

# Vermögensplanung – wo liegt der Trend?

Die Anforderungen an die Errichtung und Betreuung von Strukturen in der Vermögensplanung wachsen zunehmend. Der grosse Druck auf die Offshore-Zentren durch Organisationen der Industriestaaten sowie die anhaltenden Diskussionen um Geldwäsche und Steuerflucht haben bei vielen Kunden zu Verunsicherungen geführt. Die Kombination von klassischen Offshore-Produkten mit solchen aus dem Onshore-Bereich wird im Rahmen der internationalen Nachfolge- und Vermögensberatung immer wichtiger.

Von *Nicole Willimann Vyskocil*  
Rechtsanwältin, KPMG private

und *Béatrice Hunkeler*  
Dipl. Steuerexperte, KPMG private

Nach wie vor suchen internationale Kunden im Rahmen einer langfristigen Nachfolge- und Vermögensplanung Qualität, Vertrauen und den Schutz der Privatsphäre. Diese Bedürfnisse haben sich grundsätzlich nicht geändert.

Allerdings haben die heftige Kritik und die Attacken der letzten Jahre auf Finanzzentren und Steueroasen wie das Fürstentum Liechtenstein, die Kanalinseln, die Britischen Jungferninseln usw. viele Kunden verunsichert. Als Folge davon und im Sinne einer Alternativlösung und Diversifizierung

in der Vermögensplanung setzen internationale Kunden nun vermehrt auch auf den Onshore-Sektor.

## Definition Offshore – Onshore

Der *Offshore-Sektor* beinhaltet Produkte und Strukturen, welche Kunden *ausserhalb ihres Wohnsitzlandes* nachsuchen. Dagegen sind mit *Onshore-Sektor* Produkte und Strukturen gemeint, welche für Kunden *in ihrem Wohnsitzland* (oftmals einem «High-Tax»-Land) im Bereich der Vermögensverwaltung und Nachfolgeplanung auf der Angebotspalette stehen. Die meisten «High-Tax»-Länder Europas, die USA, Australien sowie auch vereinzelte Länder Asiens bieten auf die eine oder andere Weise steueroptimierte Planungsmöglichkeiten für niedergelassene Kunden. Dies trifft sowohl auf Privatpersonen als auch auf Gesellschaften zu. Es versteht sich von selbst, dass die meisten dieser «Tax Breaks» auch dort nicht niedergelassenen Kunden zugänglich sind und man auf diese Weise versucht, Investoren zu gewinnen und das internationale Business voranzutreiben.

Unter Beibehaltung der bestehenden Produkte hat der Onshore-Sektor auch in einigen klassischen Offshore-Ländern, wie z.B. im Fürstentum Liechtenstein, mittels Versicherungsprodukten Fuss gefasst. Es ist davon auszugehen, dass in Zukunft weitere Offshore-Finanzzentren ihr Angebot im Onshore-Bereich erweitern werden, um ein zweites Standbein zu etablieren.

Im nachfolgenden werden einzelne aktuelle Produkte und Strukturen so-



Béatrice Hunkeler

wie ihre Nutzungsmöglichkeiten in der internationalen Vermögensplanung kurz erläutert.

## Produkte im Trend

Altbewährte Onshore-Planungsinstrumente haben in den letzten Jahren im Zusammenhang mit der Vermögensverwaltung und Nachfolgeplanung von wohlhabenden Privatpersonen eine Renaissance erlebt. Darunter fallen beispielsweise Lebensversicherungslösungen sowie die Einräumung von Renten und Nutzniessungsrechten an Vermögenswerten. Beliebter werden auch Schenkungen *inter vivos*. Diese können einerseits den Wünschen und Bedürfnissen des Schenkers angepasst werden, andererseits sind sie oft weniger emotional belegt als Vermögensübertragungen *mortis causae*. Zudem



Nicole Willimann Vyskocil

können sie vielerorts unter steuerlich optimierten Voraussetzungen abgewickelt werden.

Weiter besteht für natürliche Personen, sofern sie die Voraussetzungen der jeweiligen Steuergesetzgebung erfüllen, die Möglichkeit, sich in ihrem «High-Tax»-Wohnsitzland einem *speziellen Steuerstatus* zu unterwerfen. Verschiedene Länder bieten dazu Alternativen an (Schweiz, England, Belgien, Frankreich etc.). Solche Lösungen erfordern oft eine Umstrukturierung von Vermögenswerten, welche mit Hilfe von Offshore-Produkten, beispielsweise einem Trust, realisiert werden kann.

Auch kommerziell genutzte *Gesellschaftsstrukturen* in «High-Tax»-Ländern in Verbindung mit klassischen Offshore-Instrumenten haben während der letzten Jahre starken Aufwind erfahren. Beliebt sind solche Gesellschaftsstrukturen gleichermaßen bei niedergelassenen und nicht niedergelassenen Kunden mit Domizil in einem «High-Tax»-Land, welches nur sehr restriktiv Onshore-Planungsmöglichkeiten vorsieht.

