



## Aus der Perspektive eines Insulaners

### *Ein Bericht von den Balearen*

Die Abgeltungsteuer, die Erbschaftsteuerreform, eine hohe Belastung durch die Einkommensteuer mit zusätzlicher Reichensteuer und auch das Damoklesschwert der Vermögensteuer machen Deutschland nicht gerade zu einem Paradies für Vermögende und Kapitalanleger. Diese Regelungen sind deutsche Gesetze. Aber Bürger müssen sich nach dem Welteinkommensprinzip oder genauer gesagt dem Wohnsitzlandprinzip diesen Gesetzen natürlich beugen.

Wer das nicht möchte, der muss die Gegend verlassen, in denen die Gesetze gelten!

Allerdings gibt es sehr wohl eine Möglichkeit, welche schon Johann Wolfgang von Goethe kannte. Diesem wird das Zitat zugesprochen: »Wer sich den Gesetzen nicht beugen will, muss die Gegend verlassen in denen sie gelten!« Die Wohnsitzverlagerung ist aus meiner Sicht übrigens auch der konsequenteste und effizienteste Weg als Antwort auf die deutsche Abgeltungsteuer. Viele Nachbarländer allen voran die Schweiz kennen keine Besteuerung von Börsenzuwächsen oder haben trotz Abgeltungsteuer nach wie vor Spekulationsfristen wie beispielsweise Österreich oder Luxemburg. In vielen weiteren EU-Staaten sind die Abgeltungssteuersätze auch deutlich unter dem deutschen Satz von 25 Prozent. Gerade auch Spanien ist neben einem attraktiven Wohnsitzland bei kom-

petenter Ausgestaltung auch steuerlich sehr attraktiv. Der Zusammenbruch des spanischen Immobilienmarkts bietet in Zukunft auch wieder interessante Investitionsmöglichkeiten auf deutlich reduziertem Preisniveau.

#### Spanien – das Land des europäischen Immobiliendesasters

Die Immobilienkrise hat besonders hart in Spanien zugeschlagen. Ständig geraten neue Branchen in den Abwärtssog. Die Krise trifft auch den Finanzsektor in voller Härte. Während sich die Zahl der säumigen Kredite in den letzten Monaten mehr als verdoppelt hat, ist das Hypothekengeschäft um mehr als die Hälfte eingebrochen. Die Immobilienbranche ist aus meiner Sicht derzeit am kollabieren. Sowohl im Bau-sektor, als auch bei den Maklern. Auch auf Mallorca ist dieser Trend nicht mehr zu verleugnen, was viele Makler nach wie vor versuchen.

Jahrelang hat die Regierung zugesehen, wie im Immobiliensektor Steigerungsraten erreicht wurden, die nicht im Einklang mit der Entwicklung in Europa standen und für die es außer spekulativen Gründen, nur zum Teil eine wirtschaftlich bedingte Nachfrage gab. Die Steuern von diesem Sektor wurden aber gerne einkassiert.

Eine Mitschuld an der Krise mache ich aber vor allem auch bei den Banken aus. Meines Erachtens hätte man dem Bankwesen verbieten müssen, Finanzierungen zu 100 Prozent oder im Extremfall sogar zu 120 Prozent des Immobilienwertes zu gewähren. Hier sind viele Käufer in die Falle gelaufen und haben Finanzierungen (überwiegend variabel verzinst) zu Zinssätzen von zum Teil unter drei Prozent abgeschlossen, und die monatliche Rate machte schon zu Beginn mehr als 70 Prozent oder 80 Prozent des Nettoeinkommens aus.

Dennoch besitzen nach wie vor auch viele vermögende Deutsche Immobilien in Spanien. Teilweise trotz der Krise noch mit enormen Wertzuwächsen. Aber leider wohl meist nicht real erzielbar, weil niemand derzeit Immobilien kaufen will. Daher wird es aus meiner Sicht zu einer weiteren – vollkommen gesunden – Konsolidierung der Immobilienpreise kommen. Viel wichtiger ist allerdings für Deutsche, die in Spanien leben die Wohnsitzfrage aus steuerlicher Perspektive.

