist die Verwendung der erzielten Erträge. Bei einem ausschüttenden Fonds werden die anfallenden Zinsen und Dividenden in der Regel einmal pro Jahr an die Anteilseigner ausgezahlt. Thesaurierende Fonds dagegen reinvestieren die erwirtschafteten Erträge laufend ins verwaltete Fondsvermögen, ohne Ausschüttung an die Anteilseigner. Welche der beiden Formen besser ist, kommt auf den Fo-

kus des Investors an. Besteht der Fokus auf die Kapitalbildung, sind die Thesaurierungsfonds häufig das geeignete Mittel, da durch die Reinvestierung der Erträge das Fondsvermögen kontinuierlich vergrössert wird. Möchte der Anleger hingegen die Erträge für seinen aktuellen Lebensunterhalt verwenden, dürfte er auf ausschüttende Fonds zurückgreifen.

Steuerliche Behandlung von Anlagefonds

So unterschiedlich die ausschüttenden und thesaurierenden Fonds mit den Erträgen umgehen, so gleich werden sie in der Schweiz von den Steuerverwaltungen behandelt. Sowohl die ausgeschütteten als auch die thesaurierten Erträge von Schweizer Fonds unterliegen der Verrechnungssteuer. Diese kann vom Privatanleger in der Schweiz durch Deklaration in der Steuererklärung angerechnet werden. Des Weiteren unterstehen die vom privaten Investor in der Schweiz gehaltenen Fondsanteile der Vermögens- und Einkommenssteuer. Bei der Einkommenssteuer besteht ein markanter Unterschied zwischen den ausschüttenden und den thesaurierenden Fonds. Ausschüttungen sind im Zeitpunkt der Fälligkeit steuerbar. Thesaurierte Erträge hingegen werden im Zeitpunkt der Gutschrift besteuert, das heisst bei Übertrag auf das Konto der zur Wiederanlage zurückbehaltenen

Erträge. In den allermeisten Fällen entspricht dies dem Geschäftsjahresende des Fonds. Damit Privatanleger die thesaurierten Vermögenserträge der Fonds korrekt versteuern können, werden die kollektiven Kapitalanlagen dazu verpflichtet, alle steuerlich relevanten Daten jährlich zu bescheinigen. In der Praxis wird diese Bescheinigungspflicht erfüllt, indem der thesaurierte Ertrag je Fondsanteil an die Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV) für die Kursliste gemeldet wird. Diese Meldung erfolgt nachdem der Jahresabschluss des Fonds revidiert wurde. Da das Ende des Geschäftsjahres eines Fonds nicht zwingend mit dem Ende des Kalenderjahres übereinstimmen muss, erfolgen die Meldungen der thesaurierten Erträge nicht einheitlich bis zu einem bestimmten Stichtag, sondern gestaffelt über das Jahr verteilt. Im Anschluss an die Meldung werden die Daten – von den kantonalen Steuerverwaltungen – als Besteuerungsbasis zur korrekten Veranlagung der Steuerpflichtigen herangezogen.

Stichtagsproblematik

Die uneinheitlichen Meldungszeitpunkte der thesaurierten Erträge stellen sowohl die Steuerverwaltungen als auch die Banken und letztlich die Privatanleger vor gewisse Probleme. Viele Privatanleger, welche über ein diversifiziertes Anlageportfolio verfügen, beziehen von ihrem Finanzdienstleister einen Steuerauszug. Damit lässt sich eine möglichst einfache, aber korrekte Deklaration der steuerbaren Erträge und Vermögensstände des Portfolios in der privaten Steuererklärung sicherstellen. Bei diesem in der Regel kostenpflichtigen Produkt besteht der Mehrwert für den privaten Investor darin, dass er durch die Abfüllhilfe des Steueraus-zuges Zeit bei der Ausarbeitung der Steuererklärung spart oder ihm diese Zeitersparnis von seinem Steuerberater beziehungsweise Treuhänder weniger in Rechnung gestellt wird. Der Privatanleger hat deshalb grosses Interesse, dass im Steuerauszug möglichst alle steuerlich relevanten Erträge der Steuerperiode enthalten sind. Die Depotbank, welche den Steuerauszug erstellt, hat neben der Erwartung ihrer Kunden an einen inhaltlich kompletten und kor-

rekten Auszug auch noch die Verpflichtung, diesen vor dem Ablauf der Steuererklärungseinreichungsfrist – in den meisten Kantonen Ende März – zuzustellen. Daraus ergibt sich für die Banken die Herausforderung, möglichst lange mit der Produktion der Steueraus-züge zuzuwarten, damit mehr thesaurierte Erträge enthalten sind, aber dennoch allen Kunden genügend Vorlaufzeit gegeben wird für die Übernahme der Steuerwerte in die private Steuererklärung. Einer ähnlichen Herausforderung sehen sich die kantonalen Steuerverwaltungen gegenüber. Um kein Steuersubstrat zu verlieren, werden eingereichte Steuererklärungen auch auf inhaltliche Vollständigkeit des Wert-schriftenverzeichnisses geprüft. Hat ein Steuerpflichtiger Anlagefonds in seinem Depot, welche noch keine Meldung über allfällig thesaurierte Erträge übermittelte, kann dies die Veranlagung der Steuererklärung verzögern. Die Steuerverwaltungen haben dabei das Spannungsfeld zu bewältigen zwischen einer adäquaten Bearbeitungszeit der eingereichten Steuererklärungen und dem verantwortlichen Umgang mit Steuergeldern.

Lösungsansätze

Die zuvor beschriebenen Stichtagsproblematiken lassen sich auf Ebene der Privatanleger, Depotbanken und Steuerverwaltungen nur beschränkt lösen. Der Fokus der Steuerverwaltungen liegt klar auf der vollständigen Besteuerung der Steuerpflichtigen. Aus diesem Grund wird bei Fonds mit fehlenden Ertragsmeldungen mit der Veranlagung zugewartet, bis der thesaurierte Wert gemeldet oder Mithilfe der Fondsunterlagen von der ESTV berechnet wurde. Daraus kann eine verzögerte Veranlagung des Steuerpflichtigen resultieren. Bei den Steuerabteilungen der Depotbanken liegt der Fokus grundsätzlich auf der inhaltlichen Vollständigkeit des Steueraus-zuges. Die Fristenproblematik bei der Erstellung der Steuerauszüge zwingt die Depotbanken dennoch, die Unterlagen Mitte des ersten Quartals zuzustellen. Daraus können Abstriche bei der inhaltlichen Vollständigkeit der Steuerunterlagen resultieren. In diesem Bewusstsein pflegen viele Banken auch nach der Erstellung der Steuerdoku-

mente die Ertragsdaten des abgelaufenen Steuerjahres weiter und wären in der Lage, zu einem späteren Zeitpunkt im Jahr einen vollständigeren Steuerauszug zu erstellen.

Bei den Lösungsansätzen privater Investoren muss man zwei Gruppen unterscheiden: Die erste Gruppe, bei welcher die thesaurierenden Erträge aufgrund der Höhe und/oder des Verhältnisses zum Gesamtvermögen zu vernachlässigen sind, und eine zweite Gruppe, bei welcher die Erträge ins Gewicht fallen. Für erstere empfehlen wir einen pragmatischen Lösungsansatz. Werden die steuerlich relevanten Erträge der Thesaurierungsfonds typischerweise nach der Erstellung des Steueraus-zuges gemeldet, sollten, um allfällige zusätzliche Steuerzahlungen zu berechnen, die Vorjahresdaten in Betracht gezogen werden. Die fehlenden Ertragswerte werden durch die kantonale Steuerbehörde aufgerechnet. Eine allfällig verzögerte Veranlagung der Steuererklärung wird bewusst in Kauf genommen. Für die zweite Gruppe empfehlen wir, mit einem Finanzinstitut zusammenzuarbeiten, welches die Ertragsdaten der Anlagefonds während dem Jahr weiter pflegt. Dieses sollte in der Lage sein, aktualisierte Steuerauszüge für dieselbe Steuerperiode zu erstellen. Die Kosten für das Erstellen eines allfälligen zweiten oder dritten Steueraus-zuges sollten vorgängig mit dem Kundenberater besprochen werden. Nach Erhalt des Steueraus-zuges ist zu überprüfen, ob alle thesaurierten Erträge aufgeführt wurden oder gegebenenfalls aktualisierte Steuerunterlagen später im Jahr anzu-fordern sind. Sobald die Steuere-dokumente inhaltlich vollständig sind, kann die Steuererklärung erstellt und eingereicht werden. Es gilt, die Einreichungsfrist zu beachten und entsprechend rechtzeitig zu erstrecken. Abschliessend ist für alle Steuerpflichtigen ohne provisorische Kantons- und Gemeindesteuerrechnung zu beachten, dass die fehlenden Erträge basierend auf den Vorjahresdaten für die Berechnung der latent geschuldeten Steuer herangezogen werden sollten. So können Belastungszinsen vermieden werden.

didier.chabloz@dreyfusbank.ch
maurizio.ischi@dreyfusbank.ch
www.dreyfusbank.ch

Unternehmensverkauf

Bewertung versus Kaufpreis



Von Dirk Schulte
IfW Niggemann & Partner GmbH
Meinerzhagen / Deutschland

Analysiert man durchgeführte Unternehmensverkäufe, stellt man oft fest, dass die für Unternehmen gezahlten Kaufpreise mit den im Rahmen einer Unternehmensbewertung ermittelten Ertragswerten nichts zu tun haben. Der Käufer war dann in der Regel bereit, einen «strategischen» Kaufpreis zu bezahlen.

Verkäuferziel:

Optimierung des Verkaufspreises

Bei der Übernahme eines Mandats zum Verkauf eines Unternehmens erfragt ein M&A-Berater die Ziele des Unter-



und Edy Fischer
IfW Niggemann, Fischer & Partner GmbH
Zürich

nehmensverkäufers. Zu diesen Zielen zählen regelmässig unter anderen die folgenden:

- Sicherstellung der Unternehmenskontinuität (Sicherstellung der Beschäftigtenstruktur, Erhaltung des Firmennamens, keine Standortverlagerung).
- Optimierung des Verkaufspreises.
- Bei der Übernahme von Garantien und Gewährleistungen: Beschränkung auf eine Quote von circa 20% des Verkaufspreises für eine Laufzeit von 18 bis 24 Monaten.

- Professionelle Abwicklung der Transaktion unter Wahrung von Diskretion und Verkäuferinteressen.

Bei vielen Verkäufern steht die Optimierung des Verkaufspreises an erster Stelle. Oftmals haben Unternehmensverkäufer bereits vor den ersten Aktivitäten gewisse Vorstellungen, welchen Verkaufspreis sie erzielen wollen beziehungsweise was ihr Unternehmen wert ist. Damit der Berater einschätzen kann, ob dieses Ziel realistisch ist, wird zu Beginn der Verkaufsaktivitäten eine Unternehmensbewertung erstellt. Für eine

derartige Unternehmensbewertung stehen in der Praxis verschiedene Modelle zur Verfügung.

