



FOkus

Ausgabe Nr. 2 – Dezember 2017



Liebe Leserinnen und Leser,

besten Dank für das positive Feedback zur ersten Ausgabe unserer Informationen für Mandanten und Geschäftspartner «FOkus» vor zwei Monaten. Diesen Monat beleuchten wir einerseits die Wichtigkeit der Strategischen Asset Allokation und andererseits des Steuer-Compliance-Managements. Zudem finden Sie einen spannenden Gastkommentar von Dr. Conrad v. Sydow. Ich wünsche Ihnen auch bei dieser Ausgabe viel Freude beim Lesen und frohe und besinnliche Festtage.

Ihr

Thomas Zenner



Diesen Monat im Fokus:

- 01** _____ Steuer-Compliance-Management
- 02** _____ Performancevergleich
- 03** _____ Unternehmen verkauft – was nun?
- 04** _____ Sicherheit und Privatsphäre – ein Gastkommentar
- 05** _____ Fokussiert: Wichtiges in Kürze

01 Steuer-Compliance-Management

In den letzten Jahren hat sich das Thema Steuer-Compliance-Management zu einem Schlüsselthema für Unternehmen weltweit entwickelt. In einem ohnehin anspruchsvollen steuerlichen und regulatorischen Umfeld, kommt es weiterhin zur Einführung von neuen Steuervorschriften, welche die komplexe Steuerbetrachtung von international agierenden Personen weiter verkompliziert. Bei Unternehmerfamilien wird dieses Thema beim Privatvermögen allerdings noch immer oft vernachlässigt, dabei besteht genau dort grosses steuerliches Gestaltungspotenzial.

Eine jährliche Betrachtung der Steuersituation mit dem Steuerberater im Rahmen der Steuererklärung ist für Unternehmerfamilien aus diversen Gründen längst nicht mehr ausreichend. Einerseits sind solche Betrachtungen meist auf die Historie bezogen und weniger als Planungsbetrachtung ausgelegt, andererseits gibt es eine ständig höhere Komplexität der Lebenssachverhalte. Des Weiteren sind auch das deutlich gestiegene steuerstrafrechtliche Risiko und die zunehmende Komplexität im Steuerrecht nicht zu unterschätzen. Auch die wirtschaftlichen Steuerfolgen sollten Unternehmerfamilien dazu bewegen, sich der steuerlichen Situation mit mehr Aufmerksamkeit zu widmen.

In der Folge zeigen wir vier Praxisbeispiele, in ganz unterschiedlichen Bereichen, nach deutschem Recht, welche bei Nichtbeachtung der steuerlichen Thematik zu unliebsamen Überraschungen führen könnte.

Der gemeinsame Grundbucheintrag

Nehmen wir an, dass zwei Eheleute gemeinsam eine Immobilie erwerben und sich zu gleichen Teilen als Eigentümer im Grundbuch eintragen lassen. Finanziert wird diese Immobilie jedoch lediglich durch geerbtes Vermögen der Ehefrau. Rechtlich stellt dies eine steuerpflichtige Schenkung der Ehefrau an den Ehemann dar. Eine Heilungsmöglichkeit bestünde durch eine Schenkungsanrechnung auf eine Zugewinnausgleichsforderung (ggf. Güterstandschaukel)

Internationalisierung des Gesellschafterkreises

Schon seit jeher stellte sich der deutsche Fiskus die Frage, ob ihm durch den Wegzug eines Unternehmers „Steuersubstrat“ verloren geht. Bei einer zunehmenden Internationalisierung des Gesellschafterkreises ist dieses Risiko ungleich höher. Nebst

steuerlichen Konsequenzen können auch rechtliche Konsequenzen (z.B. anwendbares Ehe- und Familienrecht) auftreten. Eine Wegzugsbesteuerung kann auch durch Erbfall oder Schenkung zu Gunsten eines Steuersubjekts, welches seinen Wohnsitz im Ausland hat, auftreten. Allerdings können solche Steuern gestundet werden bei Wegzug in ein EU-, bzw. EWR-Land.