#### Viele deutsche Vermögensinhaber in Spanien bewegen sich in der Illegalität

Wir leben mittlerweile in einer weitestgehend freien und globalisierten Welt. Zumindest in einem vereinten Europa mit den vier großen EU-Grundfreiheiten: freier Kapitalverkehr, Niederlassungsfreiheit, Dienstleistungsfreiheit und einem freien Waren- und Wirtschaftsverkehr. Ich bin der Ansicht dass viel zu wenig private Vermögensinhaber gezielt und strukturiert von diesen Möglichkeiten Gebrauch machen.

#### Vermögende dürfen und müssen alle Grenzen überschreiten, nur nicht die zur Illegalität

Im Gegenteil. Aus meiner Erfahrung in Spanien, speziell auf Mallorca weiß ich, dass unglaublich viele Falschberatungen von Banken erfolgen. Das ganze ist ein Private Banking Systemfehler. Viele Private Banker aus Liechtenstein, Österreich, der Schweiz, aus Luxemburg aber auch Deutschland oder Singapur die in Spanien Kunden betreuen unterliegen ihrem eigenen Systemfehler.

Das bedeutet die Kunden werden »steuerneutral« beraten und führen diskrete Depots in den scheinbar sicheren Steueroasen. Das ist ein Trugschluss. Viele Deutsche haben Anknüpfungspunkte sowohl in Deutschland als auch in Spanien, zumindest mit einer Bestandsimmobilie. Dadurch kommt es unter Umständen zu einer Steuerhinterziehung sowohl in Spanien als auch in Deutschland. Berater von vermögenden Privatkunden konzentrieren sich leider

nach wie vor zu sehr auf isolierte Produktlösungen statt auf konsolidierte Strukturierungsmodelle, sowohl im persönlichen Bereich des Anlegers, als auch über die Möglichkeiten des internationalen Gesellschaftsrechts.



Markus Miller, diplomierter Vermögensmanager ist Gründer des Private Banking-Netzwerkes [www.geopolitical.biz](http://www.geopolitical.biz). Aufgrund seiner eigenen langjährigen Berufspraxis ist der Wahlspanier ein intimer Kenner der auf der Insel Mallorca aktiven Vermögensverwalter und ein Experte für internationale Bankplätze sowie gehobene Private Banking Dienstleistungen.

#### Steuern sparen in Spanien: Auswandern und mehr vom Geld haben!

Auswandern würde für viele Deutsche in Spanien gar kein Auswandern mehr bedeuten aus meiner Erfahrung. Sie leben bereits teilweise seit vielen Jahren in Spanien, ohne hier allerdings gemeldet oder steuerpflichtig zu sein. Sie wären aber oftmals steuerpflichtig und das ist in vielen Fällen sogar vorteilhaft. Die Steuern werden allerdings entweder in Deutschland bezahlt oder eben hinterzogen. Sowohl in Deutschland als auch in Spanien. Vor allem bei Vermögensanlagen ist dies eine Dummheit aus meiner Sicht. Spanien hat beispielsweise die Vermögensteuer abgeschafft und eine Abgeltungsteuer von 18 Prozent. Das sind rund 10 Prozent weniger als in Deutschland wenn man die Kirchensteuer und den Solidaritätszuschlag einbezieht. Darum kann ich nur jedem Vermögensinhaber, der einen Auslandsbezug (Wohnsitz, Immobilie) hat, raten, seine steuerlichen Strukturen und Ausgestaltungen sowohl auf der personenbezogenen Ebene, als auch den Vermögenswerten einer gezielten Analyse zu unterziehen.

#### Ein Prozent Steuern – legales Steuerparadies Spanien

Eine der interessantesten Möglichkeiten, auf welche ich bei meinen Tests gestoßen bin ist beispielsweise eine spanische Gesellschaftsrechtsstruktur. Beim spanischen Millionärsfonds SICAV (Sociedad de Inversión en Capital Variable) handelt es sich um ein Sondervermögen ab einem Betrag von 2.400.000 Euro, welches nur mit ein Prozent besteuert wird. Der Zweck einer derartigen Vermögensgesellschaft liegt nun darin, das Gesellschaftskapital in Wertpapieren anzulegen, und das Prinzip der Risikostreuung zu nutzen. Die Steuerbelastung kann dabei auf ein absolut vertretbares Minimum von ein Prozent Körperschaftsteuerbelastung gesenkt werden. >>



## Die besten Vermögensverwalter für Spanien-Deutsche speziell auf Mallorca

Aus meinen Erfahrungen, fortlaufenden Praxistests, Netzwerkinformationen und Praxisberichten von Kunden bin ich zu folgendem Ergebnis gekommen, sicherlich auch mit einer kleinen – aber für mich sehr erfreulichen – Überraschung in Bezug auf eine Bank, die ich in der Vergangenheit – wie sich nun zeigt zu recht – sehr kritisch eingestuft habe.

