



FOkus

Ausgabe Nr. 1 – Oktober 2017



Liebe Leserinnen und Leser,

beiliegend finden Sie die erste Ausgabe unserer Informationen für Mandanten und Geschäftspartner «FOkus». Neben der 360-Grad-Rundumsicht ist es für uns im Interesse unserer Leser auch wichtig, den Fokus auf das Wesentliche zu legen und aktuelle Themen zu berücksichtigen. Regelmässig werden wir zukünftig über interessante Aspekte aus den Bereichen Finanzen, Steuern, Recht und Immobilien berichten. Durch unser Tätigkeitsgebiet in der D.A.CH-Region und auf den Balearen werden diese Themen auch die Internationalität unseres Family Office beleuchten. Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen und bin für jegliche Anregungen dankbar.

Ihr

Thomas Zenner



Diesen Monat im Fokus:

- 01** _____ Risikomanagement bei Familienunternehmen
- 02** _____ Performancevergleich
- 03** _____ Alternative Anleihen im Tiefzinsumfeld
- 04** _____ Die Wichtigkeit von Immobilienmanagement
- 05** _____ Fokussiert: Wichtiges in Kürze

01 Risikomanagement bei Familienunternehmen

Risikomanagement wird den meisten Unternehmern kein Fremdwort sein. Das Identifizieren von Risiken sowie deren Überwachung, Kontrolle und Minderung gehören zu den grundlegendsten Aufgaben eines Unternehmens. Die Frage, die sich jedoch stellt, ist, nach welchen Kriterien Risiken definiert werden und mit welcher Wichtigkeit die jeweiligen Risiken bewertet werden, denn falsches Risikomanagement kann schnell teuer werden. Nachfolgend sind einige, nicht abschliessende, Risikotreiber erwähnt, welche man aus Sicht der Unternehmerfamilie nicht unbeachtet lassen sollte:

Märkte

Oftmals wird Risikomanagement typischerweise auf Marktrisiken bezogen. Dort sind die Risiken -vermeintlich- berechenbar und durch quantitative Methoden minimierbar. Auch wenn eine negative Entwicklung der Weltbörsen oder von Devisenmärkten ein einfach nachweisbarer finanzieller Verlust bedeuten kann, ist dieses Risiko im Vergleich zu anderen Risikotreibern für die meisten Unternehmerfamilien aufgrund der Gesamtvermögensstruktur ein eher vernachlässigbarer Faktor.

Steuern und politische/rechtliche Risiken

Die sich fortlaufend ändernden steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen machen es zunehmend notwendig, Steuerfragen sowie Erbfolge- und Nachfolgeplanungen in einer ganzheitlichen, integralen Weise zu betrachten. Unterschiedliche Steuergesetze machen Risikomanagement in diesem Bereich zu einem komplexen Thema. Dabei ist es nicht nur von Bedeutung, in welchem Steuerdomizil die Unternehmung ihren Sitz hat, sondern es gilt auch, die Lebensmittelpunkte der Inhaber, allfälliger Nachkommen sowie Immobilien in Betracht zu ziehen. Als Beispiel sei hier ein Unternehmer genannt, welcher eine Immobilie in Kanada besitzt, und dessen Sohn als Erbe in Deutschland lebt. Der Staat Kanada erhebt seit 45 Jahren keine Erbschaftssteuer mehr, dafür wird eine Capital Gains Tax (CGT) erhoben. Dieser Tax unterliegen sämtliche Kapitalgewinne aus Veräusserungen; bei einem Todesfall wird die Veräusserung unmittelbar vor dem Tod fingiert. Der steuerbare Kapitalgewinn im Fall der Immobilie wird durch Vergleich von Anschaffungspreis und Marktwert ermittelt. Da die einzelnen Provinzen die Befugnis haben, Zuschläge zu erheben, fällt die Höhe der Besteuerung je nach Provinz, in welcher sich das Grundstück befindet, unterschiedlich aus. In jedem Falle kann jedoch die anlässlich des Todes des Erblassers anfallende CGT nicht auf die deutsche Erbschaftssteuer angerechnet

werden, da das deutsche EstG keine fiktiven Wertzuwächse besteuert. Wenn also der Begünstigte in Deutschland steuerpflichtig ist, fallen doppelt Steuern an. Dies kann durch eine frühzeitige Erkennung der Risiken verhindert werden.