Objektivierter Unternehmenswert

Die übergeordnete Aufgabe des Konzepts «objektivierter Unternehmenswert» liegt in der Ermittlung eines Kompensationswertes, zum Beispiel für den Verlust von Geschäftsanteilen. So steht Minderheits-Gesellschaftern eine volle Kompensation (Abfindung) der Verluste zu, die sie erleiden, wenn sie ihre Gesellschaftsanteile, zum Beispiel im Rahmen eines «Squeeze-out», an den Haupt-Gesellschafter verlieren.

Das Konzept «subjektiver Entscheidungswert» – auch «strategischer Unternehmenswert» genannt – verfolgt dagegen ein anderes Ziel. Die übergeordnete Aufgabe liegt hier in der Ermittlung eines Unternehmenswertes als Entscheidungswert, zum Beispiel bei einer Unternehmenstransaktion, ab dessen Erreichen beziehungsweise Überschreiten (Verkäuferseite) beziehungsweise Unterschreiten (Käuferseite) ein Verkauf/Kauf durchgeführt werden darf oder soll.

Strategischer Unternehmenswert

Am Markt für Unternehmenskäufe und -verkäufe steht der «strategische Unternehmenswert» im Vordergrund. M&A-Berater sollten aufgrund ihrer Expertise in der Lage sein, zu erkennen, ob für zu verkaufende Unternehmen am Markt strategische Unternehmenswerte erzielt werden können. Zu diesem Zweck werden Produkte, Technologien, Patente, Kunden, Management, Marktzugang, Vertriebskanäle und anderes mehr sorgfältig analysiert. Ein fähiges Management, eine breite Kundenbasis und keine Abhängigkeit von einzelnen Grosskunden sowie wiederkehrende Umsätze können für die unterschiedlichsten Partner Veranlassung sein, für Unternehmen strategische Kaufpreise zu zahlen.

Denn in der Praxis zeigt sich immer wieder: den einen «korrekten» Unternehmenswert gibt es nicht. Firmenwerte sind stets subjektive Wertspannen. Das heisst, sie sind abhängig von den Ansichten des Verkäufers und den strategischen oder synergistischen Erwartungen eines potenziellen Käufers,

Der Käufer bezieht in seine Kaufpreisüberlegungen nicht nur ein, was der Verkäufer aus dem zu verkaufenden Unternehmen gemacht hat – sondern der Käufer stellt sich auch vor, was er aus dem Unternehmen machen wird und ist in aller Regel bereit, dem Verkäufer für diese «Zukunftsmusik» eine «Prämie» zu bezahlen.

und diese werden stets auch vom aktuellen Marktumfeld geprägt.

Erwartet ein Unternehmen durch den Zusammenschluss mit einem anderen Unternehmen hohe Synergieeffekte, so ist es in der Regel bereit, mehr zu zahlen. Es akzeptiert möglicherweise auch einen höheren Preis, um zu verhindern, dass ein Wettbewerber das Zielunternehmen erwirbt. Ein M&A-Berater, welcher über das entsprechende Branchen-Know-how verfügt, sollte in der Lage sein, derartige Käufer zu identifizieren, damit dieser strategische Kaufpreis realisiert werden kann.

Preisverhandlungen

Unternehmensverkäufer wie auch Unternehmenskäufer sollten sich eines bewusst sein:

- Käufer erhalten einen Wert und vergüten diesen durch den Preis.
- Verkäufer erhalten einen Preis und geben dafür einen Wert.

Käufer kaufen Unternehmen in der Regel dann, wenn ihre Analysen ergeben, dass der akzeptierte Preis unterhalb des Wertes liegt, der ihnen durch den Unternehmenskauf zufließt.

Liegt der Käufer mit seinem Preis-Angebot, das er aus seinen individuellen Überlegungen zum Unternehmenswert ableitet, auf oder über dem Niveau der Preis-Untergrenze des Verkäufers, so kann davon ausgegangen werden, dass zumindest eine Diskussion über den Kaufpreis nicht mehr zwingend zum Abbruch der Verhandlungen führt.

Gut beratene Unternehmensverkäufer finden und nutzen preissteigernde Argumente, die sich ergeben können aus den obengenannten Punkten in Verbindung mit Detailkenntnissen über die Käuferseite. Ideen für eine preissteigernde Argumentation ergeben sich zudem aus der nachfolgenden Darstel-

lung, die, unternehmensspezifisch genutzt, dem Verkäufer in Verhandlungen eine Vielzahl von Ansätzen für Forderungen nach, aber auch passende Begründungen für Preiserhöhungen bietet. Kaufpreiserhöhungen sind, wie vorab dargestellt, insbesondere als Vergütung für erzielbare Synergien verhandelbar.

Verkäufer, die sich erfahrenen M&A-Beratern anvertrauen, nutzen deren Kenntnisse hinsichtlich Argumentation und Taktik in diesen Verhandlungen. Oftmals erkennt der Berater nach einer eingehenden Analyse des Unternehmens den ganzen Umfang des Synergiepotenzials, das sich nach einem Kauf für den Käufer ergibt. Solche Chancen auszulassen, führt dann unweigerlich zu einer unnötigen Einbusse beim Kaufpreis.

So gibt es eine nicht geringe Zahl von Unternehmen, die keine Gewinne, sondern nachhaltige Verluste erwirtschaften – und für die zum Teil noch respektable Kaufpreise gezahlt werden. Ein Grund dafür kann sein, dass der Erwerber beabsichtigt, das erworbene Unternehmen nach dem Kauf stillzulegen, weil er hofft, die Abnehmer, die bisher bei dem anderen Unternehmen gekauft haben, in Zukunft beliefern zu können.

Daher gilt es stets zu berücksichtigen: Der Käufer bezieht in seine Kaufpreisüberlegungen nicht nur ein, was der Verkäufer aus dem zu verkaufenden Unternehmen gemacht hat – sondern der Käufer stellt sich auch vor, was er aus dem Unternehmen machen wird und ist in aller Regel bereit, dem Verkäufer von dieser «Zukunftsmusik» – auch wenn sie nur durch das Hinzutreten des Käufers möglich wird – eine «Prämie» im Kaufpreis zu überlassen.

e.fischer@ifwniggemann.ch
www.ifwniggemann.ch
d.schulte@ifwniggemann.de
www.ifwniggemann.de

Der Liechtenstein-Trust: Vielseitig und flexibel



*Von Dr. Norbert Seeger
Geschäftsführer Seeger Advokatur
und ArComm Trust & Family Office*

2019 feierte das Fürstentum Liechtenstein «300 Jahre Liechtenstein». Kaiser Karl VI. vereinigte 1719 die Grafschaft Vaduz und die Herrschaft Schellenberg, zwei reichsunmittelbare Gebiete im Besitz des Fürstenhauses Liechtenstein, zum Reichsfürstentum. In Europa ist Liechtenstein das einzige Land, dessen Staatsgebiet in den vergangenen drei Jahrhunderten unverändert geblieben ist. Kontinuität und Stabilität zeichnen das Fürstentum über einen langen Zeitraum aus – zwei Werte für einen optimistischen Blick in die Zukunft.

Kontinuität und Stabilität zeichnen auch das liechtensteinische Gesellschaftswesen aus. Mit dem Personen- und Gesellschaftsrecht (PGR), das 1926 geschaffen wurde, legte Liechtenstein den Grundstein für den erfolgreichen Finanzdienstleistungsplatz. Das damals noch weitgehend landwirtschaftlich geprägte Land stellte mit dem PGR ausländischen Anlegern eine breite Palette von juristischen Personen zur Verfügung: Neben der Aktiengesellschaft, der Anstalt und der Stiftung auch den Trust. Liechtenstein war das erste kontinentaleuropäische Land, das

den angelsächsischen Trust in seiner Rechtsordnung verankerte. Ebenso wie die Stiftung eignet sich der Liechtenstein-Trust zur langfristigen Sicherung von Familienvermögen sowie zur Nachlassplanung und Unternehmensnachfolge. Und wie das angelsächsische Vorbild zeichnet sich der seit fast schon hundert Jahren unveränderte Trust durch eine hohe Vielseitigkeit und Flexibilität bei der Gestaltung der Asset Protection aus. Für die Strukturierung von privaten Vermögen gilt der Trust als echte Alternative zur Stiftung und erlebt derzeit eine Renaissance in Europa: Tschechien und Ungarn haben bereits ein eigenes Trustrecht eingeführt, andere Länder – wie die Schweiz und Italien – anerkennen den Trust als Rechtsinstitut. Die Renaissance des Trusts hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass Vermögenswerte vor Risiken geschützt werden können, beispielsweise vor Unwägbarkeiten in politisch und wirtschaftlich instabilen Ländern. Ferner bietet der Trust die Möglichkeit zur Konsolidierung von Vermögen, wenn die Vermögenswerte in verschiedenen Rechtsordnungen verstreut sind.

Flexible Ausgestaltung des Trusts

Der Trust nach liechtensteinischem Recht ist keine juristische Person, sondern ein speziell ausgestaltetes Vertragswerk zwischen einem Settlor (Treugeber) und einem Trustee (Treuhänder). Der Settlor kann eine natürliche oder juristische Person sein. Mit dem Vertrag übergibt der Settlor dem Trustee die Vermögenswerte, der sie im eigenen Namen als selbständiger Rechtsträger im Sinne eines Treuhandvertrags zugunsten von Begünstigten verwaltet oder verwendet. Der Treuhänder übt nach aussen als Eigentümer des Treuhandvermögens seine Funktionen aus. Im Unterschied zum angelsächsischen Recht ist eine Treuhänderschaft in Liechtenstein nicht zeitlich begrenzt, sondern kann auf unbegrenzte Zeit errichtet werden. Ausserdem können in Liechtenstein auch Trusts nach ausländischem Recht gegründet werden, wobei das Gesetz festlegt, dass im Aussenverhältnis nur das liechtensteinische Recht anwendbar ist: Das

ausländische Recht regelt das interne Verhältnis zwischen Settlor, Trustee und Begünstigten, während im Verhältnis der Treuhänderschaft gegenüber Dritten die liechtensteinischen Gesetzesbestimmungen zur Anwendung gelangen.

Ein Vorteil des Liechtenstein-Trusts ist, dass eine Treuhänderschaft für jeglichen Zweck abgeschlossen werden kann. Allerdings darf die Erreichung des Zwecks nach den gesetzlichen Bestimmungen nicht illegal, sittenwidrig oder unmöglich sein. Unter Vorbehalt dieser Gesetzesbestimmungen kann der Settlor die Bedingungen für das Treuhandverhältnis frei gestalten. Beispielsweise kann festgelegt werden, dass das Treuhandgut bzw. -vermögen unter gewissen Bedingungen oder nach einer gewissen Zeit an den Settlor selbst zurückfällt oder an andere Personen ausgerichtet werden soll. Ebenso kann der Settlor bestimmen, unter welchen Umständen ein Begünstigter ausgeschlossen wird und welche Bedingungen für die Übertragung der Anteile auf die verbleibenden Begünstigten gelten – bei einem Ausschluss oder beim Tod von Begünstigten. Das Gesetz lässt auch zu, eine Zwecktreuhänderschaft (Purpose Trust) zu errichten, die keine Begünstigten aufweist, sondern ausschliesslich der Verwirklichung des Zwecks dient.