1. Spanische Banken sind nach wie vor nicht zu empfehlen. Zum einen natürlich wegen der dramatischen Auswirkungen der spanischen Bankenkrise, zum anderen ist im Bereich Private Banking nach wie vor eine absolut fehlende Fachkompetenz und Spezialisierung, sowie eine fehlende interkulturelle Kompetenz zu spüren.

2. Einzelne Berater von größeren international tätigen Banken wie der UBS, Vontobel, der Credit Suisse, Sarasin, LGT, VP Bank haben sich im spanischen Markt hervorragend positioniert. Diese sind flexibel aufgestellt, mit einem eigenen Netzwerk an Kooperationspartnern, gerade aus dem so wichtigen Anwaltsbereich und betreuen Ihre Kunden mobil vor Ort in Spanien.

3. Meine Top-Empfehlungen sind allerdings zu einen kleinere Banken aus der Schweiz, Österreich und Liechtenstein, sowie bankenunabhängige Vermögensverwalter auf Honorarbasis. In erster Linie kommt es aber auf den Menschen an, der ihnen als Berater gegenübertritt. Hier habe ich Top-Berater vor allem bei den nachfolgenden Banken und Vermögensverwaltern kennengelernt:

Die Favoriten für Spanien und speziell Mallorca sind dabei für mich in der Schweiz das Bankhaus Jungholz, in Österreich die Raiffeisenbank Kleinwalsertal sowie ebenfalls das Bankhaus Jungholz. In Liechtenstein zudem die Raiffeisenbank in Liechtenstein, welche eine Tochter der Raiffeisenbank Kleinwalsertal ist und die mich von den reinen Beratungsgesprächen am meisten überzeugt hat. Das Bankhaus Jungholz ist für mich jedoch nach wie vor Nr. 1 im Markt Spanien, aufgrund seiner Nachhaltigkeit in den Leistungen, den fairen und verantwor-

tungsvollen Beratungskonzepten, den handelnden Personen und seiner Flexibilität auf veränderte Rahmenbedingungen am Markt vorausschauend zu reagieren.

Als bankenunabhängiger Vermögensmanager sticht für mich die BV&P Vermögen AG hervor aus Kempten im Allgäu, die ebenfalls Konten in Deutschland, Österreich oder auch in der Schweiz anbietet. Die Vermögensverwaltung erfolgt hierbei auf Honorarbasis, so dass Sie beispielsweise auch derzeitige Bankverbindungen beibehalten können oder noch besser Ihre Konten bei kostengünstigen Discountbrokern in der Schweiz oder Österreich verwalten lassen können. Im Bereich von gehobenen Family Office Lösungen ist aus meiner Sicht neben den großen Schweizer und Liechtensteiner Banken die Family Trust Management Europe (FTME) aus Luxemburg für Spanien sehr zu empfehlen mit attraktiven Dienstleistungen. Als spanischer, unabhängiger Finanzdienstleister, der gerade grenzüberschreitende Dienstleistungskonzepte anbietet, und Auswanderer, sowie bei SICAV-Lösungen berät, ist die Firma Finanzkontor S.L. aus Palma de Mallorca gut. Für die Mittelmeer-Festlandküste halte ich den Finanzdienstleister Solundhaben S.L. aus Denia für mit das Beste das ich bei meinen Tests kennengelernt habe.

## Überraschendes Ergebnis des Praxistests

Die Raiffeisenbank aus Liechtenstein möchte ich aufgrund meines Praxistests allerdings besonders hervorheben. Hier hat man sich meiner Kritik der vergangenen Tests offensichtlich angenommen und bietet mittlerweile eine sehr kostengünstige Vermögensverwaltung mit ETF's an, die von der Systematik, der Ausgestaltung und vor allem der Gebührentransparenz grundsätzlich sehr zu loben ist.

