

## EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Das GLOBOGATE-Team wünscht Ihnen ein gutes neues Jahr 2009!

Die weltweite Wirtschaftskrise wird eine grosse Herausforderung für die Wirtschaft, die Bevölkerung sowie für uns Berater sein. In dieser sicherlich turbulenten Situation möchten wir Ihnen in dieser Ausgabe die Schweiz als «ruhender Pol» in Europa als Chance und Schwerpunktthema näher bringen. Der erste Beitrag wird Ihnen 8 Gründe für den Zuzug und für ein unternehmerisches Engagement in der Schweiz nennen. Unser zweiter Beitrag wird aufzeigen, wie die viel verschmähten Trust- und Stiftungsstrukturen international und legal bei einem Schweizer Wohnsitz eingesetzt werden können. Gerade in schwierigen Zeiten ist guter Rat teuer. In diesem Sinne möchten wir Ihnen mit dem dritten Beitrag die Wiedergeburt des Generalisten als internationaler Projektleiter bzw. den International Private Risk Manager bei grenzüberschreitenden Aktivitäten vorstellen.

Im Namen des GLOBOGATE-Teams wünschen wir Ihnen eine spannende Lektüre und einen guten Start ins neue Jahr 2009!

Dr. iur. HSG Thomas Gehrig  
Verwaltungsrat der GLOBOGATE AG, Zürich

## INHALT:

- Die Attraktivität der Schweiz
- Besteuerung von Trusts in der Schweiz
- International Private Risk Management®
- News Splitter

## DIE ATTRAKTIVITÄT DER SCHWEIZ

BLEIBT FÜR PRIVATPERSONEN UND UNTERNEHMEN BESTEHEN:

8 GRÜNDE FÜR EINE ANSIEDLUNG IN DER SCHWEIZ!

### Grund Nr. 1: Weltwirtschaftskrise: Steuerzahler zahlt die Zeche!

Die Experten zweifeln nicht daran, dass die milliardenschweren Staatssubventionen aufgrund der internationalen Finanzkrise in Zukunft der Steuerzahler bezahlen muss. Es muss somit mit direkten oder indirekten Steuererhöhungen im benachbarten Ausland gerechnet werden. Die Schweiz ist zwar nicht von der Weltwirtschaftskrise verschont geblieben, doch setzt sie traditionsgemäss nicht auf kurzfristige Strategien – wie z. B. auf die Steuererhöhung. Vielmehr ist damit zu rechnen, dass wirtschaftliche Anreize geschaffen werden, um ein mittel- / langfristig stabiles Wirtschaftswachstum zu sichern. Dies könnten durchaus Steuerreduktionen sein. Die direkte Demokratie reguliert zudem einen anderenfalls unvorhersehbaren, ungezügelter Steuerappetit des Staates sowohl auf Ebene des Bundes als auch der Kantone.

**Fazit / Empfehlung:** Ein Schweizer Wohnsitz führt je nach Kanton zu sehr tiefen Einkommens- und Vermögenssteuern. Will sich der Wohnsitzwillige gegen Steuerschwankungen absichern, so kann er unter bestimmten Voraussetzungen (z. B. keine Erwerbstätigkeit auf Schweizer Boden) die Schweizer Pauschalbesteuerung wählen, womit er jährlich eine gleich bleibende Steuer zu bezahlen hat, ohne dabei sein weltweites Einkommen und Vermögen offen zu legen (empfehlens-

wert ab einem Kapitalvermögen von ca. EUR 4 Mio. oder Kapitalerträge von ca. EUR 150'000.00 jährlich).

### Grund Nr. 2: Steuerlücken werden geschlossen

Konnte man in der Vergangenheit Vermögenswerte offiziell in ausländischen Strukturen halten und Vermögenserträge mit einem steueraufschiebenden Effekt zwischenparken, so hat der deutsche Fiskus zwischenzeitlich sämtliche dieser Lücken geschlossen. Die im Aussensteuerrecht stipulierte Hinzurechnungsbesteuerung wurde permanent weiterentwickelt und lässt auch keine ausgeklügelten Strukturen (z. B. so genannte Millionärsfonds) im Ausland mehr zu.