Da die Änderung von Gesetzen grossen Einfluss auf Unternehmerfamilien haben kann – als Beispiel sei hier die Einführung der Erbschaftssteuerverordnung der EU im Jahre 2015 genannt – gilt es auch hier, stets informiert zu sein, um sich schnell und richtig den geänderten Umständen anpassen zu können.

Risikotreiber Familie

Familienunternehmen sind sehr stark durch die soziale Struktur «Familie», sowie, je nach Generation, in welcher das Unternehmen existiert, durch den Gründer des Unternehmens geprägt. Was im Grunde genommen ein grosser Vorteil ist, kann im schlimmsten Fall die weiterführende Existenz als Familienunternehmen gefährden. Fragt man bei Familienunternehmen nach, welches Vorgehen im Falle eines Konfliktes innerhalb der Unternehmerfamilie angewendet wird, so wird einem häufig mit einer Mischung aus Entsetzen und Erstaunen geantwortet. Dass beim eigenen Familienunternehmen Konflikte auftreten können, so weit wird es doch wohl nicht kommen, lautet der Grundtenor. Doch der grösste und wohl am meisten unterschätzte Risikotreiber ist bei Familienunternehmen eben die Familie selbst. Früher gab es in Unternehmerfamilien noch klare Regelungen über Familienzugehörigkeiten, Formen des Ehelebens und Regelungen der Nachfolge. Heute dagegen sind Gesellschafterfamilien sehr frei in der Ausgestaltung des «Familienverbundes». Eine Familienunternehmen-Harmonie entsteht erst dann, wenn die Werte der Familie – und damit die Werte jedes einzelnen Familienmitglieds – mit den Werten des Unternehmens abgestimmt sind.

Fehlendes Generationenmanagement, ein fehlender geordneter Übergang von der einen Generation zur nächsten, unterschiedliche Erwartungshaltungen und Zielsetzungen oder eine generelle Rivalität unter möglichen familieninternen Nachfolgern können hingegen sowohl das Unternehmen als auch die Familie nachhaltig gefährden. Um dies zu verhindern, ist ein Risikomanagement im Sinne einer Familienstrategie für sämtliche Unternehmerfamilien unabdingbar.

Eine gute Familienstrategie baut auf den bestehenden Verhältnissen auf, bezieht alle Beteiligten in die Entwicklung mit ein, liefert Antworten auf alle Kernfragen, ist handlungsorientiert und konkret, wird in der Familie gelebt und passt sich regelmässig an



die dynamischen Entwicklungen der Familie an. Bei einer Familienstrategie kommen auch die kritischen Themen auf den Tisch: «Wofür stehen wir?», «Was tun wir?», «Was tun wir nicht?». Als Ergebnis der Entwicklung der Familienstrategie sollen Missverständnisse reduziert werden und aus einer Gruppe von Individuen wird eine Gruppe mit einem gemeinsamen Blick auf das Unternehmen und die Familie. Als Konsequenz wird die Familie ähnlich professionell geführt wie das Unternehmen und durch klare Strukturen und Regeln für alle beteiligten Generationen werden Risiken minimiert. Eine Familienstrategie hilft also, die konflikträchtige Vermengung von Führung, Eigentum und Familie in den Griff zu bekommen und das natürliche Ziel jeder Unternehmerfamilie zu verwirklichen, nämlich Unternehmen und Vermögen für die kommenden Generationen zu erhalten und zu vermehren.

Fazit

Während gewisse Risiken offensichtlich sind und durch «konventionelles» Risikomanagement gut abgedeckt sind, wird v.a. der Risikofaktor Familie oft unterschätzt. Durch eine umfassende Analyse und einer daraus abgeleiteten Familienstrategie kann dieser Risikofaktor stark vermindert werden. Diese Analyse muss jedoch individuell auf die jeweilige Unternehmerfamilie abgestimmt sein. Dieser Artikel ersetzt daher nicht die individuelle Beratung, welche sicherstellt, dass es nicht zu einem finanziellen Fiasko kommt, weil die Risiken falsch eingeschätzt und gewichtet wurden.

