

# **Regulierungsfolgenabschätzung zur Schaffung einer gesetzlichen Regelung von Trusts in der Schweiz – Analyse der volkswirtschaftlichen Auswirkungen**

Schlussbericht

Im Auftrag  
des Bundesamts für Justiz (BJ), des Staatssekretariats für internationale Finanzfragen (SIF) und des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO)

Dr. Mario Morger, Dr. Roman Liesch (Büro BASS)

Unter Mitwirkung von Prof. Dr. Andrea Opel (Universität Luzern)

Bern, 05. Dezember 2019

## Impressum

Der vorliegende Bericht gibt die Auffassung des Projektteams wieder, die nicht notwendigerweise mit derjenigen des Auftraggebers bzw. der Auftraggeberin oder der Begleitgruppe übereinstimmen muss.

Laufzeit des Projekts:	18.09.2018 – 05.12.2019
Auftraggeber:	■ Brigitte Hofstetter, Stv. Sektionsleiterin Informationsaustausch und Individualbesteuerung (SIF) ■ Philipp Weber, Stv. Leiter Fachbereich Zivilrecht und Zivilprozessrecht (BJ) ■ Uschi Anthamatten, Stv. Ressortleiterin Regulierungsanalyse und – politik (SECO)
Zitiervorschlag:	Morger Mario und Roman Liesch (2019): Regulierungsfolgenabschätzung zur Schaffung einer gesetzlichen Regelung von Trusts in der Schweiz – Analyse der volkswirtschaftlichen Auswirkungen, im Auftrag des Bundesamts für Justiz (BJ), des Staatssekretariats für internationale Finanzfragen (SIF) und des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO), Büro BASS in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Andrea Opel (Universität Luzern), Bern

## Dank

Die vorliegende Studie hätte ohne Unterstützung und Engagement zahlreicher Personen nicht realisiert werden können. Wir bedanken uns bei den Expert/innen, welche sich für vertiefte Interviews zur Verfügung gestellt haben. Grosser Dank gebührt zudem all jenen Personen, welche uns bei Durchführung der Online-Befragung unterstützt und den Online-Fragebogen ausgefüllt haben. Den Auftraggebenden der drei involvierten Bundesämter sei an dieser Stelle für ihr Engagement und die Führung des Projekts gedankt.

Bern, Dezember 2019

Mario Morger, Roman Liesch, Andrea Opel

# Inhaltsverzeichnis

<b>Impressum</b>	<b>I</b>
<b>Zusammenfassung</b>	<b>V</b>
<b>Résumé</b>	<b>IX</b>
<b>1 Einleitung</b>	<b>1</b>
1.1 Auftrag	1
1.2 Ziele der Reform	1
1.3 Methodisches Vorgehen	2
1.4 Abschliessende einleitende Bemerkungen / Limitierungen	3
<b>2 Rechtlicher Überblick</b>	<b>5</b>
2.1 Definition Trust	5
2.2 Rechtsnatur	6
2.3 Überblick über die verschiedenen Trusttypen	7
2.4 Anerkennung von ausländischen Trusts in der Schweiz	7
2.5 Besteuerung von Trusts in der Schweiz	8
2.5.1 Kein Steuersubjekt	8
2.5.2 Revocable Trust	8
2.5.3 Irrevocable Fixed Interest Trust	9
2.5.4 Irrevocable Discretionary Trust	9
2.6 Mögliche Alternative zum (Private) Trust: Familienstiftung	9
2.6.1 Definition	9
2.6.2 Verbot von Familienunterhaltstiftungen	9
2.6.3 Verbot von widerruflichen Stiftungen	10
2.6.4 Besteuerung	10
2.6.5 Hinweis: Ausländische Familienstiftungen	10
2.6.6 Vergleich mit dem (ausländischen) Trust	11
2.7 Mögliche Alternative zum (Private) Trust: Treuhand	12
2.7.1 Grundsätzliches	12
2.7.2 Besteuerung	12
2.7.3 Vergleich mit dem Trust	13
2.8 Transparenz- und Anti-Geldwäscherei-Vorschriften	14
2.8.1 Gesetzgeberische Entwicklungen	14
2.8.2 Einschätzung der Expert/innen sowie Erkenntnisse aus weiteren Quellen	15
<b>3 Marktanalyse Trust(nahe)-Vehikel</b>	<b>17</b>
3.1 Nachfrager von Trust(nahen)-Dienstleistungen	17
3.1.1 Juristische Personen als Nachfrager von Trust(nahen)-Vehikeln	18
3.1.2 Heutige Nachfrage durch Ansässige	18
3.1.3 Heutige Nachfrage durch Nichtansässige	20
3.2 Nachfrager nach gemeinnützigen Stiftungen	20
3.3 Angebot und Preise von Trust(nahen)-Dienstleistungen	23
3.4 Internationaler Markt	28