**Fazit / Empfehlung:** Überprüfung der aktuellen ausländischen Struktur hinsichtlich der steuerlichen Akzeptanz aus deutscher Perspektive und Verzicht auf aufwendige, kostenintensive Vermögensverwaltungsgesellschaften. Alternativ: Man bewegt sich hin zum Vermögen ins Ausland, indem der Wohnsitz in die Schweiz verlegt wird.

### Grund Nr. 3: EU verstärkt den Druck auf die Schweiz

Die schlechte Nachricht vorab: Der Druck der EU im Steuerstreit mit der Schweiz nimmt definitiv zu. Die Schweiz wird diesem Druck wohl mittelfristig nachgeben müssen. Mit folgenden Konsequenzen kann zum

Beispiel gerechnet werden:

- Aufhebung der privilegierten Besteuerung von Verwaltungsgesellschaften (Briefkastengesellschaften / durchschnittliche Besteuerung heute ca. 10 %).
- Erweiterung der EU-**Quellensteuer** auch auf juristische Personen, somit kann die Abführung dieser auf Zinsen erhobenen Quellensteuer für Personen mit Wohnsitz in der EU nicht mehr durch Zwischenschalten von Off-Shore-Strukturen umgangen werden.
- Grenzüberschreitende Amtshilfe nicht nur bei Steuerbetrug, sondern auch bei Steuerhinterziehung, womit das Bankkundengeheimnis für Fiskaldelikte definitiv fallen würde.

Die gute Nachricht: Der Druck der EU kann dazu führen, dass in der Schweiz die Unternehmenssteuern nochmals stark gesenkt werden. Damit die Standortattraktivität in Europa bestehen bleibt, muss gemäss unserer Meinung eine Reduktion auf mind. 12 % Gewinnsteuer angestrebt werden. Zudem müssten hinderliche Steuern (z. B. die Emissionssteuer von 1 % auf ein Aktienkapital über CHF 1 Mio.) abgeschafft werden. Die Bundesregierung erwägt diese Strategie und hat den Dialog mit den Kantonen bereits aufgenommen. Die Unternehmenssteuerreform III ist bereits voll im Gange!

**Fazit / Empfehlung:** Der Unternehmer sollte die angedachte Unternehmenssteuerreform beobachten und den Unternehmensstandort Schweiz weiterhin in seine Planung mit einbeziehen.

Ein Wohnsitzwechsel in die Schweiz sollte frühzeitig geprüft werden, da die EU-Quellensteuer nur für Personen mit Wohnsitz in der EU gilt. Unter dem Regime der Pauschalbesteuerung kann unter sinnvoller Strukturierung des Vermögens eine sehr tiefe Besteuerung resultieren. Zudem muss das weltweite Vermögen bei Anwendung der Pauschalbesteuerung nicht deklariert werden.

**Grund Nr. 4: Die Schweiz öffnet ihre Grenzen weiter für vermögende Pri-**

### **vatkunden und attraktive Unternehmen**

Die Tendenz ist offensichtlich: Die Schweiz öffnet sich nicht nur gegenüber der EU, sondern vermehrt proaktiv auch gegenüber der Nicht-EU-Welt. Dabei strebt sie den Zuzug internationaler Unternehmen an, indem sie verstärkt Standortpromotion z. B. in Russland vornimmt und auch auf höchster politischer Ebene die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Schweiz und russischen Unternehmen fördert. Weiter gibt es Bestrebungen, die den Zugang von vermögenden Privatpersonen aus Nicht-EU-Staaten erleichtern sollen.

**Fazit / Empfehlung:** Die Schweiz wird wohl aufgrund der bekannten, hohen Standortqualität mittelfristig für die international führende Elite als Wohnsitz, als Verhandlungsstandort, als strategischer Unternehmensstandort, als Kongress- und Eventstandort an Attraktivität gewinnen und hat das Potential zum einzigartigen Luxus-Resort in Europa zu werden. Da die Schweiz klein bzw. das Schweizer Land ein knappes Gut ist, sollte sich der Wohnsitzwillige frühzeitig ein Stück Freiheit erwerben. Die Immobilienpreise werden unter dem aufgezeigten Szenario wohl nicht auf dem heutigen Level verharren.