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

Dieser Artikel erschien im Oktober 2017 im Magazin „Private“, Ausgabe Q4 / 2017



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:

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

Nahezu alle Dienstleister haben unsere Anfrage positiv aufgenommen und uns die Daten geliefert. Die aggregierten Resultate sehen dabei wie folgt aus (YTD per 30.09.2017):

	CHF Anleihen	CHF Ausgewogen	CHF Aktien	EUR Anleihen	EUR Ausgewogen	EUR Aktien
höchste Performance	5.0	8.5	20.5	5.0	7.0	12.9
tiefste Performance	0.8	4.5	7.4	-0.6	3.8	3.4
Median-Performance	2.5	7.2	12.6	1.9	5.2	8.5

Während sich die Performances für ausgewogene Mandate, sowie für reine Aktienmandate – mit wenigen Ausreissern – allgemein in einer relativ engen Bandbreite bewegen, gibt es bei den Mandaten, welche ausschliesslich aus festverzinslichen Papieren und Cash bestehen, grosse Unterschiede. Zurecht fragt man sich: „Kann man denn in diesem Umfeld mit Anleihen überhaupt noch Geld verdienen?“ Die Antwort lautet: „Ja, aber...“ Will ein Anleger mit festverzinslichen Anlagen eine angemessene Rendite erwirtschaften, ist es unvermeidbar, dass er seinem Portfolio alternative Anleiheprodukte beimischt.



03 Alternative Anleihen im Tiefzinsumfeld

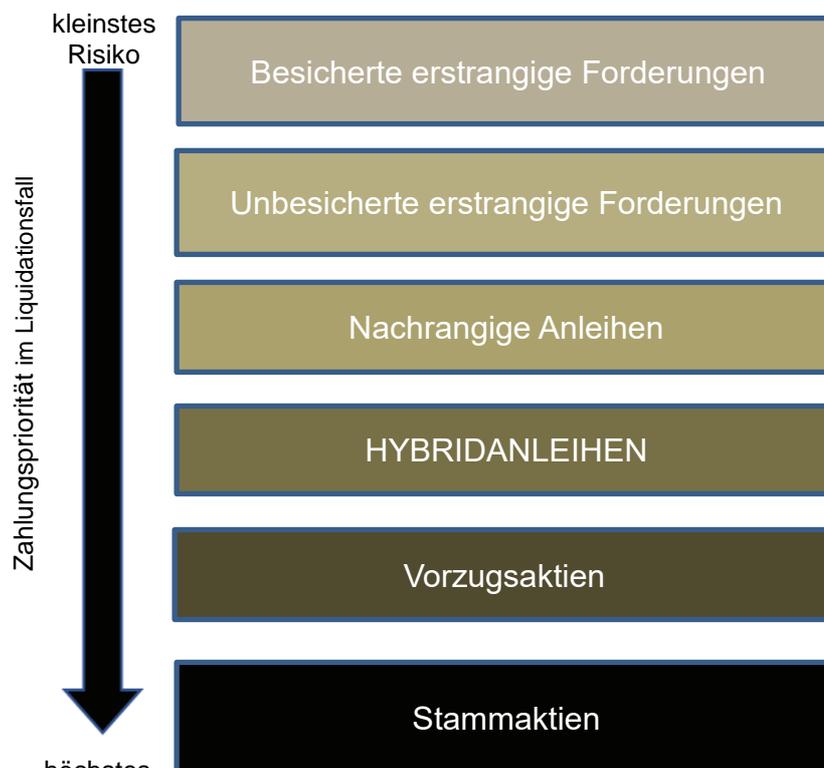
Die besten Performances weisen bei unserem Performancevergleich die Vermögensverwalter und Banken auf, die auch auf alternative Anleiheprodukte setzen. Doch welche Produkte gibt es, wie funktionieren sie und was sind die Gefahren? Nachfolgend möchten wir ganz kurz zwei Anlageklassen im Anleihen-Bereich vorstellen, welche im heutigen Tiefzinsumfeld als Alternative in Frage kommen.