3.5	Marktentwicklungen	32
<b>4</b>	<b>Bedürfnisse der Rechtssuchenden und Handlungsbedarf</b>	<b>34</b>
4.1	Zweckverfolgung von Trust(nahen)-Dienstleistungen	34
4.2	Schwierigkeiten für Rechtssuchende von Trusts	36
4.3	Handlungsbedarf	37
4.4	Beurteilung Regulierungsversagen/Marktversagen	41
<b>5</b>	<b>Mögliches Regelungsmodell zur Behebung des Regulierungsversagens: Schweizer Trust</b>	<b>42</b>
<b>6</b>	<b>Auswirkungen des Regelungsmodells auf einzelne Gruppen</b>	<b>43</b>
6.1	Preis- und Nachfrageszenarien zum Schweizer Trust	43
6.1.1	Preisszenarien	43
6.1.2	Modellannahmen	45
6.1.3	Nachfrageszenarien	46
6.2	Unternehmen (Beratungsindustrie)	47
6.2.1	Auswirkungen auf die Beratung	47
6.2.2	Veränderung der wettbewerblichen Situation	48
6.2.3	Regulierungskosten	51
6.2.4	Wachstumspotenzial der Branche	52
6.3	Private Haushalte	53
6.3.1	Qualitative Beurteilung	53
6.3.2	Quantitative Beurteilung: Nutzen für die Klient/innen («Konsumentenrente»)	55
6.4	Staat	56
6.4.1	Fiskalische Auswirkungen	56
6.4.2	Finanzielle Folgen für den Staat bei Umsetzung des Regelungsmodells	59
6.5	Regionen	61
<b>7</b>	<b>Auswirkungen des Regelungsmodells auf die Gesamtwirtschaft</b>	<b>63</b>
7.1	Wertschöpfung	63
7.2	Rechtssicherheit und Attraktivität Finanzplatz	64
7.2.1	Rechtssicherheit	64
7.2.2	Attraktivität Finanzplatz	66
7.3	Gesellschaft	67
7.4	Unsicherheiten	68
7.5	Bilanz der Auswirkungen	68
<b>8</b>	<b>Alternative Regelungsmöglichkeiten</b>	<b>70</b>
8.1	Herausforderungen der Implementierung eines Trusts gemäss Expert/innen-Sicht	70
8.2	Vergleich von Schweizer Trust und Familienunterhaltsstiftung	71
8.3	Alternative Lösung: Liberalisierung Stiftungsrecht (Zulassung von Familienunterhaltsstiftungen) ohne oder mit paralleler Einführung eines Schweizer Trusts	72
<b>9</b>	<b>Zweckmässigkeit im Vollzug</b>	<b>75</b>
<b>10</b>	<b>Fazit</b>	<b>76</b>

<b>11</b>	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>78</b>
	<b>ANHANG</b>	<b>81</b>
	<b>A 1 Rechtsanalyse im Detail</b>	<b>82</b>
A 1.1	Überblick über die verschiedenen Truststypen	82
A 1.1.1	Errichtungszeitpunkt: Living Trust versus Testamentary Trust	82
A 1.1.2	Errichtungsformen: Express Trust, Implied Trust, Constructive Trust, Statutory Trust, Sham trust	82
A 1.1.3	Begünstigungsordnung beim Express Trust: Discretionary versus Fixed Interest Trust	83
A 1.1.4	Endgültigkeit der Vermögensentäußerung beim Express Trust: Revocable versus Irrevocable Trust	83
A 1.1.5	Zwecksetzungen beim Express Trust: Private Trust, Charitable Trust, Business Trust	83
A 1.2	Business Trust im Besonderen	84
A 1.3	Weitere Alternativen zum Trust	85
A. 1.3.1	Nacherbeneinsetzung	85
A 1.3.3	Schenkung unter Lebenden oder Verfügung von Todes wegen unter Auflage	86
A 1.4	Literaturverzeichnis Rechtsanalyse	87
	<b>A2 Übersicht Bedeutung Trusts im Ausland</b>	<b>89</b>
	<b>A3 Befragte Expert/innen und Interviewleitfaden</b>	<b>91</b>
	<b>A4 Stakeholder-Gruppen und Online-Befragung</b>	<b>95</b>
	<b>A5 Wirkungsmodell</b>	<b>105</b>
	<b>A6 Kosten Nutzen Analyse</b>	<b>107</b>
A6.1	Überblick Kosten-Nutzen-Modell	107
A6.2	Nachfrage der Ansässigen: Konsumentenrente	108
A6.3	Nachfrage der Nichtansässigen	111
A6.4	Wertschöpfung	113