### **Grund Nr. 5: Zunahme des Staatsapparates**

Aufgrund der Weltwirtschaftskrise muss insbesondere in der EU damit gerechnet werden, dass der Staat vermehrt versucht, regulatorisch in die Privatautonomie der Bürger einzugreifen. Die aktuelle Krise wird auch Nährboden für linksgerichtete Politik sein. Der Ruf der linken Partei nach einem Zwangs-Bundesschatzbrief in Deutschland, finanziert durch den Mittelstand, bestätigt diese Tendenz und würde bei entsprechender Umsetzung mittelbar zu einer sehr teuren Vermögens- bzw. Reichensteuer führen.

**Fazit / Empfehlung:** Der international, liberal denkende EU-Bürger kann sich

diesem zukünftigen Druck entziehen, indem er die Wohnsitzverlagerung frühzeitig ins Auge fasst. In der Schweiz gibt es zwar die kantonale Vermögenssteuer. Die steuerlichen Belastungen sind aber äusserst marginal und bewegen sich im Promille-Bereich. Zudem gibt es Kantone, welche die Vermögenssteuer in den letzten Jahren kontinuierlich gesenkt haben (z. B. Kanton Luzern).

### **Grund Nr. 6: Wegzugshürden werden permanent erhöht**

Die letzten Jahre haben aufgezeigt, dass der Wegzug aus deutscher Perspektive für den Unternehmer stark erschwert wurde. Dabei wurde vor allem die so genannte Wegzugsbesteuerung verschärft und ausgebaut (Besteuerung stiller Reserven auf wesentliche Beteiligungen an Kapitalgesellschaften bei Wegzug).

**Fazit / Empfehlung:** Diese Tendenz wird zunehmen, je mehr die Abwanderung anhalten wird. Junge Unternehmer, welche international agieren und standortunabhängig sind, sollten sich frühzeitig überlegen, ob eine unternehmerische Aktivität in der Schweiz sinnvoll umsetzbar wäre. Sobald in Deutschland unternehmerische Fakten gelegt sind, kann ein Wegzug bereits steuerliche Konsequenzen haben – vor allem dann, wenn darauf basierend in Zukunft hohe Gewinne prognostiziert werden können.

### **Grund Nr. 7: Einführung der deutschen Abgeltungsteuer in Höhe von 25 %**

In der Tat ist die deutsche Abgeltungsteuer in Höhe von 25 % attraktiv und kann im Verhältnis zu den Schweizer Hochsteuernkantonen (z. B. Kanton Waadt, Genf und Basel-Stadt) durchaus sogar als Steuerdumping verstanden werden (so z. B. die Meinung des Schweizer Finanzministers Hans Rudolf Merz). Allerdings erfasst diese Steuer nicht nur Zinserträge, sondern auch Aktiengewinne (Abschaffung der Haltefristen).

**Fazit / Empfehlung:** Je nach Anlagepolitik kann die Schweiz steuerlich attrak-

tiver sein. Aktiengewinne sind nämlich in der Schweiz steuerbefreit – vorbehalten bleibt der Wertschriftenhandel. Besteht beim wohnsitzwilligen (Früh-)Rentner allerdings - auch aufgrund der Finanzkrise – die Tendenz, in wertsichere Obligationen zu investieren, vermag der steuerliche Anreiz für einen Wohnsitzwechsel bis zu einem Kapitalvermögen von ca. EUR 4 Mio. alleine nicht zu überzeugen. Handelt es sich um ein höheres Vermögen, so wäre allenfalls die Pauschalbesteuerung zu prüfen, welche bei sinnvoller Anwendung definitiv günstiger wäre als die deutsche Abgeltungsteuer.

#### **Grund Nr. 8: Liberalisierung von Trust- und Stiftungsstrukturen**

Die Schweiz hat in den letzten Monaten die Trust- und Stiftungsstrukturen liberalisiert. Einerseits wurde das Haager-

Übereinkommen über das auf Trusts anzuwendende Recht und über ihre Anerkennung ratifiziert und in Kraft gesetzt. Andererseits wurde ein Kreisschreiben erlassen, welches den Kantonen die steuerliche Erfassung von Trusts einheitlich empfiehlt. Die meisten Kantone bieten somit für Personen mit Wohnsitz in der Schweiz interessante Konstellationen, die eine steuerschonende Implementierung einer Trust- und Stiftungsstruktur zulassen und zugleich eine bestmögliche Asset Protection aus zivilrechtlicher Optik gewähren. Solche Strukturen sind unter anderem auch aufgrund der aktuellen Weltwirtschaftskrise durchaus überlegenswert.