Eine Anlageklasse, welche mehrere der von uns beobachteten Verwalter in ihren Portfolios halten sind Hybridanleihen. Diese nachrangigen (Unternehmens-)Anleihen rentieren deutlich besser als normale Anleihen. Wie aus dem Namen bereits ersichtlich wird, handelt es sich bei Hybridanleihen um Anleihen mit einer Kombination von Fremd- und Eigenkapitalcharakteristiken. Merkmal von Eigenkapital weisen sie aufgrund ihrer Nachrangigkeit und der meist unbestimmten (oder sehr langen) Laufzeit auf. Jedoch besitzen sie wie herkömmliche Anleihen über einen festen Zinssatz und – trotz der sehr langen oder gar unbestimmten Laufzeit - über vorgegebene Rückkaufszeitpunkte, an welchen der Emittent die Anleihe kündigen kann (und oftmals wird).



Fremd- und Eigenkapitalmerkmale von Hybridanleihen

Wie üblich sind höhere Renditen auch mit höheren Risiken verbunden. Bei Hybridanleihen sollte v.a. die Selektion des Schuldners die höchste Priorität geniessen. Die Ansprüche der Gläubiger stehen rangmässig zwar vor denjenigen der Aktionäre, aber nach denjenigen der Käufer von Senior-Anleihen.



Kapitalstruktur eines Unternehmens (vereinfacht), eigene Darstellung



Des Weiteren sind viele Hybridanleihen so ausgestaltet, dass Zinszahlungen sowie Zahlungen ausgesetzt oder gekürzt werden können, wenn das Unternehmen finanziell in Schieflage gerät. In solch einem Falle muss der Anleger auch damit rechnen, dass der Schuldner die Anleihe nicht kündigt und diese auf unbestimmte Zeit weiterläuft.

Was spricht dennoch für ein Investment in Hybridanleihen? Im Gegensatz zu Anleihen in sogenannte „Junk-Bonds“ (Anleihen von Schuldnern, welche ein schlechtes Rating aufweisen) kann man für ähnliche Renditen eine Investition in ein solides Investment-Grade-Unternehmen tätigen. Durch die weltweite Geldmengenausweitung rentieren Senior-Anleihen derselben Schuldner inzwischen negativ und man ist einem grossen Zins- bzw. Durationsrisiko ausgesetzt. Ein grosser Teil der Hybridanleihen bietet aufgrund ihrer Fix-to-Float-Struktur jedoch einen impliziten Zinsschutz. D.h. in der Regel ist der Zinssatz vom Datum der Emission bis zum ersten Zeitpunkt, an dem der Emittent die Anleihe frühzeitig zurückkaufen kann, fix bestimmt. Nimmt der Emittent diese Kündigungsmöglichkeit nicht wahr, wechselt die Verzinsung zu einer variablen Struktur. Dann wird die Anleihe mit einer Prämie über einem Referenzzinssatz bezahlt.

Fazit: Hybridanleihen sind im heutigen Tiefzinsumfeld eines der spannendsten Investments im Bereich der Rentenpapiere. Aufgrund der teilweise sehr komplexen Bedingungen – jede Anleihe kann per se anders ausgestaltet sein und die Bedingungen können mehrere hundert Seiten aufweisen – ist es für einen Privatanleger jedoch schwierig das Rendite-/Risiko-Potenzial von einzelnen Hybridanleihen zu beurteilen. Hier wäre es ratsam, auf einen Spezialisten zu vertrauen oder via Fonds zu investieren.