Im Kleinwalsertal ist sicherlich noch nicht alles Gold was glänzt, aber nach einer katastrophalen Entwicklung in der Vergangenheit, zum Nachteil vieler Kunden ist nun ein klarer Trendwechsel aus meiner Sicht zu erkennen.

Im Vorstand der Raiffeisenbank Kleinwalsertal gab es Mitte des Jahres 2008 einen Wechsel. Die Führung des Private Bankings sowohl auf Vorstandsebene, als auch

auf der Bereichsebene und auch weitestgehend auf der Teamleiterebene wurde komplett ausgetauscht. Durch den mittlerweile – gezwungenermaßen – vorgenommenen Strategiewechsel des gesamten Vorstandes zeichnen sich bereits viele positive Entwicklungen ab.

Die Kommunikationspolitik wurde einem kompletten Wandel unterzogen. Nicht mehr die marktschreierischen Pressemitteilungen der Vergangenheit mit »Schwarzgeldassoziationen« stehen im Mittelpunkt, sondern erfreulicherweise eine diskrete Zurückhaltung. Ich möchte hier nochmals darauf hinweisen, dass aufgrund einer Pressemitteilung der Raiffeisenbank Kleinwalsertal Anfang des Jahres 2007 – die im Bundesfinanzministerium als Diskussionsgrundlage hergenommen wurde – die Abgeltungsteuerregelungen für Zertifikate dramatisch verschärft wurden und der Bestandsschutz für Zertifikate wegfiel. Ebenso wurde ein Strategiewechsel im Asset- und Produktmanagement vollzogen. Weitestgehend weg von ineffizienten und gebührenbeladenen Hausprodukten, hin zu einem aktiven Management mit passiven und somit kostengünstigen Produkten aus dem Bereich der ETFs (Exchange Traded Funds). Von mir bereits im Elite Report 2007 stark kritisiert wurde das System der Vermögensverwaltung über Zertifikate, welche von »Journalisten« gemanagt werden oder hochgelobt wurden. Die Entwicklung dieser Zertifikate war eine einzigartige Fehlleistung der alten Private Banking Führung. Derartige Konzepte und Fehlsteuerungen dürfen im professionellen Private Banking niemals Einzug halten!

Es bleibt nun sicherlich abzuwarten, wie nachhaltig die Raiffeisenbank diese Wege weiterverfolgt und was letztendlich natürlich auch an Performance für

den Anleger übrig bleibt. Aber der Strategiewechsel in vielen Bereichen, die mittlerweile gewonnene Kritikfähigkeit des neuen Vorstandes – natürlich auch durch unsere Recherchen und Berichte – sowie die spürbaren Veränderungen machen die Bank zumindest in einem ersten Schritt wieder zu einem Private Banking Anbieter, den man zumindest im Blick haben muss.

**Mein Fazit:** In Spanien wird es nach wie vor zu starken Verwerfungen an den Immobilienmärkten kommen. Diese Entwicklung müssen gerade Immobilienbesitzer, aber auch Kaufinteressenten weiter regional und preisklassensegmentiert genauestens verfolgen. Auch Mallorca ist dabei keine Insel der Glückseligkeit in der globalen Finanzwelt. Es gibt beispielsweise auch kein Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Spanien und Deutschland im Erbfall. Ebenso gilt es für Banken und Berater nun endlich Lebensstrukturberatungen für deutsche in Spanien anzubieten statt isolierte Vermögensberatungen beispielsweise allein über scheinbar diskrete Wertpapierdepots in Liechtenstein, Österreich oder der Schweiz. Vor allem die fallenden Immobilienwerte in Spanien, die Erbschaftsteuerreform in Deutschland, die Einführung der Abgeltungsteuer, die internationale Finanzmarktkrise und der Trend zur Auswanderung sind ein ideales Terrain für Banken um Deutsche Kunden ausserhalb Deutschlands zu gewinnen. Banken, die in diesem Bereich international aktive und grenzüberschreitend tätige Privatkunden gewinnen wollen müssen sich darauf vorbereiten, neben ihrer Produktpalette das Angebot an Service- und Strukturierungsdienstleistungen deutlich zu erweitern. Das geht am besten über den Aufbau eines Netzwerkes an Kooperationspartnern vor Ort aus den Bereichen Rechts-, Steuer-, Wirtschafts- und Migrationsberatung.

Markus Miller