Fremdwährungsguthaben

Was viele nicht wissen: Fremdwährungsguthaben sind steuerrechtlich selbständige Wirtschaftsgüter. Gewinne und Verluste aus Fremdwährungsbeträgen sind (haltefristabhängig) nach § 23 EstG steuerpflichtig. Da keine Abgeltungssteuer anfällt, werden die Gewinne regelmässig nicht von der Bank erfasst und sind entsprechend nicht in der Ertragnisaufstellung enthalten. Dadurch steigt demzufolge das Risiko, dass unvollständige Angaben ungeprüft in die Steuererklärung übernommen werden.

Ferienimmobilien auf Mallorca

Eine spezielle Expertise besitzt unser Family Office für Immobilien auf den Balearen. Doch auch hier gibt es steuerliche Komponenten zu beachten. Solche Immobilien werden von deutschen Steuerpflichtigen oftmals über eine spanische S.L. gehalten. Dabei ignoriert der Steuerpflichtige geflissentlich, dass der juristische Eigentümer der Immobilie nun diese Kapitalgesellschaft ist, denn in der Wahrnehmung des Steuerpflichtigen befindet sich die Immobilie trotz dieser juristischen Struktur noch in seinem eigenen Eigentum. Um aus diesen Strukturen unliebsame (Steuer)-Überraschungen zu vermeiden, gilt es auch hier, das Steuer-Compliance-Management wahrzunehmen.

Fazit

Das Thema Steuer-Compliance-Management wird je länger je komplizierter und kann, wie in den vorangegangenen Beispielen gesehen, in vielen möglichen Fällen auftauchen. Durch eine umfassende Analyse kann dieser Risikofaktor jedoch stark vermindert werden. Es empfiehlt sich deshalb, rechtzeitig einen Spezialisten aufzusuchen, welcher in diesem Thema weiterhelfen kann. Wir sind gerne für Sie da.

Thomas Zenner,
t.zenner@familyoffice-360grad.ch





02 Performancevergleich

Als strategischer Partner unterstützen wir unsere Mandanten in sämtlichen Vermögensfragen und arbeiten als bankenunabhängiges Family Office mit Banken & Vermögensverwaltern zusammen. Um die Leistungen von den jeweiligen Vermögensverwaltern zu messen, vergleichen wir die Performancezahlen in identischen Strategien. Auf Wunsch unserer Mandanten haben wir bei ausgewählten Banken und Vermögensverwaltern in der Schweiz und in Deutschland diese Performancezahlen jeweils für CHF- und EUR-Portfolios nachgefragt.

Die Bandbreiten wurden dabei wie folgt festgelegt:

- a) Anleihen: (ausschliesslich Anleihen, d.h. entweder Cash oder festverzinsliche Wertpapiere)
- b) Ausgewogen: (z.B. 50/50 Aktien/Anleihen oder 40/60)
- c) Aktien: (ausschliesslich Aktien, d.h. entweder Cash oder Aktien)

Die aggregierten Resultate der verschiedenen Banken und Vermögensverwalter sehen dabei wie folgt aus (YTD per 30.11.2017):

	CHF Anleihen	CHF Ausgewogen	CHF Aktien	EUR Anleihen	EUR Ausgewogen	EUR Aktien
höchste Performance	5.2	10.4	23.7	5.4	9.0	15.8
tiefste Performance	0.0	6.1	13.0	0.7	4.2	5.7
Median-Performance	2.2	8.8	16.8	1.7	6.6	10.0

Es fällt auf, dass die Höchstperformance sämtlicher Mandatskategorien in den vergangenen zwei Monaten weiter gestiegen ist. Mit Ausnahme der Kategorie CHF-Anleihen ist dies auch bei den tiefsten Performances der Fall. Das heisst, dass auch in den Monaten Oktober und November in allen Kategorien Geld verdient werden konnte. Mit einer Median-Performance von 16.8% kann man v.a. bei den Aktien (in CHF) von einem aussergewöhnlich guten Jahr sprechen. Man darf gespannt sein, ob dies im kommenden Jahr so weitergeht. Wir werden die Strategien für Sie weiter verfolgen.