Protector als Kontrollorgan einsetzbar

Für den Trust bestehen zwei Arten der offiziellen Registrierung: Es kann zwischen der Hinterlegung und der Eintragung gewählt werden. Bei einer Eintragung muss lediglich der Trust-Name und der Trustee ohne Vorlage der Treuhandurkunde beim Handelsregister eingereicht werden. Im Unterschied dazu wird bei einer Hinterlegung die Treuhandurkunde tatsächlich hinterlegt. Wird ein Eintrag im Handelsregister gemacht, sind die dort aufgeführten Angaben für die Öffentlichkeit zugänglich. Hinterlegte Dokumente jedoch können nur vom Settlor oder einem bevollmächtigten Vertreter eingesehen werden. Drittpersonen ist eine Einsicht ebenfalls möglich, sofern ein berechtigtes Interesse begründet werden kann, worüber aber das Landgericht entscheidet.

Die Verwaltung des Trusts bzw. Treuvermögens übernimmt nach den Vorgaben der Treuhandurkunde der Trustee oder Treuhänder. Obwohl der Trustee gegen aussen der Eigentümer des Treuhandvermögens ist, sind die Vermögenswerte des Trusts und das eigene Vermögen des Trustees getrennt zu halten. Der Trustee ist verpflichtet, über das Treuhandvermögen ein Inventar zu errichten und alljährlich zu aktualisieren. Zu den Aufgaben des Trustees gehört ferner, die Begünstigten gemäss der Treuhandurkunde zu bedienen.

Zur Absicherung des Treugeberwillens ist die Ernennung eines Protektors möglich, der eine natürliche oder eine juristische Person sein kann. Der Gründer eines Trusts, der einen Protektor einsetzt, wählt dafür in der Regel eine Person seines Vertrauens zur Überwachung, ob der Trustee seinen Verpflichtungen im Sinne des Settlors nachkommt. Welche Befugnisse dem Protektor im Rahmen der Verwaltung und Verwendung des Vermögens zukommen, muss in der Treuhandurkunde festgelegt werden. Der Trustee hat zwar die Verfügungsgewalt über das Vermögen, ist aber verpflichtet, das Vermögen gemäss den Trustbestimmungen zugunsten der Begünstigten zu verwalten.

Asset Protection und Nachlassplanung

Der Liechtenstein-Trust eignet sich wie die Stiftung zur langfristigen Sicherung von

Vermögen bzw. Familienvermögen sowie zur Nachlassplanung. Der Settlor kann mit einem Trust die Aufteilung seines Nachlasses nach seinen Wünschen gestalten, etwa um Familienstreitigkeiten bei der Nachlassaufteilung zu verhindern. Möglich ist ebenso die Vorsorge für hinterbliebene Familienmitglieder, beispielsweise für deren Lebensunterhalt, für die Ausbildung oder Pflege. Für den Fall der Nachlassplanung können dem Trustee klare Vorgaben gemacht werden, was beim Hinschied des Settlors gemacht werden muss, wie für die Hinterbliebenen zu sorgen ist und welche Besonderheiten zu beachten sind. Damit kann verhindert werden, dass bei allfälligen Streitigkeiten der Erben die zu verteilenden Erbanteile über einen längeren Zeitraum blockiert bleiben.

Soll ein Vermögen oder ein Familienvermögen langfristig gesichert werden, bietet der Trust ebenfalls erhebliche Vorteile. Mit der Übertragung der Verfügungsbefugnis über das Familienvermögen auf einen Trustee kann sichergestellt werden, dass das Vermögen über Generationen hinweg erhalten bleibt. Wird ein Trust für einen langen Zeitraum eingerichtet, muss damit gerechnet werden, dass sich die Bedingungen, die familiären Verhältnisse des Settlors und der Begünstigten oder gesetzliche Aspekte verändern können. Um für solche Veränderungen gewappnet zu sein, kann sich der

Settlor entsprechende Einflussmöglichkeiten vorbehalten.

Fazit: Der Trust erlebt eine Renaissance

Liechtenstein war der erste kontinental-europäische Staat, der den angelsächsischen Trust in seiner Rechtsordnung verankerte. Der Gesetzgeber schuf schon 1926 nach dem englischen Vorbild eine Rechtsform zur Strukturierung und Erhaltung privater Vermögen. Im Unterschied zur Stiftung, die gleichzeitig wie der Trust im Personen- und Gesellschaftsrecht verankert wurde, blieb der Trust über den gesamten Zeitraum unverändert. Zur Erhöhung der Rechtssicherheit wurde das Stiftungsrecht einer Totalrevision unterzogen, womit der Gestaltungspraxis der Stiftungen engere Grenzen gesetzt wurden. Die Anlehnung an die Rechtstradition des Common Law ermöglicht dem Trust mehr Flexibilität bei der Vermögensstrukturierung. Der Trust erlebt deshalb in jüngster Vergangenheit eine Renaissance im Bereich der Asset Protection und der Nachlassplanung. Etliche Länder in Europa befassen sich mit der Anerkennung des Trusts oder haben den Trust als Rechtsinstitut bereits eingeführt. Liechtenstein hat das Trustrecht auch international abgesichert. Dem Haager Trust-Übereinkommen (HTÜ) über das auf Trusts anzuwendende Recht und über ihre Anerkennung ist Liechtenstein 2006 beigetreten. Mit dem Übereinkommen ist ein international gültiges Modell des Trusts geschaffen worden. Über den Beitritt zum Haager Übereinkommen konnte sich Liechtenstein international in der Gemeinschaft der Trustrecht-Staaten positionieren. Für den Liechtenstein-Trust von erheblicher Bedeutung ist ferner die Entscheidung des EFTA-Gerichtshofs vom 9. Juli 2014: Gemäss diesem Urteil können sich Trusts und Begünstigte auf die Grundfreiheiten des EWR-Abkommens berufen. Der Gerichtshof hielt in seinem Urteil fest, dass ein Trust von der Niederlassungsfreiheit profitieren kann, sofern der Trust im EWR eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübt. Ebenso können sich Begünstigte nach diesem Urteil auf die Kapitalverkehrsfreiheit stützen, wenn sie den nationalen Steuerbehörden nachweisen, keinen Einfluss auf den Trust zu haben. Eine Beschränkung der EWR-Grundfreiheiten für den Trust ist laut EFTA-Gerichtshof nur möglich, wenn es sich um eine «rein künstliche Konstruktion» zur Steuerumgehung handelt.

admin@seeger.li / www.seeger.li

Trust oder Stiftung?

Im Rahmen des Personen- und Gesellschaftsrechts hat Liechtenstein 1926 mit dem Trust und der Stiftung zwei Rechtsinstrumente für Asset Protection geschaffen. Beide Rechtsinstitute können auf eine lange Tradition zurückblicken, was die gesetzgeberische Ausgestaltung und die Rechtsprechung betrifft. Ebenso bieten Trust wie Stiftung seit fast einem Jahrhundert den Finanzintermediären teils gleiche, teils unterschiedliche Möglichkeiten für die Strukturierung der privaten Vermögen ihrer Kunden.

Die *liechtensteinische Stiftung* dient wesentlich dem Schutz der Privatsphäre. Das Stiftungsrecht bietet weitgehende Gestaltungsmöglichkeiten für private Vermögen, insbesondere für die Nachlassplanung und Asset Protection. Die Stiftung ist eine juristische Person, die nach den Vorgaben des Stifters geschaffen wird, was den Stiftungszweck und die Verwendung des Vermögens betrifft. Das Mindestkapital für eine liechtensteinische Stiftung beträgt 30'000 Franken, Euro oder US-Dollar. Eine Stiftung kann ohne besondere Beschränkungen jede Art von Vermögen halten. Der *Trust*, den Liechtenstein aus dem anglo-amerikanischen Recht übernommen hat, gilt als Alternative zur Stiftung. Im Vergleich zur Stiftung ermöglicht der Trust ein höheres Mass an Flexibilität bei der langfristigen Sicherung privater Vermögen. Ein Trust entsteht durch die Übergabe eines Vermögens an einen Treuhänder (Trustee) durch einen Treugeber (Settlor). Der Trustee verwaltet das Vermögen (Treugut) und hat bestimmten Personen gemäss Abmachung Ausschüttungen zukommen zu lassen. Im Rahmen dieser Vermögensverwaltung können für den Trust auch Beteiligungen erworben werden.

Während das Stiftungsrecht 2009 einer umfassenden Revision unterzogen wurde, blieb das Trustrecht seit seiner Inkraftsetzung praktisch unverändert. Liechtenstein ist 2006 dem Haager Übereinkommen beigetreten, welches das auf Trusts anzuwendende Recht und ihre Anerkennung regelt. Mit dem Haager Trust-Übereinkommen wurde ein international gültiges Trust-Modell geschaffen.

PSP Swiss Property – «A Great Place to Work»

Unlängst wurde PSP Swiss Property vom weltweit führenden Beratungsunternehmen im Bereich Arbeitsplatzkultur mit dem Namen Great Place to Work als eben dies ausgezeichnet: ein «Great Place to Work». Was das bedeutet, erläutern CEO Giacomo Balzarini und die Leiterin Human Resources Margrith Rupp im Gespräch.



Interview mit Giacomo Balzarini
Chief Executive Officer
PSP Swiss Property

Im vergangenen Herbst hat Great Place to Work bei Ihnen eine Mitarbeitenden-Befragung und ein Kultur-Audit durchgeführt. Worum ging es dabei konkret?

Rupp: Great Place to Work hat, unabhängig voneinander, das Management und die Mitarbeitenden zu den Themen Arbeitsplatzkultur und Arbeitsplatzzufriedenheit befragt.

Wie könnte man das Resultat zusammenfassen?

Rupp: Vielleicht so: 96% der Antwortenden haben dem Satz «Alles in allem kann ich sagen, dies hier ist ein sehr guter Arbeitsplatz» zugestimmt. Damit liegen wir weit über dem Schweizer Durchschnitt.

Balzarini: Wir haben auch in praktisch allen anderen Kategorien überdurchschnittlich gut abgeschnitten, beispielsweise bei der Glaubwürdigkeit, beim Respekt, den wir unseren Mitarbeitenden auf allen Stufen entgegenbringen und beim Teamgeist. Nicht von ungefähr sind unsere Mitarbeitenden auch entsprechend stolz auf ihr Unternehmen als Arbeitgeber.



und Margrith Rupp
Leiterin Human Resources
PSP Swiss Property

Wie war die Beteiligung?

Rupp: 87% unserer Mitarbeitenden, zu denen selbstverständlich auch unsere Hauswarte zählen, haben den anonymen Online-Fragebogen ausgefüllt – dies ist eine erfreulich hohe Rücklaufquote.

Sie haben eine hohe Glaubwürdigkeit erwähnt. Was heisst das konkret?

Balzarini: Das heisst unter anderem, dass die Führungskräfte gut erreichbar und unkompliziert anzusprechen sind. Es bedeutet auch, dass wir unsere Versprechen einhalten, unseren Worten Taten folgen lassen und unseren Mitarbeitenden vertrauen, ohne sie ständig zu kontrollieren. Wir pflegen seit jeher eine flache Organisationsstruktur mit wenig Hierarchiestufen. Viel wichtiger als Rang und Titel sind bei uns der persönliche Kontakt und der unkomplizierte Austausch von Ideen, Wünschen und Informationen. Wir begrüßen Kreativität und freuen uns immer, wenn unsere Teams Eigeninitiative entwickeln und etwas ganz Neues auf die Beine stellen.