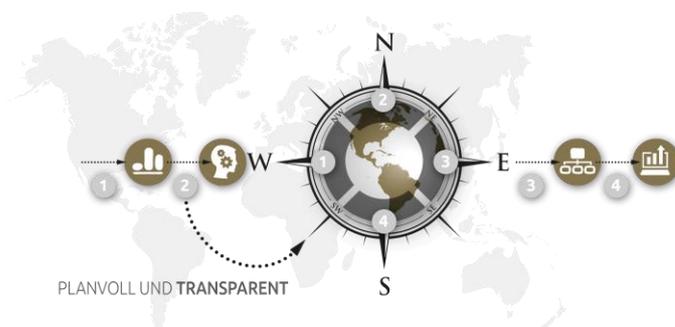
Eine weitere Anlageklasse, welche als Alternative in Frage kommt, ist Insurance-Linked-Securities (ILS). Wurde diese Anlageklasse bis vor einigen Jahren nur von spezialisierten Marktteilnehmern als Alternative in ein Portfolio aufgenommen, ist sie inzwischen auch bei Privatanlegern bekannt und ebenso interessant. Unter ILS werden (variabel) verzinsliche Wertpapiere verstanden, in denen Versicherungsrisiken verbrieft werden. Die prominentesten Wertpapiere dieser Anlageklasse sind die Cat-Bonds genannten Katastrophenanleihen.

Die Zahlungsverpflichtungen von solchen Anleihen hängen vom Eintritt eines bestimmten Katastrophenereignisses ab. Der Anleger übernimmt somit Versicherungsrisiken, die sich z.B. aus dem Eintreten von Sturm- oder Erdbebenschäden ergeben. Das Risiko liegt dabei darin, dass Anleger bei Naturkatastrophen Geld verlieren können. Da es keine kausalen Zusammenhänge zwischen Naturkatastrophen und Marktereignissen (z.B. Absturz eines Aktienindex) gibt, weisen diese Anleihen nahezu keine Korrelation zu anderen Anlageklassen auf. Dieser Umstand macht diese Anleihen sehr interessant für professionelle Investoren, welche so eine Effizienzsteigerung des Portfolios herbeiführen können. Ausserdem sind die Prämien – sozusagen die Mehrrendite als Entschädigung für das Versicherungsrisiko – im heutigen Zinsumfeld lukrativ.

Doch wie sieht die Realität aus? Der tropische Wirbelsturm „Irma“, welcher letzten Monat über die Karibik hinwegfegte und dann Teile von Florida verwüstete, ist ein typisches Beispiel, bei dem Cat-Bond-Anleger einem Verlustrisiko ausgesetzt sein können. Das Naturereignis „US Wind“, welches Schäden durch Wirbelstürme in den USA zusammenfasst, ist das mit Abstand höchste Risikoexposure in nahezu allen ILS-Portfolios, gefolgt von „US Earthquake“ und „Europe Wind“.

„Irma“ machte einmal mehr deutlich, dass eine höhere Rendite meist mit einem erhöhten Risiko einhergeht. Nachdem es die letzten 12 Jahre keinen vergleichbaren Event mehr gegeben hat, werden Cat-Bond-Anleger in diesem Jahr wohl mit Verlusten rechnen müssen. Wie gross diese Verluste für die Anleger sein werden, lässt sich erst zuverlässig abschätzen, wenn das gesamte Ausmass der Schäden beziffert werden konnte, was bei einem solchen Ereignis noch länger dauern dürfte. Einige Experten gehen davon aus, dass ein diversifiziertes ILS-Portfolio im Schnitt rund 4-6% Verlust aus diesem Ereignis erleiden dürfte, andere Fondsmanager rechnen für ihre Fonds sogar nur mit einem Verlust von 1%. Falls in nächster Zeit ein ähnliches Ereignis ausbleibt, wird dieser Verlust also relativ schnell wieder ausgeglichen sein. Daher können Cat-Bonds auch für klassische Anleihe-Investoren im Tiefzinsumfeld eine geeignete Anlage sein, sofern man über einen genügend langen Zeithorizont verfügt.

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





ZU IHREM BESTEN

04 Immobilien als Kapitalanlage



Frau Kerstin Müller koordiniert die Immobilienberatung für unser Family Office. Mit einer Erfahrung von 10 Jahren im Bauwesen und 17 Jahren als selbstständige Immobilienmaklerin kann sie auf einen beträchtlichen Erfahrungsschatz in diesem Bereich zurückgreifen.