03 Unternehmen verkauft – was nun?

Irgendwann wird der Zeitpunkt unweigerlich kommen. Der Firmeninhaber eines Familienunternehmens muss sich entscheiden, wie es mit seinem Lebenswerk weitergeht. Eine optimale Lösung wäre dabei für die meisten Familienunternehmer, wenn das Unternehmen an die nächste Generation übergeht. Doch es gibt unzählige Gründe, wieso dies nicht in jedem Falle klappen kann. Wenn dann ein Verkauf an Dritte stattfindet, steht der Unternehmer plötzlich vor der nächsten grossen Aufgabe: Was tun mit dem Verkaufserlös?

Spätestens wenn das Unternehmen verkauft ist, gilt es, das Augenmerk auf die zukünftige Rendite der nun liquiden Vermögenswerte zu legen. Doch was ist dabei am wichtigsten? Die Auswahl der richtigen Aktien? Die Selektion der besten Manager? Sollten man das Augenmerk auf die Kosten legen? Dreimal «nein». Das Wichtigste für den zukünftigen Anlageerfolg ist die Strategische Asset Allokation (SAA), also die Wahl und Gewichtung der verschiedenen Anlagekategorien (z.B. Anleihen, Aktien, Immobilien). Dieser Vorgang der Verteilung der Anlageklassen dient dazu, das Risiko für den Investor zu minimieren, aber gleichzeitig auch die Rendite bei gegebenem Risiko zu steigern.



Bereits in den 1980er Jahren wurde die hohe Bedeutung der SAA für den Anlageerfolg dokumentiert. Im Jahre 1986 erschien eine viel beachtete Studie von Brinson, Hood & Beebower, welche ergab, dass über 90% der Schwankungen der Portfoliorendite durch die SAA erklärt werden konnte. Das Timing sowie die Auswahl einzelner Titel – was zusammen genommen aktives Management ergibt – spielten dabei eine klar untergeordnete Rolle.

Diesen Ergebnissen zufolge sollten die Investoren die grösste Aufmerksamkeit auf die Erarbeitung einer strategischen Asset Allokation legen, und es empfiehlt sich, dafür einen unabhängigen Spezialisten beizuziehen. Zur Festlegung der strategischen Asset Allokation spielen mehrere Faktoren eine Rolle: In einem ersten Schritt sollte dabei die finanzielle Risikofähigkeit eruiert werden. Die Risikofähigkeit ist eine der Komponenten, welche den Anteil risikobehafteter Assets (z.B. Aktien) im Portfolio bestimmen. Die Risikofähigkeit verändert sich z.B. dann, wenn ein (signifikanter) Teil des Vermögens für eine anstehende Investition benötigt wird. Ebenso sollte ein Anlagehorizont definiert werden. Dieser muss nicht, wie oftmals angenommen, mit der erwarteten Lebensdauer übereinstimmen. Sollte das Vermögen z.B. an die nächste Generation vererbt werden, kann der Anlagehorizont diese erwartete Lebensdauer des jetzigen Vermögensinhabers durchaus übersteigen. Anleger mit einem langen Anlagehorizont haben tendenziell einen grösseren Anteil risikoreicher Anlagen im Portfolio, da diese grössere Schwankungen aufweisen.