**Fazit / Empfehlung:** Die Schweiz hat sich mit den oft verschmähten Trust- und Stiftungsstrukturen beschäftigt und erkannt, dass diese Vehikel für erbrecht-

liche, steuerliche und vermögenssichernde Überlegungen vermögender Kunden im internationalen Kontext unerlässlich sind. Deutsche Kunden können solche Strukturen je nach Wohnsitzkanton verwenden, wenn sie nach Zuzug eine Frist von 5 Jahren (zzgl. Wegzugsjahr) abwarten. Insofern muss der deutsche Klient bei Anwendung solcher Strukturen eine mittel- / langfristige Planung verfolgen und frühzeitig seinen Berater aufsuchen.

#### **GLOBOGATE AG**

Dr. iur. HSG Thomas Gehrig  
Stadelhoferplatz  
Gottfried Keller-Strasse 5,  
CH-8024 Zürich  
Tel. +41 44 201 72 42  
Fax +41 44 201 72 46  
info@globogate.org  
www.globogate.org

## **BESTEUERUNG VON TRUSTS IN DER SCHWEIZ**

### **Ausgangslage**

Das Inkrafttreten des Haager-Übereinkommens über das auf Trusts anzuwendende Recht und ihre Anerkennung am 01.07.2007 und des hierauf folgenden Kreisschreibens der schweizerischen Steuerkonferenz am 22.08.2007 bietet den Anlass und die Möglichkeit, die Formen der Trusts kurz vorzustellen und ihre steuerlichen Auswirkungen darzustellen.

Zunächst ist zu sagen, dass der Trust als solcher nicht unmittelbar besteuert werden kann, da das geltende schweizerische Steuerrecht keine Rechtsgrundlage für die Gleichstellung eines ausländischen Trusts mit einer juristischen Person zu Steuerzwecken bietet.

Gleiches gilt für eine Besteuerung des Trustees («Verwalters»). Zwar geht das dem Trust zugewandte Vermögen in das Vermögen des Trustees formell über, es kann ihm jedoch wirtschaftlich nicht zugerechnet werden. Folglich kann die Besteuerung der Einkünfte und der Vermögenswerte eines Trusts nur in der Weise erfolgen, dass sie entweder dem

Settlor (Gründer) oder den Beneficiaries (begünstigten Personen) zugerechnet werden. Inwieweit nun der Settlor oder der Beneficiary bezüglich der Einkünfte und Vermögenswerte des Trusts steuerpflichtig sind, hängt von der gewählten Trustform ab.

### **Unterscheidung der Trust – Typen**

Hierbei muss zwischen Revocable (widerruflichen) und Irrevocable (unwiderruflichen) Trusts unterschieden werden. Bei den Irrevocable Trusts ist zu beachten, dass diese in Discretionary und Fixed Interest Trusts unterteilt werden.

### **Der Revocable Trust**

Von einem Revocable Trust spricht man, wenn sich der Settlor (Gründer) das Recht vorbehält, den Trust zu einem späteren Zeitpunkt zu widerrufen und das verbleibende Vermögen zurückzuführen. Bei dieser Trust-Form ist der Settlor nicht endgültig entreichert, so dass ihm das Trust-Vermögen und der hieraus resultierende

Vermögensertrag weiterhin steuerlich zugerechnet werden.

### **Der Fixed Interest Trust**

Bei dem Fixed Interest Trust gehen die Einzelheiten bezüglich der Beneficiaries (Begünstigten) und ihrer entsprechenden Rechte aus der Trust-Urkunde (Trust Deed) unmittelbar hervor. Bei dieser Trust-Variante entledigt sich der Settlor definitiv seines Vermögens. Für den Settlor kann eine kantonsabhängige (bzw. staatenabhängige) Schenkungsteuer anfallen.

### **Der Discretionary Trust**

Die dritte Möglichkeit, der Irrevocable Discretionary Trust stellt gerade für einen pauschalbesteuerten deutschen Settlor, der seinen Wohnsitz seit mehr als 5 Jahren in der Schweiz hat, eine besonders interessante Möglichkeit dar, in den Genuss vollen zivilrechtlichen Vermögensschutzes zu kommen.