Und was bedeutet Respekt?

Rupp: Das bedeutet, dass wir unseren Mitarbeitenden auf allen Ebenen Wertschätzung entgegenbringen. So haben sich unsere Mitarbeitenden positiv darüber geäussert, wie die Führungskräfte gute Arbeit und spezielle Leistungen zu schätzen wissen und dies auch entsprechend anerkennen. Was mich persönlich besonders gefreut hat, ist die Tatsache, dass die Mitarbeitenden spüren, dass wir ein aufrichtiges Interesse an ihrer Person haben und sie nicht nur als Arbeitskraft sehen. Sehr zufrieden ist man auch mit der Unterstützung, die wir für Aus- und Weiterbildungen bieten und der Art und Weise, wie wir unsere Mitarbeitenden in ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung fördern. In diesem Zusammenhang möchte ich noch unser Collaboration Lab in Zürich erwähnen – eine elegante Lounge mit einer Vielzahl an technischen Geräten und Einrichtungen. Das Collaboration Lab steht allen Mitarbeitenden zur freien Verfügung. Es eignet sich beispielsweise ideal für spontanes, informelles Brainstorming über Abteilungsgrenzen und Hierarchien hinweg. Es liegt uns viel daran, allen ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten und das soziale Miteinander respektvoll und wertschätzend zu gestalten.

Somit geht es auch um Identität und die Stärkung der Unternehmenskultur?

Balzarini: Genau. Wertschätzung und Respekt sind letztlich identitätsstiftend und stärken den Zusammenhalt und die Unternehmenskultur. Eine abwechslungsreiche, spannende Arbeit und optimale Rahmenbedingungen steigern die Motivation und die Performance. Dass wir ein überaus positives, angenehmes Arbeitsumfeld geschaffen haben, belegt ein Zitat aus der anonymen Mitarbeitendenbefragung: «Uns wird ausserordentlich viel geboten. Insbesondere das Collaboration Lab und der Fitnessraum sind eine tolle Sache.»

Was tun Sie für eine ausgeglichene Work-Life-Balance Ihrer Mitarbeitenden?

Balzarini: Wenn man bedenkt, wie viele Stunden man jeden Tag an seinem Arbeitsplatz verbringt, scheint mir dies in der Tat eine zentrale Frage zu sein. Nicht zuletzt aus diesem Grund haben wir in Zürich den soeben zitierten haus-eigenen Fitnessraum sowie eine Küche eingerichtet. Die Küche hat sich bereits zu einem echten Treffpunkt für die gesamte Belegschaft entwickelt, wo man gemeinsam kochen und sich austauschen kann. Die Fitnessräumlichkeiten sind so beliebt, dass wir uns aufgrund einer Anfrage eines Mitarbeitenden, ob er einmal seine Kinder mitbringen dürfe, entschieden haben, sie generell auch für die Familien sowie Partnerinnen und Partner der Mitarbeitenden zu öffnen – dies allerdings nur an Wochenenden und nur bei Anwesenheit der jeweiligen Mitarbeitenden.

Rupp: Bei den Mitarbeitenden in Genf und Olten, die nicht von einem haus-eigenen Fitnessraum profitieren können, beteiligen wir uns übrigens an den Abo-Kosten für ein externes Fitness-Studio. Die Umfrage hat bestätigt, dass unsere Mitarbeitenden überdurchschnittlich zufrieden damit sind, wie wir sie ermuntern und es ihnen ermöglichen, einen guten Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben zu finden.

Inwiefern kümmern Sie sich, abgesehen von Küche und Fitnessraum, um die Gesundheit Ihrer Mitarbeitenden?

Rupp: Die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeitenden liegt uns sehr am Herzen. So freut es uns, dass sich spontan mehrere selbstorganisierte Fitnessgruppen gebildet haben. Grossflächige, moderne Arbeitsräume, eine ansprechende Arbeitsumgebung und eine qualitativ hochstehende Infrastruktur sind bei uns selbstverständlich. Wir stellen allen Mitarbeitenden höhenverstellbare Schreibtische mit elektrischer Höhenregulierung und ergonomische Stühle zur Verfügung. 2018 haben wir die Jahresarbeitszeit für alle Mitarbeitenden und Hauswarte eingeführt. Sie soll eine flexible Arbeitszeitgestaltung ermöglichen. Auf diese Weise tragen wir den unterschiedlichen Bedürfnissen der Mitarbeitenden Rechnung und erhöhen ihre Zeitautonomie für eine

Great Place to Work: Die Firma

Great Place to Work – so heisst das Unternehmen, das mit Niederlassungen in mehr als 50 Ländern die Arbeitsplätze von 10'000 Firmen durchleuchtet und über 11 Millionen Angestellte befragt hat. Die Analyse der einzelnen Unternehmen basiert auf einer Mitarbeiterbefragung (Trust-Index) und einer Managementbefragung (Kultur-Audit).

Der *Trust-Index* ist eine anonyme Befragung aller Mitarbeitenden. Die Antworten liefern dem Unternehmen eine objektive Sicht auf den Ist-Zustand der Zufriedenheit der Mitarbeitenden mit ihrem Arbeitsplatz und der Arbeitsumgebung. Das *Kultur-Audit* richtet sich an die Führungskräfte. Dabei geht es um die neun von Great Place to Work definierten Gestaltungsfelder von Arbeitsplatzkultur – integrieren, inspirieren, informieren, zuhören, anerkennen, entwickeln, fürsorgen, feiern, beteiligen. Das Kultur-Audit liefert einem Unternehmen einen Überblick über die bestehende Arbeitsplatzkultur, der Vergleiche mit anderen Unternehmen der gleichen Grössenordnung erlaubt.

bessere Vereinbarkeit von Familie, Freizeit und Beruf.

Balzarini: Ab 2020 haben übrigens alle unsere Mitarbeitenden mindestens 5 Wochen Ferien.

Ein ganz anderes Thema: Wie zufrieden ist man mit dem Lohn?

Rupp: Unsere Mitarbeitenden beurteilen uns als fairen Arbeitgeber, der für die geleistete Arbeit angemessene Löhne bezahlt und alle fair am Erfolg des Unternehmens beteiligt. Auch dies ein Punkt, bei dem wir überdurchschnittlich gut abschnitten.

Inwiefern sind Ihre Mitarbeitenden stolz auf PSP Swiss Property?

Balzarini: Gemäss der Umfrage sind überdurchschnittlich viele unserer Mitarbeitenden stolz darauf, was wir hier gemeinsam leisten – wir als Unternehmen und wir als Team. «Meine Arbeit hat für mich eine besondere Bedeutung und Sinn – sie ist weit mehr als ein Job» ist deshalb nicht von ungefähr eine Aussage, der besonders viele unserer Mitarbeitenden beipflichten. Dies hat sicher auch damit zu tun, dass es Teil unserer Unternehmenskultur ist, möglichst viel Verantwortung und Entscheidungskompetenz an unsere Mitarbeitenden und Teams abzutreten – und zwar sowohl bei ihrer täglichen Arbeit als auch im Kontakt mit den Mietern. Unser Ziel ist es, dass die Mitarbeitenden sich mit dem Unternehmen identifizieren und stolz darauf sind, hier zu arbeiten. Sie sollen stolz sein können auf ihre Arbeit, ihre

Teams, unsere Projekte und unsere Liegenschaften und sie sollen sich bewusst sein, dass jede und jeder von ihnen einen wichtigen Beitrag zum Unternehmenserfolg leistet und ein unverzichtbarer Teil einer Erfolgsgeschichte ist.

Rupp: Es gibt noch drei weitere Aussagen, die symptomatisch für unser Betriebsklima und den Stolz auf unser Unternehmen sind: Überdurchschnittlich hohe 91 bis 96% unserer Mitarbeitenden «kommen gern zur Arbeit», «möchten noch lange hier arbeiten» und «sind stolz, anderen erzählen zu können, dass sie hier arbeiten». Die Umfrage hat auch bestätigt, dass wir einen guten Teamgeist haben, dass bei uns eine besonders «freundliche Arbeitsatmosphäre» herrscht, dass man sich als neuer Mitarbeitender sofort willkommen fühlt und dass man ganz allgemein «Spass bei der Arbeit» hat.

Das tönt alles fast zu gut, um wahr zu sein. Hat die Umfrage nichts Negatives zu Tage gefördert?

Balzarini: Eine Herausforderung ist das Thema «Beförderungen». Dies ist allerdings ein Thema, mit dem alle Firmen unserer Grösse konfrontiert sind: Die Aufstiegsmöglichkeiten sind bei mittelgrossen Unternehmen nun einmal kleiner als bei Grossbetrieben.

Das Fazit von Great Place to Work ist indessen klar: PSP Swiss Property ist ein «Great Place to Work».

giacomo.balzarini@psp.info
margrith.rupp@psp.info
www.psp.info

Aufenthaltsbewilligungen für vermögende Ausländer aus Drittstaaten



Von Dr. Julian Kläser, MLaw

Senior Associate / Tax Expert, Meyerlustenberger Lachenal AG Rechtsanwälte

1. Hintergrund

Geht es um die Wahl des Lebensmittelpunkts, steht die Schweiz bei vermögenden Ausländern aus Drittstaaten hoch im Kurs. In einschlägigen Rankings belegt die Schweiz stets einen Spitzenplatz. Geschätzt werden neben der hohen Lebensqualität, der kulturellen und sprachlichen Vielfalt, der effizienten Verwaltung, dem hervorragenden Gesundheitswesen und der sehr guten Infrastruktur, in Zeiten globaler Unsicherheiten aber insbesondere auch die Sicherheit und die Rechtsstaatlichkeit der Schweiz. Zudem bietet das attraktive Regime der Besteuerung nach dem Aufwand für vermögende Ausländer, das in vielen Kantonen anstelle der Einkommenssteuer Anwendung findet, interessante steuerliche Möglichkeiten.

Ein weiterer positiver Effekt eines Schweizer Aufenthaltsrechts für Drittstaatsangehörige ist die Reisefreiheit innerhalb des Schengen-Raums. Drittstaatsangehörige mit einem gültigen

Schweizer Aufenthaltstitel sind nämlich von der Visumpflicht für den Besuch des Schengen-Raums (bis zu 90 Tage) enthoben. Mitgeführt werden müssen der Ausländerausweis und ein gültiges Reisedokument.

Um allerdings in den Genuss eines Aufenthaltsrechts in der Schweiz zu gelangen, gelten für Staatsangehörige ausserhalb der EU und der EFTA strenge Voraussetzungen. Staatsangehörige aus Drittstaaten unterstehen nicht dem Freizügigkeitsabkommen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union, sondern dem Bundesgesetz über die Ausländerinnen und Ausländer (AuG; auch bezeichnet als Ausländergesetz). Die entsprechenden Kontingente werden vom Bundesrat unilateral festgelegt.