Immobilien sind im Trend. Als Folge der expansiven Geldpolitik der Nationalbanken sind die Zinserträge bei Rentenpapieren historisch tief und die Kurse der Aktienmärkte bereits weit geklettert. Dies macht es auf der Suche nach alternativen Renditequellen für Anleger umso lukrativer, Immobilien als Rendite-Objekte in Betracht zu ziehen. Vermietete Immobilien haben zudem den Vorteil, dass der Eigentümer regelmässige Einkünfte erzielt und das Geld in einem Substanzwert angelegt ist. Daher dürfen Immobilien im Rahmen einer Gesamtanlagestrategie keinesfalls vernachlässigt werden.

Aktives Immobilienmanagement ist jedoch eine aufwändige und äusserst umfangreiche Angelegenheit. Damit für den Traum von hoher Rendite nicht ein (zu) hoher Preis bezahlt werden muss, kann diese anspruchsvolle Aufgabe auch einer spezialisierten Drittpartei anvertraut werden. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass zu Beginn die Bedürfnisse des Anlegers sorgfältig abgeklärt werden. Das Family Office 360grad ist spezialisiert auf Immobilien-Beratungen in der D.A.CH-Region sowie auf den Balearen. Nachfolgend zeigen wir auf, welche Punkte besonders beachtet werden müssen.

Erste Schritte

Zu Beginn sollten die Ankaufkriterien mit dem Anleger klar definiert werden. Dabei ist zu evaluieren, welche Renditevorstellungen der Anleger hat. Obwohl die Renditevorstellungen gegenüber früher wohl nach unten korrigiert werden müssen, lässt sich als Immobilien-Investor noch immer Geld verdienen. Als nächstes steht eine Vorselektion von geeigneten Objekten auf dem Plan. Eine ausführliche Due Diligence der Objekte in rechtlicher, steuerlicher, baulicher Hinsicht ist ebenso notwendig wie eine Beurteilung der Lagekriterien hinsichtlich Vermietbarkeit und Wiederverkaufsmöglichkeiten. Bei Investitionen auf den Balearen gilt es dabei, aufgrund der örtlichen Gegebenheiten und Spezialitäten, besonders genau hinzuschauen.

Ein Punkt, welcher ebenso oftmals unterschätzt wird, sind die rechtlichen und steuerlichen Themen. Es ist z.B. abzuklären, welche Steuern anfallen und welche rechtliche Verbindlichkeiten aus einem Investment entstehen können. Die Lage ist ein weiteres wichtiges Kriterium. Dies beinhaltet auch die (wirtschaftliche) Situation und die Zukunftsaussichten der Region, in welcher sich die Immobilie befindet, sowie die demografische Entwicklung dieser Region. Ausserdem spielt die öffentliche Infrastruktur hier eine wichtige Rolle. Wie ist die Verkehrsanbindung, wo sind die nächsten Einkaufsmöglichkeiten, etc. Insbesondere wenn man die Region nicht besonders gut kennt, ist es empfehlenswert, professionelle Hilfe von Experten in Anspruch zu nehmen.



Finanzierung

Ist das richtige Objekt erst gefunden, geht es darum, die Ausgestaltung der Kaufverträge vorzunehmen. Verhandlungen mit den Verkäufern können dabei sowohl zeitaufwändig als auch nervenaufreibend sein. Diese Aufgaben können von uns übernommen werden. Besteht Einigkeit mit den Verkäufern, geht es im Weiteren darum, die Frage der Finanzierung zu klären. Auch dabei können wir Sie gern unterstützen. Zudem übernehmen wir die Suche nach optimalen Dienstleistern für das Objekt. Denn mit dem Kauf einer Immobilie ist zwar der Grundstein gelegt, die Arbeit für den langfristigen Werterhalt beginnt jedoch erst jetzt.

Regelmässige Überprüfung

Bei Bestandsimmobilien gibt es diverse Punkte, welche regelmässig überprüft werden sollten. So gilt es natürlich in erster Linie, Risiken frühzeitig zu erkennen und diese zu vermindern oder allenfalls sogar zu beseitigen. Jedoch sollten nicht nur Risiken, sondern auch ein allfälliges Werterhöhungspotenzial frühzeitig erkannt werden, um daraus ggf. eine gesteigerte Rendite ziehen zu können. Die Rentabilität sollte ebenso fortlaufend geprüft werden wie die jeweiligen Immobilien im Gesamtkontext der Anlagen. Es kann durchaus sein, dass eine Immobilie allein noch kein Risiko darstellt, ein gesamtes Portfolio jedoch schon, wenn das Immobilienportfolio zu wenig diversifiziert ist und dadurch Klumpenrisiken bestehen bezüglich Lage oder Mieterstruktur des Objekts.