Ein weiterer, meistens eher heikler, Schritt ist die Bestimmung der Risikobereitschaft. Dabei geht es darum, herauszufinden, wie viel Schwankungen (v.a. negative) der Investor ertragen kann. Portfolios, welche einen höheren Aktienanteil ausweisen, schwanken in der Regel mehr als Portfolios mit einem kleineren Aktienanteil. Das heisst, dass der Investor bereit sein muss, vorübergehend auch eine negative Wertentwicklung zu ertragen. Sollte er dies nicht können, ist es wichtig, bereits von Anfang an die Strategie darauf auszurichten. Ansonsten droht die Gefahr, in einem schlechten Moment den Aktienanteil reduzieren zu müssen, um einen allfälligen Verlust zu begrenzen.

Sind diese Punkte geklärt, gilt es, die in Frage kommenden Anlagekategorien auszuwählen und zu gewichten. Dabei gibt es inzwischen nicht mehr nur die altbekannten, klassischen Anlagekategorien wie Aktien und Rentenpapiere. Nebst den nicht unbekannteren Ergänzungen Immobilien und Rohstoffe (z.B. Gold) gibt es auch Anlagekategorien wie «Hedge Funds», «Insurance Linked Securities» oder «Private Equity». Kombiniert man Anlageklassen, welche wenig (oder sogar negativ) miteinander korrelieren, kann dies einen positiven Effekt haben auf die erwartete Gesamtrendite eines Portfolios. Ausserdem kann durch die Diversifikation in verschiedene Anlageklassen eine gewisse Robustheit ins Portfolio gebracht werden. Um den richtigen Mix zwischen diesen vielfältigen und unterschiedlichen Anlagekategorien zu finden, empfiehlt es sich daher für den Unternehmer sehr, mit einem Experten zusammenzuarbeiten.

Ist die strategische Asset Allokation bestimmt und alsdann auch umgesetzt, beginnt der wahrscheinlich schwierigste Teil. Denn auch in negativen Zeiten sollte nun der Investor die Ruhe bewahren und an der SAA festhalten, diese wurde schliesslich für die langfristige Ausrichtung des Portfolios bestimmt. Oftmals werden Anleger aber nervös und bauen Positionen kurzfristig ab, was dann zu einer Verschlechterung des Resultates führt. Natürlich ist es wichtig, zusammen mit dem Experten die strategische Asset Allokation periodisch gewissenhaft zu überprüfen.

Sollten Sie kurz vor einem Unternehmensverkauf stehen oder diesen allenfalls schon vollzogen haben, ist es unbedingt notwendig, sich mit einem Experten über die weiteren Schritte zu unterhalten. Das Family Office 360grad ist spezialisiert auf Strategische Asset Allokation und hilft Ihnen gerne weiter.

Philipp Rohrer, p.rohrer@familyoffice-360grad.ch



04 Sicherheit und Privatsphäre – Sind Family Offices gute Berater für diese wichtigen Aspekte des Schutzes von prominenten Vermögensinhabern?



Herr Dr. Conrad v. Sydow ist Vorstand der FOCAM AG, München & Frankfurt

Diese rhetorische Frage stellen, heisst, sie zunächst zu verneinen. Woran liegt das? In Deutschland, Österreich und der Schweiz sind private sehr Vermögende (noch?) nicht bereit, dafür Geld auszugeben. Diese These stellt

nicht der Verfasser dieser Zeilen, sondern ein prominenter Wirtschaftsprüfer, einer der „big four“, auf, der Einblick in von Family Office geführte Vermögen nicht nur in der DACH-Region, sondern international, hat.

In den Zeiten von Panama und Paradise Papers scheint es kaum zu verhindern zu sein, dass Daten aus den noch so geschützten oder gar verstecktesten Quellen auftauchen und dann investigative Journalisten sich auf den Weg machen. Bei allem berechtigten Interesse der Öffentlichkeit an Steuergerechtigkeit und auch an einem gewissen Masse an Umverteilung, ist es nicht erstrebenswert für Vermögensinhaber, so in der Öffentlichkeit präsentiert zu werden, wie es Curt Engelhorn kürzlich wurde. Warum er? Ganz einfach, er ist verstorben und kann sich nicht mehr wehren.