2. Sonderbewilligungen für Drittstaatsangehörige

Das Ausländergesetz (in Art. 30 AuG) und die zugehörige Verordnung (vgl. Art. 26–53 der Verordnung über Zulas-

sung, Aufenthalt und Erwerbstätigkeit VZAE) sehen vor, dass eine Vergabe von Sonderbewilligungen für den Aufenthalt von reichen Ausländern möglich ist. Gemäss Art. 30 Abs. 1 Bst. b AuG in Verbindung mit Art. 32 Abs. 1 Bst. c VZAE kann zur Wahrung von wichtigen öffentlichen Interessen eine Aufenthaltsbewilligung erteilt werden, wenn erhebliche fiskalische Interessen bestehen. Diese Personen müssen nachweisen, dass sie ihren Lebensmittelpunkt in die Schweiz verlegen und sich mehrheitlich in der Schweiz aufhalten werden. Für eine Zulassung wegen erheblicher fiskalischer Interessen ist eine zwingende Voraussetzung, dass keine Erwerbstätigkeit in der Schweiz ausgeübt wird. Eine Erwerbstätigkeit im Ausland sowie die private Verwaltung des eigenen Vermögens sind dagegen unschädlich.

3. Voraussetzungen für die Besteuerung nach dem Aufwand

Einer natürlichen Person, die neu (respektive nach mindestens zehn Jahren Auslandsabwesenheit) in der Schweiz Wohnsitz nimmt, keine Erwerbstätigkeit in der Schweiz ausübt und überdies nicht Schweizer Bürger ist, steht das Recht zu, anhand des Aufwandes besteuert zu werden (vgl. Art. 14 Abs. 1 Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer DBG).

4. Einkommens- und Vermögenserfordernisse im Allgemeinen

Für die Erteilung einer Zulassung von ausländischen Personen aus erheblichen kantonalen fiskalischen Interessen stützen sich die zuständigen kantonalen Ämter in der Regel auf die entsprechenden Vereinbarungen für die Aufwandbesteuerung, welche die zuständigen Steuerbehörden mit den Drittstaatsangehörigen vorgängig abschlies-

sen. Die Anforderungen an das fiskalische Interesse in den einzelnen Kantonen, was die Mindeststeuerleistung angeht, sind dabei unterschiedlich.

5. Mindeststeuerleistung in einzelnen Kantonen

Basierend auf den erhaltenen Auskünften bei entsprechenden Gesuchen unter anderem in den Kantonen Graubünden, Luzern, Schwyz, Thurgau und Zug sind die kantonalen Praxen betreffend die Einkommens- und Vermögenserfordernisse für eine Sonderbewilligung aus erheblichen kantonalen fiskalischen Interessen folgende:

Im *Kanton Graubünden* wird auf eine Mindeststeuerleistung (direkte Bundessteuer, Staats- und Gemeindesteuer) p.a. abgestellt, die je nach gewünschter Wohnsitzgemeinde variiert. In der Gemeinde St. Moritz beläuft sich dieser Betrag beispielsweise auf 1 Mio. Franken, während Davos oder Klosters mit 500'000 bis 700'000 Franken etwas günstiger sind. Im Fall von St. Moritz entspricht die Mindeststeuerleistung in der Höhe von 1 Mio. Franken Steuerfaktoren von ungefähr 3,5 Mio. Franken beim Einkommen und 20 Mio. Franken beim Vermögen.

Im *Kanton Luzern* wird eine Mindeststeuerleistung (direkte Bundessteuer, Staats- und Gemeindesteuer) p.a. verlangt, die mindestens 400'000 Franken beträgt. Im *Kanton Schwyz* beläuft sich dieser Betrag auf mindestens 500'000 Franken. Am günstigsten ist offensichtlich der *Kanton Zug*: Basierend auf Mindeststeuerfaktoren in der Höhe von 1 Mio. Franken beim Einkommen und 20 Mio. Franken beim Vermögen, ergibt sich eine Steuerbelastung von rund 285'000 Franken auf allen Ebenen p.a.

Es gilt ausserdem zu berücksichtigen, dass die Pauschalierung nicht die Sozialversicherungsbeiträge umfasst. Sofern die Voraussetzungen für die Beitragspflicht erfüllt sind, kommen noch Sozialversicherungsbeiträge von derzeit maximal 23'900 Franken p.a. hinzu.

6. Ablauf des Bewilligungsverfahrens

Der Ablauf des Bewilligungsverfahrens ist in den zuvor genannten Kantonen vergleichbar. Zunächst wird ein entsprechendes schriftliches Gesuch bei

der zuständigen Steuerbehörde gestellt. Sind die fiskalischen Voraussetzungen erfüllt, informiert die Steuerbehörde die zuständige Migrationsbehörde. Der Steuerpflichtige muss zudem einen Nachweis seiner Zahlungsbonität erbringen. Dieser Nachweis kann auch mittels eines Empfehlungsschreibens einer Schweizer Bank erfolgen. Die Bearbeitungsdauer des Bewilligungsgesuchs auf kantonaler Ebene beträgt ab dem Zeitpunkt, in dem alle erforderlichen Unterlagen vorliegen, in der Regel zwei bis vier Wochen.

Für die definitive Erteilung einer Bewilligung aus Fiskalinteressen ist im Übrigen die Zustimmung des Bundesamtes für Migration erforderlich. Grundsätzlich sollte man daher eine Dauer von zwei bis drei Monaten für das gesamte Bewilligungsverfahren einplanen. Liegt sodann die entsprechende Bewilligung vor, darf die Person in die Schweiz einreisen und hat sich persön-

lich unter Vorlage der Bewilligung beim zuständigen Amt in der Wohngemeinde anzumelden.

7. Fazit

Die Schweiz ist ein sehr attraktiver und sicherer Hafen für vermögende Ausländer aus Drittstaaten. Im Vergleich zu anderen Destinationen, wie beispielsweise Malta und Zypern, die sogenannte «Citizenship by Investment»-Programme anbieten, erhält man zwar «lediglich» das Aufenthaltsrecht in der Schweiz, dafür sind allerdings auch keine Investitionen, beispielsweise in einen staatlichen Fonds, erforderlich. Hinzu kommt, dass bei Erfüllung der entsprechenden Voraussetzungen das Bewilligungsverfahren in den Kantonen in der Regel unkompliziert und schnell vonstattengeht.

julian.klaeser@mll-legal.com
www.mll-legal.com

Erwerb von Grundstücken in der Schweiz durch Personen im Ausland

Der Erwerb von Grundstücken in der Schweiz durch Personen im Ausland, das heisst durch Personen, die nicht das Recht haben, sich in der Schweiz niederzulassen (über keine Niederlassungsbewilligung Typ C verfügen) oder durch Staatsangehörige der EU und der EFTA, die nicht ihren Wohnsitz in der Schweiz haben, ist gesetzlichen Einschränkungen unterstellt (die sogenannte «Lex Koller»). Der Erwerb von Ein- und Mehrfamilienhäusern, Eigentumswohnungen und Bauland, das für solche Bauten bestimmt ist, durch Personen im Ausland unterliegt grundsätzlich der Bewilligungspflicht. Ausgenommen davon ist allerdings der Erwerb einer Hauptwohnung. Der bewilligungsfreie Erwerb einer Hauptwohnung kann nur unmittelbar auf den persönlichen Namen des Erwerbers erfolgen. Sofern der Erwerber nicht ohne Weiteres ausschliessen kann, dass es sich um ein bewilligungspflichtiges Rechtsgeschäft handelt, hat er bei der zuständigen Bewilligungsbehörde um die Bewilligung oder die Feststellung nachzusuchen, dass er keiner Bewilligung bedarf.

Grundstücke, die für einen wirtschaftlichen Zweck genutzt werden sollen (die sogenannten Betriebsstätte-Grundstücke, auch bezeichnet als «commercial properties», zum Beispiel Fabrikationsgebäude, Lagerhallen, Büros, Einkaufs-Center, Verkaufsläden, Hotels, Restaurants usw.), können ohne Bewilligung erworben werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob das Grundstück dem Unternehmen des Erwerbers dient oder einem Dritten für die Ausübung einer wirtschaftlichen Tätigkeit vermietet oder verpachtet wird. Solche Grundstücke können somit auch als blosse Kapitalanlage durch Personen im Ausland erworben werden.

Fazit: Vermögende Ausländer aus Drittstaaten mit einer Aufenthaltsbewilligung können bewilligungsfrei eine Hauptwohnung an ihrem schweizerischen Wohnsitz erwerben.

Sustainable Asset Management



Von Markus Fuchs

Geschäftsführer Swiss Funds & Asset Management Association Sfama

Das Schweizer Asset Management bietet Anlagelösungen für institutionelle Anleger. Die Kunden im Asset Management sind deshalb neben dem Wealth Management, das Anlagelösungen für wohlhabende Privatkunden benötigt, vor allem Pensionskassen und Versicherungen, die das Vorsorgevermögen der Bevölkerung verwalten. Im Übrigen dient das Asset Management auch der Finanzierung von Infrastrukturen. Bei beiden Aktivitäten ist der Anlagehorizont ein langfristiger. Bereits aus diesem Grund ist es dem Asset Management ein wichtiges Anliegen, dass die getätigten Anlagen nachhaltig sind. Vor diesem Hintergrund können eine breite Akzeptanz und öffentliche Sensibilisierung zum Thema Nachhaltigkeit als Chance für das schweizerische Asset Management gesehen werden, seine Stärken und jahrelange Erfahrung in diesem Bereich weiterzuentwickeln und für seine Kunden einzusetzen.

Institutionelle Anleger sind gewillt, aus Risiko-, aber auch aus Reputationsgründen, nachhaltig zu investieren. Der Trend zu mehr Nachhaltigkeit ist somit bisher schwergewichtig von der Nachfrage und nicht regulatorisch getrieben. Im Privatkundenbereich ist die Entwicklung noch weniger weit fortgeschritten. Jedoch ist auch hier eine Art Generationenwechsel zu erkennen. So zeigen z.B. die «Morgan Stanley Sustainable Signals 2017» auf, dass sich Millennials in den USA mit 86% klar in höherem Masse als andere Anleger (75%) für nachhaltige Anlagen interessieren. Selbstverständlich sind solche Umfragen mit einer gewissen Vorsicht zu betrachten, besteht doch in der Praxis noch oft eine Lücke zwischen Interesse und effektivem Investitionsverhalten.

Transparenz ist zentral

In nachhaltige Finanzprodukte zu investieren bedeutet, sich unter anderem

für Umwelt, Menschenrechte oder soziale Gerechtigkeit einzusetzen. Dies umzusetzen ist aber gar nicht so einfach, denn vollständige Transparenz ist kaum gegeben. Es herrscht ein Wildwuchs der Instrumente und Systeme zur Beurteilung der Nachhaltigkeit von Unternehmen und Fondsportefeuilles. Die verschiedenen Anbieter von Nachhaltigkeits-Indizes (MSCI, Dow, S&P, Sustainalytics etc.) kämpfen um die Vorherrschaft in diesem Big-Data-Geschäft. Eine verbesserte Transparenz würde die Kosten für Investitionsentscheide der Anlegerinnen und Anleger senken. Es muss insbesondere erkennbar sein, wie ein Asset Manager «Nachhaltigkeit» definiert, wie er seine ESG-Strategien umsetzt und welchen «Impact» er mit einer nachhaltigen Anlage bezweckt. Transparenz bedingt aber auch die Verfügbarkeit von verlässlichen Daten guter Qualität.