Ein wesentlicher Vorteil liegt in der höheren internationalen Akzeptanz solcher Strukturen, welche dadurch weniger anfällig sind für die zunehmenden Bestrebungen der OECD und der EU, wettbewerbsverzerrende Steuerpraktiken zu beseitigen. Allerdings gilt anzumerken, dass die betreffenden Institutionen der OECD und der EU ihr Augenmerk auch bereits auf das eine oder andere «High-Tax»-Land mit «Tax Breaks» gerichtet haben.

Im Rahmen von internationalen Handels- oder Dienstleistungsaktivitäten aus «High-Tax»-Ländern kann der Einsatz von Personengesellschaften vorteilhaft sein. Grundsätzlich betrachten viele Steuerordnungen eine Personengesellschaft als transparent, d.h., der Steuerpflicht unterliegen die einzelnen Gesellschafter und nicht die Gesellschaft selber.

Eine holländische CV (Commanditaire Vennoot) beispielsweise darf sämtliche Geschäfte (Handel, Dienstleistungen, Investitionen) tätigen und wird, sofern sie transparent gestaltet ist, nur in dem Umfang in den Niederlanden steuerpflichtig, als sie Einkünfte

## Trends in Wealth Planning

In recent years, the demand for onshore solutions in long-term succession and wealth planning matters has increased due not only to intensifying criticism of and attacks on financial centers and tax havens by international bodies but also because of a trend towards more alternatives and diversification. While the offshore sector takes care of clients who search for products and services outside their country of residence, the onshore sector caters to clients in their own country of residence. As a result, the combination of classic offshore products and services with onshore solutions is growing increasingly important. Such combinations may include traditional life insurance policies, pensions, usufruct and gifts, on the one hand, and special tax status and corporate structures such as holding companies and trusts on the other. With regard to the regulation and supervision of its financial markets and the application of international standards for mutual legal assistance in criminal cases, Switzerland cannot be considered an offshore center. In addition, Switzerland's financial services are not predominantly oriented toward foreign clients; instead, financial institutions offer their products and services to Swiss and foreigners alike.

aus holländischen Quellen erzielt oder ihre Partner Sitz / Wohnsitz in den Niederlanden haben. Eine holländische CV kann durch Gesellschaften mit Sitz in einer «Low- oder Nil-Tax»-Destination gehalten werden, deren Aktionärin ein Trust sein kann. Diese Struktur verbindet optimal die Vorteile einer unbeschränkten Geschäftstätigkeit aus einem Land mit Onshore-Reputation mit einer niedrigen oder gar keiner Besteuerung. Gleichzeitig dient eine solche Lösung als Instrument in der Vermögensplanung.

Ferner wurde in verschiedenen europäischen Ländern das Gesellschaftssteuerrecht, darunter auch die Holdingregimes, vermehrt den Bedürfnissen der Wirtschaft angepasst und um attraktive Formen erweitert. Fällt die Wahl beispielsweise auf eine UK Holding Company, kann die Gesellschaft nicht nur steuerfreie Dividenden und Kapitalgewinne auf qualifizierenden Beteiligungen vereinnahmen, sondern auch quellensteuerfreie Dividenden ins Ausland abführen und von mehr als hundert Doppelbesteuerungsabkommen profitieren, um nur einige der Vorteile zu nennen. Ein Trust als Aktionärin einer UK Holding Company

ergänzt die an und für sich kommerzielle Struktur auf sinnvolle Weise mit einer Nachfolgeplanung.

Unabdingbar ist jedoch, sich über die zu erfüllenden Voraussetzungen vor der Errichtung genauestens zu informieren, um von diesen Steuervorteilen profitieren zu können.

### Wo steht die Schweiz?

Die Schweiz kann in Anbetracht der Regulierung und Überwachung ihrer Finanzmärkte, der klar geregelten Gesellschaftsformen sowie der Anwendung internationaler Standards bei der Amts- und Rechtshilfe bei Straftatbeständen nicht als Offshore-Finanzplatz bezeichnet werden. Dies insbesondere auch deshalb, weil die Dienstleistungen der Schweiz im Finanzsektor nicht vorwiegend auf ausländische Kundenschaft ausgerichtet sind. Das reichhaltige Angebot der Schweiz an steuerlichen Privilegien und Planungsmöglichkeiten wie beispielsweise die Pauschalbesteuerung, privilegiert besteuerte Gesellschaften, Fifty-Fifty Praxis etc. richtet sich, abgesehen von wenigen Ausnahmen, sowohl an niedergelassene als auch an nicht in der Schweiz niedergelassene Kunden. ■