Es stellen sich dazu mehrere Fragen:

Haben Vermögensinhaber sich ausreichend Gedanken zur Sicherheit ihrer Daten gemacht? Wie häufig werden Updates und Sicherungskopien der eigenen Daten gemacht? Wie kann ich mich vor Hacks sichern? Falls es doch passiert, kann ich mich dagegen versichern? Macht es Sinn als Vermögensinhaber mich zu Fragen der persönlichen Sicherheit und zu Fragen der Entführungs- und Einbruchkriminalität von speziell ausgebildeten Agenturen beraten zu lassen? Mit welchen Massnahmen falle ich in der Öffentlichkeit, d.h. auch in meinem unmittelbaren Lebensumfeld, weniger auf?

Kann ich meine Oldtimersammlung oder die besondere Schmuckkollektion meiner Frau angemessen versichern? Wer übernimmt dafür überhaupt einen bezahlbaren und angemessenen Versicherungsschutz?

Und nun wird es etwas vertrackter: Wenn das Kind im Brunnen steckt, habe ich einen Plan, um mich vor Fake News oder tendenziösen Meldungen aus Medien oder dem Internet in Form von Twitter, Facebook und Co. angemessen zu wehren oder darzustellen? Hier geht es manchmal um Stunden und um vorbereitete Wege, eine Gegendarstellung auf den verschiedenen Kanälen der Öffentlichkeit abzusetzen.

Es gibt keinen abschliessenden Schutz vor dem gleissenden Lichtkegel der Öffentlichkeit. Viele wünschen diese Öffentlichkeit oder nehmen sie billigend in Kauf. Es gibt allerdings Massnahmen, sich davor zu schützen oder darauf zu reagieren. Manchmal ist bereits eine Vorbereitung darauf schon ausreichend, um innerlich gewappnet zu sein.

Hat der Verfasser zu unangenehme Fragen gestellt? Es gehört zu einer 360 Grad- Betrachtung zwingend dazu.

Geben Sie diese Fragen Ihrem Family Office und finden Sie gemeinsam Antworten dazu. Sie können auch gern Ihre Sparkasse vor Ort fragen, die kennt zumindest Personen, die weiterhelfen können. Oder lassen Sie sich gern von einem Multi Family Office zu diesem Thema beraten.

Gastkommentar von Dr. Conrad v. Sydow, conrad.sydow@focam.de





05 Fokussiert: Wichtiges in Kürze

a) Geplante Änderung der Baugesetzgebung auf Mallorca (ES)

In den letzten Monaten ist immer wieder spekuliert worden, ob beim Bau von Fincas im ländlichen Bereich die Mindestgrösse des erforderlichen Grundstücks angehoben wird.

Neuesten Meldungen zu Folge scheinen nun die beabsichtigten Änderungen für die Region der Balearen viel gravierender zu sein. Die Mindestgrundstücksfläche für eine Bebauung (14.000 m²) soll nicht angetastet werden, aber es ist eine wesentliche Reduzierung der bebaubaren Grundstücksfläche geplant. So soll der Bau von grossen Häusern und Pools verhindert werden, damit eine touristische Vermietung zukünftig nicht mehr möglich sei. Mit dieser Änderung ist wohl im I. Halbjahr 2018 zu rechnen.

Damit dürften Bestandsimmobilien im ländlichen Bereich (Fincas), die auch noch über eine Vermietungslizenz verfügen, bei Eintritt der o.g. Gesetzlage erheblich an Wert gewinnen.

Bei Interesse zu diesem Thema bzw. möglichen Investitionen können Sie sich gerne an uns wenden.

b) Vollmacht über den Tod hinaus (D)

Was tun, wenn man gegen seinen Willen bevollmächtigt wird?