Was wäre aber nun, wenn sich ein als nachhaltig deklariertes Finanzprodukt bei näherem Hinsehen doch als konventionelle Anlage entpuppen würde? Schlagworte wie Etikettenschwindel oder Greenwashing sind schnell gefallen, und noch so ernst gemeinte Bemühungen im Bereich Nachhaltigkeit könnten in der Öffentlichkeit als reine Marketingmasche wahrgenommen werden. Dieses Szenario gilt es zu vermeiden, denn ein allfälliger Imageschaden hätte Auswirkungen auf die ganze Asset-Management-Industrie.

Zahlreiche Schweizer Asset Manager haben bereits wichtige Schritte in Richtung nachhaltiger Anlagen unternommen. Es ist jedoch wichtig, dass dieses Thema auch auf Branchen-Ebene adressiert wird. Die Akteure am Finanzplatz müssen zusammenarbeiten und eine gemeinsame Definition für *Swiss Sustainable Finance* finden. Hier sind insbesondere die entsprechenden Verbände gefordert. Die Sfama sieht es

als Aufgabe und Herausforderung, sich im Bereich nachhaltiger Finanzanlagen für ein industrieweites und langfristiges Engagement, ein gemeinsames Verständnis sowie die nötige Transparenz einzusetzen. Dies unabhängig von politischem und regulatorischem Druck. Danach wird es eine Herausforderung für die Bundesbehörden sein, die Ziele des Finanzplatzes mit jenen der Politik in Einklang zu bringen. Namentlich der Bundesrat hat sich bislang für einen freiwilligen Ansatz ausgesprochen und nicht für eine zusätzliche Regulierung, sofern die Industrie aus eigenem Antrieb ernsthafte Schritte in diese Richtung einleitet.

Arbeiten der Bundesverwaltung und des Bundesrats

Traditionellerweise werden Aktivitäten seitens Bundesverwaltung und Aufsichtsbehörden von der Finanzindustrie eher kritisch betrachtet. Vielleicht bietet sich im Bereich Nachhaltigkeit jedoch die Gelegenheit, die laufenden Arbeiten «in Bern» als Chance zu sehen. Zwar stellt sich auch bei diesem Thema die Frage, wo das Optimum liegt zwischen einer «Laisser-faire»-Politik und einer strikten Regulierung, wobei letztere meist zu einschränkend ist und sich damit wirtschaftlich negativ auswirken kann. Erfreulicherweise versucht der Bundesrat im Bereich Nachhaltigkeit derzeit, die verschiedenen Interessen auszubalancieren, indem er die Verbände in die Pflicht nimmt, selbst konkrete Vorschläge zu unterbreiten.

Die Treiber beim Thema der ökologischen Nachhaltigkeit sind die 17 Nachhaltigkeitsziele (Sustainable Development Goals, SDGs) der UNO und das CO₂-Ziel des Pariser Klimaabkommens. Die Schweiz bekennt sich zu beiden Vorhaben und ist verpflichtet, sie umzusetzen. Dies hat zur Folge, dass

die Schweiz auch international zeigen muss, dass sie an den Vorgaben arbeitet und Fortschritte macht. Dies kann zu einem wichtigen Standortfaktor werden – mit entsprechenden Rahmenbedingungen seitens der Politik und Behörden.

Berücksichtigung der Unterschiede

Ein entscheidender Erfolgsfaktor wird sein, das komplexe Thema in «verdaubare Portionen» zu segregieren. Banken, Versicherungen und Asset Manager besetzen im Bereich Asset Management unterschiedliche Tätigkeitsfelder. Banken haben beispielsweise das Kredit- sowie das Privatkundengeschäft inne und führen Kapitalmarktmissionen durch. Versicherungen betreiben das Asset Management auf der Aktivseite der Bilanz, während sich das Underwriting – das eigentliche Versicherungsgeschäft – auf der Passivseite reflektiert. Die Asset Manager betreiben das Asset Management für institutionelle Anleger. Diese Aufteilung sollte auch für den Bereich Nachhaltigkeit Geltung haben. Jede Branche sollte im jeweiligen Kerngeschäft die Führung übernehmen und im Rahmen von Empfehlungen oder Guidelines ausführen, was in ihrem Bereich als nachhaltig zu betrachten ist. Selbstverständlich muss dies möglichst koordiniert erfolgen.

Versicherungen bewirtschaften ihre Anlageportefeuilles aus Risikoüberlegungen schon heute weitgehend nach ESG-Kriterien. Die kritischen Fragen stellen sich jedoch auch auf der anderen Seite der Bilanz, beim eigentlichen Versicherungsgeschäft: Darf und soll ein Atomkraftwerk versichert werden? Was geschieht mit den Motorfahrzeugversicherungen des leitenden Personals eines Kraftwerks? Das sind Fragen, die Banken, Versicherungen und Asset Manager sowohl mit der Bundesverwal-

lung als auch öffentlich diskutieren. Beim Bund hat eine Nachhaltigkeits-Arbeitsgruppe ihre Arbeit aufgenommen. In dieser wird erörtert, wieviel Regulierung nötig ist und was freiwillig gemacht werden kann, damit Massnahmen zur Zielerreichung des Pariser Klimaabkommens eingeleitet werden können. Diese Diskussion nimmt zunehmend konkrete Formen an – und das ist gut so.

Nachhaltigkeit und Altersvorsorge

Die Finanzierung der Altersvorsorge ist seit einigen Jahren die grösste Sorge der Schweizer Bevölkerung – und damit auch eine grosse politische Herausforderung. Das Asset Management spielt hier eine zentrale Rolle, denn Asset Manager sorgen mit Anlagelösungen für die benötigten Erträge bei den Pensionskassen und finanzieren die Realwirtschaft. Sowohl die Altersvorsorge als auch die Finanzierungstätigkeiten der Asset Manager sind langfristig ausgestaltet. Überlegungen im Bereich Nachhaltigkeit sind demzufolge unerlässlich. Die Asset-Management-Industrie ist sich ihrer Verantwortung bewusst.

Vor diesem Hintergrund scheint klar, dass es keine neue Idee ist, sich um nachhaltige Anlagen zu bemühen und diese umzusetzen. Nachhaltiges Anlegen ist vielmehr dem schweizerischen Asset Management inhärent, muss aber stetig mit Wissens- und Kompetenzaufbau gepflegt werden. Insbesondere für Greenwashing hat es hier keinen Platz. Es reicht nicht aus, Produkte lediglich als «nachhaltig» zu bezeichnen, ohne den Nachweis der Nachhaltigkeit zu erbringen. Nachhaltigkeit aus Marketinggründen wird gnadenlos enttarnt werden. Nachhaltigkeit muss Teil der DNA der Asset Manager werden.

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

**Nachhaltigkeit muss Teil der DNA
der Asset Manager werden.**

Revidierte VSB 2020

Zwischenetappe auf dem Weg zu einer verschärften Geldwäschereigesetzgebung

Die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) revidierte die «Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken» (VSB 20) im Rahmen der Anpassungen der Bestimmungen zur Bekämpfung von Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung. Die VSB 20 trat gleichzeitig mit der revidierten Geldwäschereiverordnung-Finma am 1. Januar 2020 (GwV-Finma) in Kraft. Wir stellen die wichtigsten Neuerungen aus Sicht der Praxis vor, setzen sie in den Kontext der weiteren Revisionen der Geldwäschereigesetzgebung und wagen angesichts der fundamentalen Veränderungen, welche im Gange sind, einen Ausblick.



Von Nadine Balkanyi-Nordmann
Lic. iur., RA, LL.M., FCI Arb
Geschäftsführerin und
Leiterin Investigations
Lexperience AG



und Pascale Fehlmann
Betriebsökonomin dipl. oek.
Bachelor of Business Administration
DAS Compliance Management
CAS Compliance Investigator
Lexperience AG

Die Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) überprüfte 2016, ob ihre Empfehlungen zur Geldwäschereibekämpfung von der Schweiz umgesetzt wurden. Im aus dieser Prüfung resultierenden Länderbericht 2016 bezeugte die FATF dem Schweizer Finanzplatz zwar ein gutes Verständnis der Bekämpfung von Geldwäscherei, stellte im Einzelnen jedoch gewisse Mängel fest, namentlich in Bezug auf die Überprüfung der wirtschaftlichen Berechtigung, die Aktualisierung der Kundeninformation, die Fristenregel bei Kontoeröffnungen sowie die Höhe der Überprüfungspflichtigen Kassageschäfte. Die VSB 20 trägt einigen dieser festgestellten Mängel Rechnung. Sie enthält die folgenden wichtigsten Neuerungen:

- Der Schwellenwert für die Identifizierung des Vertragspartners bei Kassageschäften wurde auf 15'000 Franken reduziert;
- Die Regel, wonach ein Konto eröffnet werden kann, ohne dass alle

Angaben vorliegen, wurde verschärft. Nach Ablauf von 30 Tagen muss das Konto gesperrt werden und die Geschäftsbeziehung ist aufzulösen, wenn die fehlenden Informationen nicht eingereicht werden;

- Die Bestimmungen zur Video-/ Online-Identifizierung wurden formell in die VSB übernommen;
- Die Bestimmungen zum abgekürzten Verfahren vor der Aufsichtskommission wurden angepasst.

Der Kommentar zur VSB 20 wurde von der Schweizerischen Bankiervereinigung per 1. Januar 2020 publiziert. Er enthält zahlreiche Erläuterungen und Präzisierungen, die in der Praxis relevant sein werden. Zu beachten ist dabei die ständige Praxis der VSB Aufsichtskommission, gemäss welcher sie den Kommentar zur VSB als nicht bindend erachtet und somit vom Kommentar abweichende Entscheide treffen kann.

Erneuerungen im Detail

Kassageschäfte

Kassageschäfte sind Schaltertransaktionen von Personen, die nicht bereits im Zusammenhang mit einem Konto identifiziert wurden. Bei diesen Geschäften muss neu schon ab einem Betrag von 15'000 Franken der Vertragspartner, Kontrollinhaber und wirtschaftlich Berechtigte festgestellt werden. Aus Praxissicht sind die folgenden Punkte von Bedeutung:

- Entscheidend ist *nicht die Frage, ob es sich um ein Bargeschäft handelt*, sondern, ob das Geschäft durchgeführt wird, ohne dass eine Buchung über ein bestehendes Kundenkonto vorgenommen wird.
- Gemäss Praxis der Aufsichtskommission VSB gilt eine Transaktion von einem bestehenden Kunden auch als Kassageschäft. Weil der Kunde bereits zu einem früheren Zeitpunkt identifiziert wurde, muss er oder sie zwar *nicht erneut identifiziert werden, hingegen muss die Frage der wirtschaftlichen Berechtigung in jedem Fall beantwortet werden*.
- Schliesslich erachtet die Aufsichtskommission VSB Bartransaktionen in Verbindung mit Konten des Kun-

Vor dem Hintergrund der erfolgten Revision der GwV-Finma und der geplanten Änderung des GwG könnte sich aus Sicht der Verfasserinnen in Zukunft die *Bedeutung der VSB relativieren*. Sofern zentrale Bestimmungen, wie vom Bundesrat vorgeschlagen, neu auf Gesetzesstufe (GwG) verankert werden, wäre konsequenterweise direkt die Finma für die ihr unterstellten Beaufsichtigten zuständig, womit Doppelspurigkeiten für zum Teil fast deckungsgleiche Themen berechtigte Fragen aufwerfen dürften. Entsprechend wird der Tag kommen, an dem die Frage gestellt werden könnte, wie zeitgemäss diese Form von Selbstregulierung ist.

den bei einer anderen Bank als Kassageschäfte – sogar dann, wenn es sich bei der anderen Bank um die Muttergesellschaft handelt. Die Regeln betreffend die konzerninterne Identifizierung bleiben anwendbar.