Fazit

Optimal ist es, wenn Investoren bei Immobilien als Kapitalanlage im Verbund mit verschiedenen Partnern arbeiten. Banken, Netzwerkpartner für steuerliche und rechtliche Themen sowie ein spezialisierter Berater zur Begleitung von Immobilientransaktionen machen durchaus Sinn. Diese Aufgaben übernimmt das Family Office 360grad gerne für Sie. Dabei können wir den gesamten Prozess von der Akquise und der Prüfung eines Objektes, über die Verhandlungen mit Verkäufern und Banken sowie den Kaufprozess begleiten. Anschliessend unterstützen wir Sie durch ein regelmässiges Reporting und ein umfassendes Controlling bezogen auf die Wirtschaftlichkeit Ihrer Immobilien. Wenn Sie Immobilien-Investments als Kapitalanlage in Betracht ziehen und diesbezüglich einen Experten benötigen, welcher auf die D.A.CH-Region und auf die Balearen spezialisiert ist, dann ist das Family Office 360grad der richtige Partner für Sie. Durch unser eigenes Know-how sowie die vielen Netzwerkpartner vor Ort, unterstützen wir Sie da, wo Sie unsere Expertise benötigen.

Kerstin Müller, k.mueller@familyoffice-360grad.ch



05 Fokussiert: Wichtiges in Kürze

a) Transparenzregister in Deutschland

Infolge der jüngsten Geldwäschenovellierung sind erstmals dem - neu eingerichteten - Transparenzregister Angaben zu den jeweiligen wirtschaftlich Berechtigten mitzuteilen.

Mitteilungspflichtig zum Transparenzregister sind

- juristische Personen des Privatrechts und eingetragene Personengesellschaften (Mitteilungspflicht gem. § 20 Abs. 1 S. 1 GwG) sowie
- Verwalter von Trusts (Trustees) und Treuhänder von nichtrechtsfähigen Stiftungen mit eigennützigem Stiftungszweck und Rechtsgestaltungen, die solchen Stiftungen in ihrer Struktur und Funktion entsprechen (Mitteilungspflicht gem. § 21 Abs. 1 S. 1, Abs. 2 GwG).

Hierzu zählen u.a. auch die Vorstandsmitglieder von rechtsfähigen gemeinnützigen Stiftungen.

Gegenstand der Mitteilung sind bestimmte Angaben zu den jeweiligen wirtschaftlich Berechtigten. Die Angaben, die zum jeweiligen wirtschaftlich Berechtigten an das Transparenzregister zu melden sind, ergeben sich aus § 19 Abs. 1 GwG. Die betreffenden Angaben sind einzusammeln, zu archivieren und auf aktuellem Stand zu halten. Dazu ist sicherzustellen, dass relevante Informationen, die in den Wissensbereich des betreffenden Mitteilungspflichtigen gelangen, intern an die richtige Stelle weitergeleitet werden, dort verarbeitet sowie ausgewertet und mindestens einmal im Jahr überprüft werden.

Für die Übermittlung der betreffenden Angaben zum Transparenzregister (www.transparenzregister.de) bedarf es einer dortigen Registrierung. Die Mitteilung ist sodann mittels der dort vorgesehenen Online-Anwendung vorzunehmen.

b) Ehegattenfreibetrag bei der Schenkungssteuer für beschränkt Steuerpflichtige (Deutschland)

Beschränkt Steuerpflichtigen steht für den Erwerb beim Tod des Ehegatten der Freibetrag nach § 16 Abs. 1 Nr. 1 ErbStG von 500.000 EUR unabhängig vom Anteil des inländischen Vermögens am Gesamterwerb in voller Höhe zu. Der in § 16 Abs. 2 ErbStG in der bis zum 24.6.2017 geltenden Fassung vorgesehene Freibetrag von 2.000 EUR ist unionsrechtswidrig. Dies hat der BFH aktuell entschieden.