Bei dem Discretionary Trust werden im Trust Deed i.d.R. lediglich abstrakte Klassen von Begünstigten bezeich-

net, so dass es dem Trustee frei überlassen ist, zu entscheiden, wer eine Zuwendung aus dem Trust erhält. In einem allfälligen Letter of Wishes legt der Settlor dem Trustee seine Beweggründe, warum er den Trust errichtet hat, dar und teilt diesem rechtlich unverbindlich mit, wie er seine Kompetenzen wahrnehmen soll. Die Begünstigten des Trusts haben somit allenfalls Anwartschaftsrechte inne.

Nach schweizerischem Recht liegt eine Entreichung im steuerlichen Sinne erst dann vor, wenn ein anderes Steuersubjekt bereichert ist, mithin mit der Ausschüttung des Trustvermögens. Somit wird das Trustvermögen und dessen Ertrag genau wie beim Revocable Trust dem Settlor zugerechnet. In diesem Fall würde also mangels Entreichung keine (eventuelle) kantonale Schenkungsteuer anfallen. Das führt dazu, dass der Settlor auf der einen Seite die Schenkungsteuer vermeidet, auf der anderen Seite hat er aus zivilrechtlicher Optik aber den vollen Vermögensschutz. Hat der deutsche Settlor nun seit mindestens 5 Jahren seinen

Wohnsitz in der Schweiz und unterliegt er zusätzlich noch der Schweizer Pauschalbesteuerung, so sind unter bestimmten Voraussetzungen die Vermögenswerte und die Vermögenserträge in der Schweiz ebenfalls nicht zu versteuern. Hat der Settlor hingegen aus Schweizer Optik seinen Wohnsitz zum Zeitpunkt der Errichtung im Ausland, kann das Trustvermögen weder dem Settlor noch dem Beneficiary zugerechnet werden. Die Übertragung des Vermögens vom Settlor an den Trust bzw. an den Trustee gilt als Schenkung des Settlors im Umfang des Trustkapitals. Mangels Wohnsitzes in der Schweiz wird hier auch keine Schenkungsteuer erhoben (unbenommen bleibt eine evt. Schenkungsteuer am Wohnsitz des Settlors, z.B. in Deutschland). Für den Beneficiary gilt, dass erst zugeflossene Ausschüttungen aus dem Trustvermögen besteuert werden bzw. beim Erhalt eines festen Rechtsanspruchs auf die Leistung. Hat er seinen Wohnsitz in der Schweiz, sind Ausschüttungen grundsätzlich als Einkommen zu betrachten.

## Fazit

Damit lässt sich zusammenfassen, dass ein deutscher Settlor erst dann einen unter den o.g. Umständen steuerschonenden und vermögensschützenden, Irrevocable Discretionary Trust gründen kann, wenn er seit mindestens 5 Jahren seinen Wohnsitz in der Schweiz hat und zusätzlich der Pauschalbesteuerung unterliegt. Die Implementierung einer Trust-Struktur setzt bestimmtes Fachwissen sowie die Abstimmung mit der jeweiligen Steuerbehörde voraus. Insofern sollten Spezialisten aus dem Wohnsitzstaat und dem Sitzstaat des geplanten Trusts beigezogen werden und zusammenarbeiten.

## GLOBOGATE AG

Dr. iur. HSG Thomas Gehrig  
Stadelhoferplatz  
Gottfried Keller-Strasse 5,  
CH-8024 Zürich  
Tel. +41 44 201 72 42  
Fax +41 44 201 72 46  
info@globogate.org  
www.globogate.org

# INTERNATIONAL PRIVATE RISK MANAGEMENT®:

DIE GANZHEITLICHE BERATUNGSDIENSTLEISTUNG FÜR GRENZÜBERSCHREITENDE AKTIVITÄTEN

## 1. Ist-Analyse des Marktes

Aufgrund der Globalisierung der Märkte hat sich die Beraterzunft bei internationalen Themen stark spezialisiert. Diese Spezialisierung ist eine direkte Folge einer immer komplizierter werdenden Welt. Es ist somit offensichtlich, dass bei internationalen Aktivitäten von Unternehmen oder Privatpersonen diverse Spezialisten aufgrund der komplexen Problemstellungen beigezogen werden müssen.

Will ein Unternehmer im Ausland aktiv werden und ein Unternehmen gründen, so muss er je nach individueller Bedürfnislage z.B. folgende Berater beiziehen:

a) aus der Perspektive des Ursprungslandes des Unternehmers:

- nationaler Steuerberater
- internationaler Steuerberater mit

Kenntnissen im internationalen Steuerrecht (Aussensteuerrecht / Doppelbesteuerungsabkommen etc.)