Handelsgeschäfte

Bei Handelsgeschäften über Effekten, Devisen etc. ist neu der Vertragspartner, Kontrollinhaber und wirtschaftlich Berechtigte in jedem Fall zu identifizieren; der früher geltende Mindestbetrag von 25'000 Franken ist weggefallen. Das heisst, dass bei der Ausführung von Handelsgeschäften immer eine vollständige VSB-Prüfung durchzuführen ist. Insbesondere die Frage der wirtschaftlichen Berechtigung muss bei jedem Geschäft beantwortet werden.

Verschärfte Regeln zur Kontoeröffnung

Die Regel, wonach alle VSB-relevanten Dokumente vorliegen müssen, bevor ein Konto benützt werden darf, bleibt unverändert, ebenso die Definition des Zeitpunkts der Kontoeröffnung. Hingegen wurde die Ausnahmebestimmung, wonach ein Konto benützt werden darf, wenn einzelnen Dokumente ausstehen, verschärft und unter anderem die Frist zur Beibringung der fehlenden Dokumente auf 30 Tage verkürzt. Für die Ausnahmeregel ist vorausgesetzt, dass

- die Ausnahme erforderlich ist, um den ordentlichen Geschäftsablauf nicht zu unterbrechen;

- nur einzelne Angaben oder Dokumente fehlen;
- die Ausnahme aufgrund einer risikobasierten Beurteilung als sachgerecht erscheint; und
- ausreichende Angaben zur Identität des Vertragspartners, Kontrollinhabers beziehungsweise wirtschaftlich Berechtigten vorhanden sind.

Die unvollständige Dokumentation muss neu schon innert 30 Tagen bereinigt werden, das heisst die vollständigen und korrekten Dokumente sind innert dieser Frist zu beschaffen. Andernfalls ist das Konto nach 30 Tagen für Ein- und Auszahlungen zu sperren.

Nach Ablauf der 30 Tage muss die Bank risikobasiert entscheiden, ob sie das Konto umgehend saldiert oder eine Nachfrist setzt, damit die fehlenden Angaben eingereicht werden. Mit dem risikobasierten Ansatz haben die Banken einen grösseren Spielraum, es ist jedoch empfohlen, den Prozess, wie dieser risikobasierte Entscheid getroffen wird, in den internen Weisungen und Prozessbeschrieben festzuhalten.

Die Bestimmungen über die Sicherstellungspflicht und den Zeitpunkt der Erfüllung der Dokumentationspflicht gelten nicht nur für die Identifizierung des Vertragspartners, der Feststellung des Kontrollinhabers und des wirtschaftlich Berechtigten, sondern auch für die Pflicht zur Überprüfung der Identität des Eröffners.

Video- und Online-Verifizierung

Die Identifizierung des Vertragspartners, Kontrollinhabers bzw. wirtschaftlich Berechtigten kann auch per Video-/Online-Identifizierung erfolgen, falls diese den jeweils geltenden Finma-Vorschriften entspricht. Aktuell ist dies das Finma-Rundschreiben 2016/17 Video- und Online-Identifizierung in der Version vom 20. Juni 2018.

Ausblick: Revision der Geldwäschereigesetzgebung

Geldwäschereiverordnung-Finma

Die revidierte Geldwäschereiverordnung-Finma (GwV-Finma) trat ebenfalls per 1. Januar 2020 in Kraft und enthält die folgenden wichtigsten Neuerungen:

- Die Kriterien für Geschäftsbeziehungen mit erhöhten Risiken wurden erweitert. Dies betrifft Sitzgesellschaften und komplexe Strukturen;
- die Anforderungen an die gruppenweite Einhaltung der Regeln zur Bekämpfung von Geldwäscherei und die globale Überwachung für Finanzintermediäre mit Auslandsniederlassung wurden konkretisiert;
- der Schwellenwert für Bartransaktionen wurde gesenkt; und
- die Angaben zu Auftraggeber und Begünstigtem im Zahlungsverkehr müssen neu überprüft werden.

Geldwäschereigesetz

Aufgrund des FATF-Länderberichts war ursprünglich vorgesehen, die Empfehlungen zur risikobasierten Überprüfung der Angaben des Kunden betreffend des Kontrollinhabers/wirtschaftlich Berechtigten mittels angemessener Massnahmen in der GwV-Finma und der VSB anzupassen. Dies, weil der Länderbericht 2016 festhielt, dass die Überprüfung der Einhaltung der Sorgfaltspflichten bei bestehenden Geschäftsbeziehungen nicht zufriedenstellend sei und die Finanzintermediäre zur regelmässigen und dauernden Überprüfung bestehender Geschäftsbeziehungen angewiesen werden sollten.

Diese *Beanstandungen der FATF werden mit der revidierten GwV-Finma und VSB 20 nicht vollständig behoben*. Grund dafür ist, dass die Finma zum

Schluss kam, es bestehe keine genügende gesetzliche Grundlage betreffend ihre Kompetenz zur Regelung dieser Punkte, womit sie in einem Gesetz im formellen Sinn, dem GwG, geregelt werden müssen. Der am 26. Juni 2019 mit der Botschaft publizierte Entwurf des revidierten GwG sieht vor, dass diese beiden Anforderungen, das heisst die Plausibilisierung der festgestellten Angaben zum wirtschaftlich Berechtigten und deren Überprüfung, *neu im Geldwäschereigesetz (GwG) verankert werden sollen*.

Der revidierte Art. 4 Abs. 1 verlangt neu, dass mit der nach den Umständen gebotenen Sorgfalt vorgegangen werden muss. Die *Überprüfung der Identität der wirtschaftlich berechtigten Person wird als ausdrückliche Pflicht ins Gesetz aufgenommen*. Die nach den Umständen gebotene Sorgfalt im Sinn eines risikobasierten Ansatzes gilt sowohl für die Feststellung als auch für die Überprüfung der Identität der wirtschaftlich berechtigten Person.

Die Überprüfung der Identität der wirtschaftlich berechtigten Person setzt gemäss Botschaft voraus, dass die Bank die Auskünfte des Vertragspartners zum wirtschaftlich Berechtigten *hinterfragt und überprüft*. Sie muss die Identität des wirtschaftlich Berechtigten kritisch überprüfen und abklären, ob die Informationen korrekt sind. Dabei kann ein risikobasierter Ansatz gewählt werden.

Gemäss revidiertem Art. 7 Abs. 1 bis muss die Bank die Kundendokumentation sämtlicher Konten *regelmässig* auf ihre Aktualität hin prüfen. Periodizität, Umfang und Art der Überprüfung richten sich nach einem risikobasierten Ansatz. Unter die zu aktualisierenden Unterlagen fallen Angaben und Daten allgemein, die im Rahmen der Sorgfaltspflichten zur Erstellung des Kundenprofils erfasst werden, Ausweiskopien, Kundenformulare sowie handschriftliche oder elektronische Notizen des Kundenberaters. Nicht unter die Aktualisierungspflicht fallen Dokumente, die im Zusammenhang mit einzelnen Transaktionen erhalten werden. Anlässlich der Überprüfung müssen nicht nur die Identifizierung des Vertragspartners und des wirtschaftlich Berechtigten aktualisiert werden, son-

dern es muss auch überprüft werden, *ob Art und Zweck der Geschäftsbeziehung noch aktuell sind*.

Die Überprüfung der Daten muss regelmässig erfolgen. Die Bank muss dabei risikobasiert entscheiden, wie häufig die Daten der Beziehungen überprüft werden. Die Häufigkeit hängt von der Risikokategorie des Kontos ab, das heisst, dass eine Geschäftsbeziehung mit erhöhtem Risiko häufiger überprüft werden muss, als eine mit geringem Risiko, wobei immer alle Kundenbeziehungen erfasst werden müssen und nicht nur diejenigen mit erhöhtem Risiko. Die *Aktualisierungspflicht gilt für neue und für bereits bestehende Geschäftsbeziehungen*.

Als weitere Neuerungen sieht das revidierte GwG vor, dass bestimmte Dienstleister, die an der Gründung oder Verwaltung von Sitzgesellschaften oder Trusts beteiligt sind, dem GwG unterstellt werden. Ausserdem soll die Frist von 20 Arbeitstagen für die Bearbeitung von Geldwäschereimeldungen für die MROS aufgehoben und das Melde-recht beibehalten werden. Schliesslich werden neu Vereine, die für karitative Zwecke Vermögenswerte im Ausland sammeln oder verteilen, zum Eintrag im Handelsregister verpflichtet. Angesichts des jüngsten Widerstandes in den Räten ist unklar, ob und wann die geplanten Änderungen in Kraft treten werden.

Vor dem Hintergrund dieser erfolgten Revision der GwV-Finma und der geplanten Änderung des GwG könnte sich aus Sicht der Verfasserinnen in Zukunft die *Bedeutung der VSB relativieren*. Sofern zentrale Bestimmungen, wie vom Bundesrat vorgeschlagen, neu auf Gesetzesstufe (GwG) verankert werden, wäre konsequenterweise direkt die Finma für die ihr unterstellten Beaufsichtigten zuständig, womit Doppelspurigkeiten für zum Teil fast deckungsgleiche Themen berechnete Fragen aufwerfen dürften. Entsprechend wird der Tag kommen, an dem die Frage gestellt werden könnte, wie zeitgemäss diese Form von Selbstregulierung ist.

balkanyi@lexp.ch
fehlmann@lexp.ch
www.lexp.ch

Private-Medienpreis für Qualitätsjournalismus

Die bisherigen Gewinner (1. Preise)