c) Bezugsrechtsänderung bei einer Lebensversicherung – Beweis der Echtheit

Bei einer Lebensversicherung wird häufig ein Bezugsberechtigter für den Todesfall bestimmt. Der Versicherungsnehmer kann den Bezugsberechtigten durch eine Erklärung gegenüber dem Versicherer ändern. Diese Erklärung bedarf in der Regel der Schriftform und kann durch einen Brief an die Versicherungsgesellschaft mitgeteilt werden. Um mit den Erben spätere Streitigkeiten im Fall einer nachträglichen Bezugsrechtsänderung (Echtheitsbeweis) zu vermeiden, sollten bei einer Änderung folgende Hinweise beachtet werden (der Aufwand hier sollte sicherlich auch abhängig von der Höhe der Versicherungssumme sein):

- Die Bezugsrechtsänderung notariell beurkunden lassen.
- Zeugen beteiligen, die die Echtheit der Bezugsrechtsänderung später bestätigen können.

d) Neues Tourismusgesetz auf Mallorca seit August 2017

Im August wurden in Hinblick auf die touristische Vermietung einige Verschärfungen eingeführt. Die wichtigsten Punkte nachfolgend:

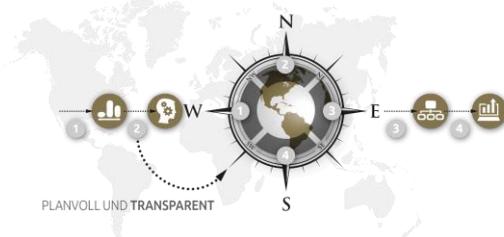
1. Es soll eine Obergrenze an Plätzen für eine touristische Nutzung festgelegt werden.
2. Neue Anträge dürfen nur in den Gebieten gestellt werden, in denen die touristische Nutzung erlaubt ist. Die Festlegung der Gebiete obliegt dem Inselrat sowie in Palma de Mallorca der dortigen Gemeindeverwaltung.



3. Zeitliche Limitierung der Lizenzen durch die noch zu erlassende Verordnung ansonsten: Grundsätzlich soll eine Lizenz nur für 5 Jahre erteilt werden und muss dann wieder erneuert werden.
4. Immobilie muss bereits ein Alter von 5 Jahren besitzen und in dieser Zeit selbst genutzt worden sein, bevor eine Ferienvermietung möglich ist.
5. Keine touristische Nutzung in Immobilien, in denen bereits Bauvergehen sanktioniert worden sind.
6. Energiepass muss vorliegen mit der Qualifizierung von mindestens F für Immobilien, die vor dem 31.12.2007 errichtet wurden und der Qualifikation D für danach errichtete Immobilien.
7. Immobilie muss besonderes Kontrollsystem für Wasserkonsum oder Einzelzähler besitzen.
8. Keine Erlaubnis in Mehrfamilienhäusern, wenn Statuten es verbieten. Ansonsten Mehrheitsbeschluss der Eigentumsgemeinschaft (Mehrheit Eigentümer und Mehrheit Anteile).
9. Keine touristische Nutzung von Immobilien, die denkmalgeschützt sind.
10. Es müssen die in Art. 51 genannten touristischen Aktivitäten angeboten werden.
11. Keine touristische Nutzung von Immobilien in landschaftlich geschützten Gebieten.
12. Ein Eigentümer darf nicht mehr als 3 Immobilien touristisch nutzen.
13. Es wird eine Frist von 12 Monaten bestimmt, um die Zonen zu bestimmen, in denen eine touristische Nutzung möglich ist. In der Zwischenzeit existiert ein Verbot für die Erteilung von Lizenzen für die touristische Nutzung von Immobilien.
14. Erhöhung der Sanktionen bei illegaler touristischer Nutzung.

Grundsätzlich ist es ratsam, bei Erwerb von Immobilien auf Mallorca bzw. auch generell in Spanien sich professionell beraten und begleiten zu lassen. Unsere Immobilienspezialistin, Frau Müller, steht hier gerne zur Verfügung.

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.