- nationale Rechtsanwälte, welche im Bereich Vertrags- und Gesellschaftsrecht tätig sind, damit eine korrekte Integration in die bestehende Struktur sichergestellt werden kann
- Unternehmensberater, die Standortanalysen bzw. Machbarkeitsstudien im Ausland vornehmen können

b) aus der Perspektive des Ziellandes:

- nationaler Steuerberater
- Rechtsanwälte, die die Gründung einer Gesellschaft im Zielland sicherstellen
- Personalberater, welcher bei der Suche des richtigen Personals unterstützen kann
- Berater im Bereich Corporate Servi-

ces, wie z. B. Buchhaltung, mehrwertsteuerrechtliche Begleitung, Erstellen von Steuererklärungen (etc.)

Dieses notwendige Spezialistentum bei internationalen Aktivitäten kann aber zu unerwünschten Nebenerscheinungen führen. Zum Beispiel:

**Fehlende Vernetzung des Fachwissens:** Spezialisten konzentrieren sich üblicherweise auf ihr Fachgebiet und denken nicht vernetzt bzw. nicht interdisziplinär. Wichtig ist aber, dass die einzelnen Ergebnisse der Spezialisten aufeinander abgestimmt und die einzelnen Know-How-Aspekte zu einem Gesamtbild zusammengeführt werden.

**Keine zentrale Ansprechperson:** Die notwendigen Spezialisten, die für einen internationalen Fall an den Beratungstisch geholt werden, müssen pro-

fessionell ausgesucht, kontrolliert und koordiniert werden. Zudem muss eine zentrale Kommunikationsführung gegeben sein. Diese Aufgabe bzw. diese sehr wichtige Schnittstellenfunktion überlässt die Beraterzunft grundsätzlich dem Klient.

**Fehlende Diagnose- / und Fragekompetenz:** Damit die eingesetzten Spezialisten konkret beauftragt werden können, müssen die Problemfelder des internationalen Sachverhalts erkannt und definiert werden. Auch diese Rolle wird üblicherweise der Klientschaft überlassen, womit diese oft überfordert sein wird. Notwendig wird somit eine Beraterpersönlichkeit, die sich im internationalen Kontext auskennt und im Sinne eines Generalisten über die notwendige Diagnose- / und Fragekompetenz verfügt. Nur so können die Spezialisten präzise gesucht, beauftragt und kontrolliert werden.

**Kostenexplosion:** Wird kein zentrales Projektmanagement eingesetzt, so werden die Spezialisten unkoordiniert arbeiten mit der Konsequenz, dass unnötige Abklärungen erfolgen, dadurch Kosten explodieren und nicht überblickt werden können.

**Diskreitionsverlust:** Durch den Einsatz verschiedenster Spezialisten hat die Klientschaft oft nicht mehr den Überblick, wer über ihren Fall wie viel Kenntnis hat. Dies führt zu einem Verlust der notwendigen Diskretion, die insbesondere bei internationalen Sachverhaltsvorgaben äusserst wichtig ist.

**Das vermeintliche Sicherheitsgefühl:** Der international tätige Klient vermag die obgenannten Gefahrenpunkte durchaus alle zu erkennen und auf eine der international tätigen, grossen Beratungsunternehmen zuzugreifen im guten Glauben, dadurch sämtliche Beratungsfacetten abzudecken und im zugeordneten Berater – meist im Range eines Partners mit höchster Honorarnote – die gewünschte Schnittstellenfunktion im Sinne des propagierten One-Stop-Shop-Effekts gefunden zu

haben. Dieser Anschein kann trügen, zumal gerade in solchen Grossunternehmen die Strukturen für eine individuelle, stark personenbezogene Beratungsintensität nicht gegeben sind. Dies wird der Klient spätestens dann schmerzhaft bemerken, wenn er nach dem vielversprechenden Erstgespräch von einem Assistenten auf Sachbearbeiterebene bei der Umsetzung seiner Vorhaben begleitet wird. Der Berater mit Partnerstatus hat nämlich – neben dem Führen der Erstgespräche – auch noch Managementfunktionen wahrzunehmen, die letztendlich eine intensive Kundenbetreuung im Sinne eines Projektleiters nicht zulassen.