1. Preis 2002	Claude Baumann (Weltwoche)
1. Preis 2003	Beat Kappeler (NZZ am Sonntag)
1. Preis 2004	Carmen Gasser und Stefan Lüscher (Bilanz)
1. Preis 2005	Meinrad Ballmer und Marco Zanchi (Tages-Anzeiger)
1. Preis 2006	Daniel Ammann (Weltwoche)
1. Preis 2007	Albert Steck (Bilanz)
1. Preis 2008	Markus Schneider (Weltwoche)
1. Preis 2009	Michael Ferber (NZZ) Michael Rasch (NZZ)
1. Preis 2010	Harry Büsser (Bilanz)
1. Preise 2011	Mark Dittli (Finanz und Wirtschaft und Tages-Anzeiger-Magazin) Hansjürg Zumstein (SF1)
1. Preise 2012	Zoé Baches (NZZ) Reto Gerber und Andreas Kohli (SF1 Eco)
1. Preise 2013	René Ammann und Balz Ruchti (Beobachter) Michael Haselrieder, Karl Hinterleitner, Reinhard Laska (ZDF-Team)
1. Preise 2014	Philippe Béguelin, Mark Dittli, Christoph Gisiger, Tina Haldner, Ruedi Keller, Tommaso Manzin, Andreas Neinhaus, Clifford Padevit, Alexander Trentin (Finanz und Wirtschaft Team) Michael Rasch (NZZ) Markus Städeli (NZZ am Sonntag) Katharina Deuber (SRF Eco) Martin Vetterli und Bernhard Raos (Beobachter) Samuel Emch (Radio SRF Trend) Pasquale Ferrara, Charlotte Michel, Christian Schürer, Wolfgang Wettstein, Ueli Schmezer und das ganze Kassensturz-Team für 40 Jahre Kassensturz
1. Preise 2015	Monica Hegglin (Finanz und Wirtschaft) Hansjürg Zumstein (SRF TV) Peter Bohnenblust, Claude Baumann, Michael Sicker, Peter Hody, Samuel Gerber, Frédéric Papp, Christoph Meier, Ursula Bohnenblust, Antonio Prosperati, Daniel Schwenger (Finews-Team)
1. Preise 2016	Michael Ferber, Claudia Gabriel, Werner Grundlehner, Christof Leisinger, Anne-Barbara Luft, Michael Rasch, Michael Schäfer, Eugen Stamm (NZZ-Team) Jean François Tanda (SRF Eco)
1. Preise 2017	Jan Willmroth (Süddeutsche Zeitung) Stefan Jäger (ARD)
1. Preise 2018	Sandro Brotz, Fiona Endres, Florian Imbach, Michael Perricone, Mario Poletti, Samira Zingaro und das ganze Rundschau-Team für 50 Jahre Rundschau Hannes Grassegger (Tages-Anzeiger-Magazin)
1. Preise 2019	Zoé Baches (NZZ) CNN Money Switzerland
Spezialpreis 2019	NZZ Ressorts Wirtschaft und Finanz (Print, TV und Online)

Ausschreibung Private-Medienpreis 2020

Die bedeutendste internationale Auszeichnung für Qualitätsjournalismus

Im Juni 2020 wird Private zum 19. Mal den Private-Medienpreis verleihen – dies gemeinsam mit führenden Firmen, Finanzinstituten, Verbänden und Beratungsunternehmen. Bevorzugt werden Bewerbungen, die einen Bezug zu Finanz- oder Wirtschaftsthemen haben. Die Bewerbungen müssen zwischen dem 1. April 2019 und dem 31. März 2020 erschienen bzw. ausgestrahlt worden sein. Print-Bewerbungen müssen als PDFs eingereicht werden, TV-, Radio- und Online-Sendungen als Internet-Links (und auf DVD oder USB-Stick). Das Preisgeld beträgt bis zu Fr. 50'000.–.

Einsendeschluss: 1. April 2020 / Weitere Informationen: bernhard@private.ch

Die Jury



Prof. Dr. Otfried Jarren
Bis 2019 Ordinarius für Publizistikwissenschaft am Institut für Kommunikationswissenschaft und Medienforschung der Universität Zürich, seit 2013 Präsident der Eidgenössischen Medienkommission, Vorsitzender der Jury.



Dr. Norbert Bernhard
Gründer und Inhaber Private Magazin und Medienpreis



Dr. Kathrin Amacker
Mitglied der Konzernleitung
Leiterin Kommunikation
SBB



Nadine Balkanyi-Nordmann
CEO
Lexperience



Martina Bühler
Head Marketing
and Communications
Loanbox



Frank Butz
Head of Communication
and Marketing
PriceHubble



Roland Cecchetto
Managing Partner
Financial Communicators



Vasco Cecchini
Chief Communications
Officer
PSP Swiss Property



Alice Chalupy
Leiterin
Unternehmens-
kommunikation
Schweizerische Mobiliar



Marc Duceck
Head of Communications
Avaloq



Nicole Fankhauser
Communications Manager
Moneypark



Markus Fuchs
Geschäftsführer
Swiss Funds & Asset
Management Association



Dino Graf
Leiter Group
Communication
AMAG Group



Dr. Fredy Greuter
Mitglied Geschäftsleitung
Schweizerischer
Arbeitgeberverband



Markus Halper
Head of Marketing
Schroder Switzerland



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



Dr. Daniel Lack
Member of the
Executive Committee
Ascom Holding



Claudia Lanz-Carl
Ökonomin
Eidgenössische
Finanzverwaltung



Angela Luteijn
Leiterin Marketing
und Kommunikation
BDO



Sabine Östlund
Communication Manager
UPC Schweiz



Dr. Marta Ra
Co-Founder Women In
Sustainable Finance /
CEO Paracelsus Recovery



Michaela Reimann
Leiterin Public and
Media Relations
Schweizerische
Bankiervereinigung



Beat Römer
Head of Corporate
Communications
Georg Fischer AG



Felix Schneuwly
Head of Public Affairs
Comparis



Dr. Norbert Seeger
Inhaber
Seeger Advokatur /
ArComm Trust &
Family Office



Jan-Hendrik Völker-Albert
Head of Marketing
and Communications
PwC Schweiz



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



Thomas A. Zenner
Geschäftsführer
Family Office 360grad



Daniela Zulauf Brühlhart
Head of Asset Management
Marketing and
Communication
Credit Suisse

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
- gegen Tiertransporte
- gegen Jagd und Fischerei
- gegen Tierquälerei in jeder Form



Schenken Sie einem Strassenhund eine tierärztliche 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 12 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

Vermögensverwalter stehen vor wichtigen Entscheidungen



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

Die über 2'500 Vermögensverwalter bilden ein wichtiges Rückgrat der Schweizer Finanzbranche. Finig und Fidleg bringen der Branche die bisher umfassendsten regulatorischen Veränderungen. Erfahrungen, Diskussionen und Eindrücke aus der Praxis zeigen, dass Vermögensverwalter insbesondere in den folgenden Bereichen vor wichtigen Entscheidungen stehen dürften:

Wahl der geeigneten Bewilligungskategorie: Nur Verwalter von Anlagefonds benötigten zur Ausübung ihrer Geschäftstätigkeit in der Vergangenheit eine Finma-Bewilligung. Neu muss die Mehrheit der Vermögensverwalter eine Bewilligung bei der Finma beantragen und wird danach durch eine neu geschaffene Aufsichtsorganisation (AO) beaufsichtigt. Viele Vermögensverwalter überlegen sich, ob sie aus Anlass der Finig-Einführung ihren Bewilligungsstatus in die eine oder andere Richtung anpassen sollten.

Passender Zeitpunkt der Gesuchseinreichung: Viele Vermögensverwalter stehen aktuell vor der Entscheidung, ob sie

möglichst schnell bei der Finma ein Bewilligungsgesuch einreichen sollen, um sich mit der erlangten Bewilligung als Gütesiegel rasch wieder ihrem Kerngeschäft zuzuwenden, oder ob sie noch ein oder zwei Jahre abwarten sollen. Da aktuell noch kaum Erfahrungswerte darüber vorliegen, wie die Finma die neuen Vorgaben des Finig bei den nun bevorstehenden Bewilligungsgesuchen genau anwenden wird, bevorzugen viele Institute die erste Variante. Zudem haben verschiedene SRO ihren Mitgliedern eine Art institutionalisierte Unterstützung im Bewilligungsverfahren angekündigt – die Details sind jedoch noch nicht bekannt.

Anpassung der eigenen Organisation und Governance: Die neuen Vorgaben zur Unternehmensorganisation wirken sich unter anderem auf die Anzahl und Zusammensetzung des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung aus, auf die Einführung eines Internen Kontrollsystems (IKS), eines Riskmanagements und einer Compliance-Funktion. Wie die Praxis mit Finma-regulierten Vermögensverwaltern gezeigt hat, gibt es im Bereich solcher Vorschriften keine Patentrezepte, die bei jedem Institut funktionieren. Die Finma wird auch bei der Beurteilung der Organisation von Vermögensverwaltern einen grossen Ermessensspielraum haben.

Eigenmittel und Versicherung: Einige Vermögensverwalter dürften die Auswirkungen der neuen Anforderungen an die Eigenmittel unterschätzt haben. Diese müssen mindestens einen Viertel der Fixkosten der letzten Jahresrechnung betragen. Bei Instituten mit hohen Personal- und Raumkosten könnte dies bis zur Bewilligungserteilung noch einen beachtlichen Zusatzbedarf an Eigenmitteln bedeuten. Der Abschluss geeigneter Versicherungspolice kann zu geringeren Anforderungen an die Höhe der erforderlichen Eigenmittel führen. Hier gilt es, die richtigen Lösungen zu finden.

Geeignete Kooperation oder Outsourcing: Die Vorschriften des Fidleg werden bei der Erbringung von Vermögensverwaltungsdienstleistungen tendenziell mehr administrativen, zeitlichen und finanziellen Aufwand für die Einhaltung der Compliance bedeuten. Dies und die zahlreichen neuen Vorgaben des Finig stellen gerade kleinere Vermögensverwalter vor die Frage, ob sie ihre Tätigkeit in der bestehenden Unternehmensgrösse weiterführen sollen. Alternativen: Ein Anschluss an einen Verbund unabhängiger Vermögensverwalter, eine Integration in ein grösseres Institut oder ein umfassendes Outsourcing von Tätigkeiten, die nicht das Kerngeschäft des Vermögensverwalters betreffen. Zu letzteren gehören beispielsweise das Riskmanagement, die Führung der Compliance-Funktion und des Internen Kontrollsystems (IKS) sowie die Buchhaltung.

Anschaffung einer passenden Software: In den letzten Jahren sind am Markt erfreulicherweise zahlreiche Anbieter in Erscheinung getreten, die mit Hilfe innovativer Software den Vermögensverwaltern ihr Kerngeschäft, das Portfoliomanagement und die Kundenberatung, erleichtern wollen. Die meisten Anbieter kombinieren ihre Lösungen zudem mit dem Versprechen, die neuen regulatorischen Anforderungen an das Vermögensverwaltungsgeschäft umzusetzen. Die zentrale Herausforderung für Vermögensverwalter besteht im Bereich dieser Reg-Tech-Anbieter häufig darin, aus einer Vielzahl unterschiedlicher Anbieter die für sie passende Lösung auszuwählen.

Viele spannende Fragen stehen im Raum – Aufsichtsbehörden, Verbände, Prüfer, Berater, Provider und nicht zuletzt die Vermögensverwalter selbst müssen diese nun klären und mit dem richtigen Augenmass die erforderlichen Standards setzen.

fabian.schmid@bdo.ch
www.bdo.ch

KENDRIS

PERSONAL | INDEPENDENT | DIGITAL



UNABHÄNGIGKEIT UND KOMPETENZ FÜR UNTERNEHMEN, FAMILIEN & VERMÖGENDE PRIVATPERSONEN.

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



Wir machen Druck.ch

Sie sparen, wir drucken!



Gipfelstürmer aufgepasst: Top-Druckqualität zu Tiefpreisen



Ihr **Rabattcode**
im Wert von **20 CHF**

WmDPri02

Mindestbestellwert 80 CHF
gültig bis 31.07.2020

Überzeugen Sie sich von unserer beeindruckenden Auswahl an hochwertigen Drucksachen, Werbeartikeln und vielem mehr. Unsere Garantie: Knallige Tiefpreise, schnelle Lieferung und immer **Top-Qualität!**



+41 (0) 052 / 588 0620

@ info@wir-machen-druck.ch

www.wir-machen-druck.ch