Eine transmortale Vollmacht gilt vor und nach dem Tod des Erblassers. Sinnvoll ist, dass der Bevollmächtigte mit der Bevollmächtigung durch den Erblasser einverstanden ist. Was aber gilt, wenn das nicht der Fall ist oder der Bevollmächtigte nach dem Tod des Erblassers nicht mehr bevollmächtigt sein möchte?

Eine Vollmacht – und auch die transmortale Vollmacht als solche – verpflichtet den Bevollmächtigten nicht dazu, sie auszuüben. Wenn also der Bevollmächtigte nicht mehr bevollmächtigt sein möchte, braucht er nichts zu tun. Ein möglicher Verzicht auf die Rechte aus der Vollmacht ist nicht notwendig.

Wichtiger Hinweis: Belastende Rechtsfolgen für den Bevollmächtigten liegen z. B. nur nach § 105 Abs. 1 AktG und § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) vor. In diesen Fällen kann es notwendig sein, dass der Bevollmächtigte – über das Nichtstun hinaus – einseitig auf die Rechte aus der Vollmacht verzichtet. Der Verzicht ist gegenüber dem Vollmachtgeber zu erklären. Ist dieser verstorben, ist der Verzicht seinen Erben gegenüber zu erklären.

Haben die Erben ausgeschlagen und ist auch keine Nachlasspflegschaft angeordnet, erbt der Staat und somit ist gegenüber diesem der Verzicht auf die Vollmacht zu erklären.



c) Gebäudeschaden nach Erbfall – Keine Nachlassverbindlichkeit (D)

Aufwendungen, um Schäden an geerbten Gegenständen wie Grundstücken oder Gebäuden zu beseitigen, deren Ursache der Erblasser gesetzt hatte, die aber erst nach dessen Tod in Erscheinung treten, sind nicht als Nachlassverbindlichkeiten abziehbar. Diese Entscheidung traf kürzlich das Finanzgericht Münster in einem Klageverfahren. Der Hintergrund gestaltete sich wie folgt:

Der Kläger erbe ein Zweifamilienhaus, in dem der Erblasser eine Wohnung selbst bewohnt und die andere vermietet hatte. Das Haus wurde mit einer Ölheizung beheizt. Noch vor seinem Tod bezog der Erblasser Heizöl, das wegen veränderter Qualität die Heizungsanlage beschädigte. Entdeckt wurde der Schaden sechs Monate nach dem Tod des Erblassers. Die Instandsetzungskosten machte der Erbe als Nachlassverbindlichkeiten (§ 10 Abs. 5 Nr. 1 ErbStG) geltend, da die Schadensursache durch den Erblasser gelegt worden sei. Das Finanzgericht lehnte dies jedoch ab.

Begründung: Allein der Einkauf von ungeeignetem Heizöl als Ursache für den Schaden und die zur Schadensbeseitigung erforderlichen Aufwendungen reiche für den Abzug der Aufwendungen als Nachlassverbindlichkeiten nicht aus. Es fehle an einer zu Lebzeiten des Erblassers entstandenen öffentlich-rechtlichen oder privatrechtlichen Verpflichtung zur Schadensbeseitigung.

Aufwendungen zur Beseitigung von Mängeln und Schäden an geerbten Grundstücken oder Gebäuden, etwa ein Reparaturstau, sind keine Erblässerschulden i. S. des § 10 Abs. 5 Nr. 1 ErbStG.

Aufgrund eines Reparaturstaus bedingte Wertminderungen eines Gebäudes können unter Umständen bei der Grundstücksbewertung im Erbfall jedoch berücksichtigt werden.