## 2. Der Generalist als International Private Risk Manager®

Aus diesen Nachteilen erwächst für den Klient das Bedürfnis, einen echten Vertreter seiner Interessen und direkten Ansprechpartner neben sich stehen zu wissen. Dabei versteht sich der Generalist bzw. der Projektleiter als der International Private Risk Manager® (IPRM), der folgende Vorteile in sich vereint:

- Der IPRM ist unabhängig und wird ausschließlich im Interesse der Klientschaft tätig.
- Er versteht sich als Schnittstelle der unterschiedlichen Spezialgebiete und vereint z.B. damit den Juristen, den Betriebswirtschaftler, den Steuerberater und manchmal auch den Psychologen in seiner Person.
- Er stellt die präzisen Fragen an die Spezialisten, ruft das Know-How zeitgerecht ab, analysiert dieses und fügt die Informationen zu einem ganzheitlichen und für die Klientschaft verständlichen Beratungsergebnis zusammen.
- Er analysiert und erkennt interdisziplinäre Probleme und stellt effiziente Lösungsstrategien, zugeschnitten auf die persönlichen Bedürfnisse des Klienten, zur Verfügung.
- Er sorgt für eine umfassende Darstellung der einzelnen Lösungsstrategien beim Klient und wirkt auf dessen rechtzeitige Entscheidung hin.

- Er bereitet die Entscheidung in Eigenregie oder durch Koordination der erforderlichen Spezialisten vor und vermeidet den typischen Informationsverlust beim Klient.
- Der IPRM filtert die vertraulichen Informationen vom Klient an Dritte und sorgt damit für einen diskreten Umgang mit diesen Daten.
- Er steht dem Klient jederzeit zur Verfügung und delegiert nicht die Kommunikation an einen Assistenten. Die Projektleitung bleibt immer «Chefsache». Die Beratungsqualität ist somit sehr intensiv, sehr hoch und führt zu einer Zusammenarbeit mit dem Klient auf gleicher Augenhöhe im Sinne eines «Sparringpartners».

## 3. Dienstleistungsinhalt des International Private Risk Managements®:

- Individuelle Aufnahme, Strukturierung und Evaluation der Kundenziele und -bedürfnisse
- Analyse des persönlichen Umfeldes des Klienten sowie dessen Stärken und Schwächen
- Ausarbeitung der gesamtheitlichen Lösungsstrategien und Implementierung der Ergebnisse
- Vertretung des Klienten vor den erforderlichen Spezialisten und Instruktion, Koordination und Kontrolle derselbigen
- Übernahme des Managements der gesamtheitlichen Umsetzung und Monitoring
- Erfolgsanalyse und Strategieanpassung an veränderte Rahmenbedingungen und Bedürfnisse des Klienten

## 4. «Back to the Roots»!

Die Globalisierung und somit die daraus resultierende «Verspezialisierung» zeigt aktuell in einer zerstörerischen Art und Weise auf, dass der Gesamtüberblick verloren gegangen ist und die Auswirkungen auf die einzelnen Systeme bis hin zum Individuum nicht mehr antizipiert werden können. Die Folgen sind bekannt: Systeme, die Stabilität und Unzerstörbarkeit suggeriert haben, verfallen in ihre Einzelteile und führen zu irreparablen Schäden.

Der International Private Risk Manager® verfügt über Generalistenfähigkeiten, die in den letzten Jahren verschmährt wurden und leider verloren gegangen sind. Im vorliegenden Beratungskonzept soll er als Orientierungspunkt in der Welt des Spezialistentums agieren, Gegensteuer im Sinne „Back to the Roots“ geben und als Interessenvertreter seiner Klientschaft die Spezialisten kritisch hinterfragen sowie frühzeitig Risiken von Fehlentwicklungen erkennen. Er soll die Probleme und Bedürfnisse der Klientschaft rechtzeitig erfassen und sie durch das Dickicht der Spezialistenwelt führen.

