

Weissgeldstrategie als Chance

DEUTSCHE KUNDEN Die Legalisierung ausländischer Vermögen ist eine Gelegenheit, sich als Berater stärker zu etablieren.

Stephen A. Hecht und Bianca Patkòs

Kaum ein Thema am Finanzplatz bewegt die Gemüter mehr als die Aufgaben und Verpflichtungen, die sich die Finanzinstitute zur Umsetzung der Weissgeldstrategie auferlegt haben. Ob Fluch oder Segen, mag jeder Bankberater oder Vermögensverwalter für sich entscheiden. Fest steht, dass es eine Gelegenheit ist, die Kundenbeziehungen zu intensivieren und sich als umsichtiger Ansprechpartner neu zu etablieren. Der deutsche Kunde scheint, wie selbstverständlich, vom Schweizer Berater auch eine steuerliche Würdigung der Vermögensanlage zu erwarten.

In vielen Kundenbeziehungen ist sie der Start, mit dem die Weissgeldstrategie umgesetzt wird: die strafbefreiende Selbstanzeige, mit der die steuerliche Vergangenheit bereinigt wird. Die Finanzminister der deutschen Bundesländer haben sich im März für die grundsätzliche Beibehaltung ausgesprochen. Die Voraussetzungen sollen jedoch verschärft werden, mit einer Verlängerung des strafrechtlichen Verjährungszeitraums und höheren Strafzuschlägen.

ANLAGESTRATEGIE ANPASSEN

Während bei der eigentlichen Offenlegung die Funktion eher beratend ist, sind die Vermögensverwalter besonders bei der Anlagestrategie gefragt, weil sie neu anzupassen ist. Sofern das Vermögen bisher in Stiftungen, Trusts, Lebensversicherungen oder in eine Schweizer Aktiengesellschaft eingebettet war, sollte im Nachgang zur Offenlegung überdacht werden, ob die Struktur noch sinnvoll ist – und wenn nicht, ob die Auflösung deutsche oder Schweizer Steuern zur Folge hat. Neben Risiken bietet die Auflösung solcher Strukturen die Chance, die Kundenbeziehung nachhaltig auf ein solides Fundament zu stellen. Die Voraussetzung ist, dass dem Kunden gleichzeitig ein individuelles Konzept für seine zukünftige Vermögensanlage in regelkonformen Strukturen aufgezeigt wird, z. B. mit gemeinnützigen Stiftungen oder Familienstiftungen.

Aufgrund steigender Transparenz und regulatorischer Angleichung zwischen Deutschland und der Schweiz wird der Wettbewerb zwischen Onshore und Offshore zunehmen. Schweizer Berater und Vermögensverwalter haben vor diesem Hintergrund die Chance, sich als Hauptbezugsperson für die Vermögensverwaltung zu etablieren. Gerade die Erfahrung mit globaler Titelselektion und Diversifikation spielt hiesigen Beratern in die Hände. Gleichwohl werden sie sich zukünftig verstärkt mit Anlageklassen und Investitionsvehikeln auseinandersetzen müssen, die in Deutschland (steuerlich) üblich sind.

Um hier punkten zu können, müssen einige Bedingungen erfüllt werden: Zunächst ist ein korrektes und zeitnahes Steuerreporting erforderlich, das den deutschen Vorschriften entspricht. Zudem werden die Qualität und die Performance der diskretionären Anlagestrategien in den Vordergrund rücken. An Einzeltiteln orientierte Anlagestrategien werden aufgrund der zu beachtenden

deutschen Verbraucherschutzvorschriften in der Bedeutung abnehmen. Performance bedeutet dabei immer die Nachsteuerrendite für den Kunden. Werden die ausländischen Quellensteuern für einen Kunden nicht zurückgefordert (vgl. Textbox), erleidet er eine relative Verschlechterung seiner Nachsteuerrendite um rund 5 bis 10%.

MELDEPFLICHTEN

Besondere Aufmerksamkeit verlangen die Meldepflichten bei der Deutschen Bundesbank. Am 24. März wurde die geplante Verschärfung der Zinsrichtlinie 2003/48/EG im EU-Ministerrat verabschiedet. Die bis Ende 2015 in nationales Recht umzusetzende Richtlinie gilt künftig nicht nur für Zinserträge, sondern auch für vergleichbare Einkünfte (etwa Einkünfte aus Lebensversicherungen, Stiftungen, Trusts oder strukturierten Produkten). Die Schweiz hat bereits signalisiert, dass das gegenwärtige bilaterale Zinsbesteuerungsabkommen an die verschärfte Zinsrichtlinie angepasst werden soll. Diese Ausweitung wird mit hin auf den Schweizer Finanzplatz deutliche Auswirkungen haben.

Das Motiv zur Geldanlage im Ausland war bzw. ist es, private Vermögen vor der Haftung und dem sich daraus ergebenden Gläubigerzugriff zu schützen. Vor allem unternehmerisch tätige Kunden sollten über Asset Protection nachdenken und von den Beratern darauf angesprochen werden.

Zu guter Letzt sollte auch eine anlage- und vermögensoptimierte Nachfolgeplanung mit dem Kunden vorbereitet werden. Dies u. a. deshalb, da Änderungen des deutschen Erbschaftssteuerrechts zu erwarten sind. Um Haftungsrisiken zu vermeiden, sollten kundenoptimierte Anlage- und Gestaltungsmöglichkeiten zusammen mit Rechts- und Steuerberatern erarbeitet werden.

Stephen A. Hecht und Bianca Patkòs,
German Business Group, PwC, Zürich.

QUELLENSTEUER ZURÜCKFORDERN

Die Rückforderung der Quellensteuer ist für alle Kunden sinnvoll. Sie hat entscheidenden Einfluss auf die (Nachsteuer-)Rendite. Deshalb erfährt das Thema zunehmende Beachtung. Diese aufwendige Dienstleistung wird zukünftig zum Standardrepertoire gehören. Häufig sind jedoch nur geringe Beträge pro Einzeltitel rückforderbar. Insofern ist es begrüssenswert, dass sich spezialisierte Anbieter etablieren, denen – neben der notwendigen Kundendokumentation – lediglich die Abrechnungsbelege der Kunden übermittelt werden müssen. Dem Kunden werden automatisch seine zu viel bezahlten Quellensteuern erstattet. Er erhöht damit seine Nachsteuerrendite, und der Vermögensverwalter erfüllt die Kundenerwartungen, bei gleichzeitig geringem internen Aufwand.