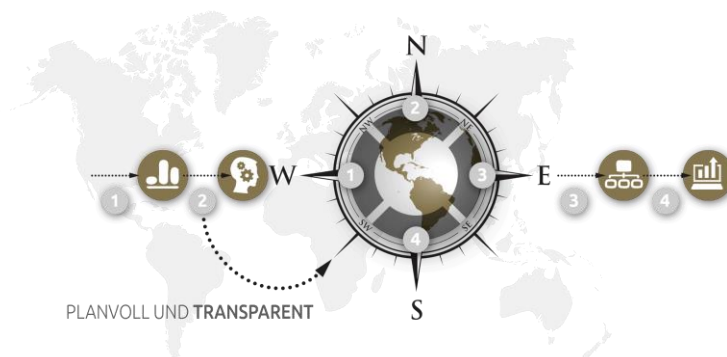
d) Interessante Angebote für Investitionen in Immobilien (D, A, CH, ES)

Bei Durchsicht der üblichen Immobilienangebote erscheinen die darin aufgerufenen Preise zwischenzeitlich als überzogen. Insbesondere in Ballungszentren sind kaum noch attraktive Erwerbe möglich. Und unter Hinzurechnung der anfallenden Nebenkosten des Erwerbs bleibt selten noch eine nachhaltige Rendite übrig.

Im Rahmen der Recherchen für unsere Mandanten in Deutschland, Österreich, Schweiz und auf den Balearen entdecken wir aber immer wieder spannende Investitionsmöglichkeiten, die doch ein interessantes und investierbares Rendite/Risiko-Verhältnis aufweisen.

Sofern Sie hierzu nähere Informationen wünschen oder gezielt die Beratung für eine Suche in Anspruch nehmen möchten, wenden Sie sich doch an uns bzw. direkt an unsere Leiterin der Immobilienberatung, Frau Kerstin Müller. (k.mueller@familyoffice-360grad.ch).

Thomas Zenner, t.zenner@familyoffice-360grad.ch



Impressum:
Family Office 360grad AG
Stansstaderstrasse 90
CH-6370 Stans
Telefon: +41 41 618 00 30
Fax: +41 41 618 00 39
E-Mail: office@familyoffice-360grad.ch
www.familyoffice-360grad.ch

Die Family Office 360grad AG wurde 2016 in Stans/Nidwalden von Unternehmern für Unternehmer für die D.A.CH-Region und den Balearen gegründet. Die Erfahrung und Expertise des geschäftsführenden Gesellschafters Thomas Zenner aus seiner 17jährigen Tätigkeit als Verantwortlicher für bankabhängige Family Offices in Deutschland und der Schweiz spiegeln sich dabei wider: Nur ein wirklich von Banken unabhängiges Family Office kann nachhaltig, transparent und neutral Familienunternehmer umfassend betreuen. Die Gründer sind überzeugt, dass die Beratung komplexer nationaler und internationaler Vermögen, insbesondere der von Familienunternehmern, mit all ihren Facetten und persönlichen Prioritäten in die Hände vertrauensvoller, unabhängiger und erfahrener Berater gehört. Diese schauen über den Tellerrand des Bankgeschäfts hinaus und sind einzig ihrem Mandanten verpflichtet. Auf Anlageberatung und Vermögensverwaltung verzichtet die Family Office 360grad AG bewusst; dies ist nicht die Aufgabe eines unabhängigen Family Office. Mit der Gründung wurden auch alle bestehenden nationalen und internationalen Netzwerke der Gründer integriert.

Diese Publikation dient nur zu Informationszwecken und für die Verwendung durch den Empfänger. Diese Publikation wurde erstellt, ohne die individuellen finanziellen Verhältnisse, Ziele oder Bedürfnisse der einzelnen Empfänger zu berücksichtigen. Sie stellt keine Empfehlung in rechtlicher, buchhalterischer oder steuerlicher Hinsicht oder eine Zusage bezüglich Eignung oder Angemessenheit einer bestimmten Anlage- und Investitionsstrategie für den einzelnen Empfänger dar. Das vorliegende Dokument darf ohne die schriftliche Genehmigung der Family Office 360grad AG weder ganz noch teilweise vervielfältigt werden.