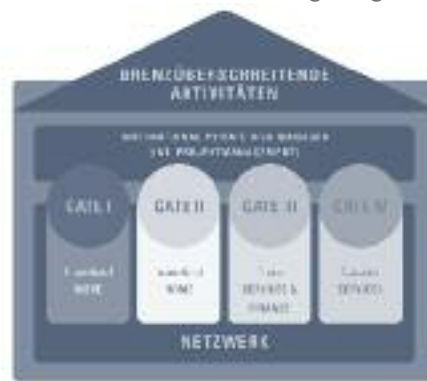
### 5. Die GLOBOGATE-Struktur

Die GLOBOGATE-Struktur symbolisiert für internationale Aktivitäten die Kombination der Spezialisten- mit der Generalistenwelt. Die Spezialistentätigkeit bei grenzüberschreitenden Aktivitäten wird in vier Säulen (GATE-System)

gegliedert, wobei GATE I / II für die Phase 1 – die internationale Bewegung – und GATE III / IV für die beratende Begleitung nach vollzogener, grenzüberschreitender Aktivität stehen. Der International Private Risk Manager®, welcher als Schnittstelle zwischen den GATE's bzw. den Spezialisten und dem Klient agiert, kann auf ein Spezialisten-Netzwerk zurückgreifen, wobei jeder involvierte Berater – ob Spezialist oder IPRM – selbstständig und unabhängig unter seinem eigenen Namen seine Dienstleistung anbietet.

Weiter Informationen finden Sie unter:  
[www.globogate.org](http://www.globogate.org) oder  
[www.globogate-system.ch](http://www.globogate-system.ch)

Herr RA Dr. iur. HSG Thomas Gehrig,  
 International Private Risk Manager  
**GLOBOGATE AG**  
 Stadelhoferplatz  
 Gottfried Keller-Strasse 5,  
 CH-8024 Zürich  
 Tel. +41 44 201 72 42  
 Fax +41 44 201 72 46  
[info@globogate.org](mailto:info@globogate.org)  
[www.globogate.org](http://www.globogate.org)



# NEWS SPLITTER

## 2. isa-Kongress 2009 auf Mallorca «Asset Protection»: Rechtliche und steuerliche Behandlung von internationalem Kapitalanlagevermögen

### Themenblöcke:

- Informations- und Vollstreckungshilfe über die Grenze
- Aktuelle Entwicklungen des Bankgeheimnisses in der Schweiz, in Liechtenstein, in Österreich und in Luxemburg / politische und rechtliche Massnahmen der EU und der OECD gegen das Bankkundengeheimnis / rechtliche Massnahmen der USA (Behandlung von US-Quellensteuern, etc.)
- Aktuelle Entwicklungen zur steuerrechtlichen Behandlung von Kapitalanlagen aus deutscher Sicht / Erbschaftsteuer, Unternehmenssteuerreform, Abgeltungsteuer, JStG 2010, Fondsbesteuerung, Ergänzungen europäische

Quellensteuer (Bekämpfung von Off-Shore-Strukturen)

- Haftung und Strafbarkeit von Vermögensverwaltern aus deutscher Sicht
- Steueroptimaler Zuzug von Kapitalanlagevermögen in Europa (Deutschland, Schweiz, Monaco, Österreich, UK, Luxemburg, Vermeidung von unbeschränkter Steuerpflicht)

### Referenten:

Zu allen Themenblöcken äussern sich kompetente Fachreferenten/Podiumsteilnehmer von international renommierten Kanzleien, Behördenmitglieder internationaler Abteilungen sowie international tätige Finanzdienstleistungsunternehmen.

Termin/Tagungsort:  
 24. – 26. September 2009

Hotel Dorint Royal Golfresort & Spa,  
 Camp de Mar, Mallorca

Weitere Detailinformationen erhalten Sie unter [www.isa-international.org](http://www.isa-international.org).

### Anforderung Kongressbroschüre:

Die detaillierte Kongressbroschüre folgt ab Februar / März. Aber gerne nehmen wir Ihre Bestellung schon heute entgegen. Bitte wenden Sie sich dafür an:

### ISA INTERNATIONALE STANDORTAKADEMIE AG

Stansstadterstrasse 90  
 CH-6370 Stans  
 Tel. : + 41 41 619 00 84  
 Fax: + 41 41 619 00 85  
[info@isa-international.org](mailto:info@isa-international.org)  
[www.isa-international.org](http://www.isa-international.org)

Die hier aufgeführten Informationen sind nicht abschliessend und erfolgen ohne Gewähr. Das Informationspapier soll lediglich einen allgemeinen Überblick über Migrationsthemen vermitteln. Gesetzes- und/oder Praxisänderungen bleiben zudem vorbehalten.