## Zusammenfassung

### Ausgangslage

Der Bundesrat wurde vom Parlament mittels einer Motion (18.3383) beauftragt, die rechtlichen Grundlagen für einen Schweizer Trust zu schaffen. Damit hat das Parlament dem vom Nationalrat überwiesenen Postulat 15.3098 Nachdruck verliehen. Der vorliegende Bericht nimmt die entsprechende Regulierungsfolgenabschätzung (RFA) vor: Er analysiert in einem ersten Schritt die rechtliche und wirtschaftliche Ausgangslage für eine solche Reform und legt in einem zweiten Schritt die Auswirkungen, die mit einer Einführung des Schweizer Trusts zu erwarten sind, dar. Die zur Analyse notwendigen Daten wurden mittels Expert/innen-Interviews sowie mittels Online-Befragung bei wichtigen Stakeholder-Gruppen, welche bereits heute im Markt mit Trust(-nahen) Dienstleistungen tätig sind (Rechtsberatungen, Vermögensverwaltungen, Banken sowie Treuhand/Trustdienstleister) und kantonalen Steuerverwaltungen erhoben. Die Bewertung der Regulierungsmassnahme erfolgt durch eine Kosten-Nutzen-Analyse eines möglichen Regelungsmodells, das von der Expertengruppe «Trust» unter Federführung des Bundesamts für Justiz ausgearbeitet wurde.

### Kurzdefinition Trust

Mit Trust sind die von einer Person, dem Begründer (Settlor), durch Rechtsgeschäft unter Lebenden oder auf den Todesfall geschaffenen Rechtsbeziehungen gemeint, wenn Vermögen zugunsten eines Begünstigten (Beneficiary) oder für einen bestimmten Zweck der Aufsicht eines Trustees unterstellt worden ist. Der Trustee wird Eigentümer des Trustvermögens, wobei dieses jedoch ein von dessen sonstigem Vermögen getrenntes Sondervermögen darstellt. Der Trustee hat die Befugnis und die Verpflichtung, das Vermögen in Übereinstimmung mit den Trustbestimmungen und den ihm rechtlich auferlegten besonderen Verpflichtungen zu verwalten, zu verwenden oder darüber zu verfügen. Zwar hat die Schweiz momentan kein eigenes Trustrecht, mit dem Inkrafttreten des Haager Übereinkommens werden ausländische Trusts in der Schweiz jedoch anerkannt.

### Handlungsbedarf

Sowohl die befragten Expert/innen wie auch die Stakeholder sehen Handlungsbedarf zur Befriedigung der Bedürfnisse von Nachfrager/innen von Trust(-nahen)-Dienstleistungen. Eines der zentralen Bedürfnisse ist dabei die Nachlassplanung. Bezüglich der Frage, was genau erforderlich ist, zeigen sich jedoch Differenzen. Die Mehrheit der befragten Expert/innen hat sich für

eine Wiederbelebung der schweizerischen Familienstiftung ausgesprochen dergestalt, dass auch Unterhaltszwecke verfolgt werden können (dies ist aufgrund restriktiver Auslegung von Art. 335 ZGB derzeit ausgeschlossen). Bei den befragten Stakeholdern geniesst die Einführung eines Schweizer Trusts eine stärkere Zustimmung als die Zulassung von Unterhaltsstiftungen. Auffällig sind die Unterschiede je nach Branche.

### Regulierungsversagen

Staatliches Handeln ist dann gefordert, wenn entweder ein Markt- oder ein Regulierungsversagen vorliegt und dieses gleichzeitig durch staatliches Handeln ganz oder teilweise mit verhältnismässigen Kosten behoben werden kann. Ein Marktversagen existiert in Hinblick auf die vorliegende Thematik nicht; der Markt ist durchaus fähig, die nachgefragten Lösungen nach Vermögensstrukturierung und Nachlassplanung zu befriedigen. Das Marktergebnis ist allerdings ineffizient, weil die entsprechenden Bedürfnisse zum Teil durch sehr komplexe Strukturen «erkauft» werden müssen, sei es mittels ausländischer Rechtsvehikel oder inländischer Produkte, welche nur teilweise den Zweck erfüllen und deren Nutzung ggf. Rechtsunsicherheit hervorruft. Es liegt demnach aus ökonomischer Sicht ein sogenanntes Regulierungsversagen vor.

### Handlungsziele

Mit der Einführung eines Schweizer Trusts soll das Regulierungsversagen behoben werden. Das hauptsächliche Ziel ist es gemäss dem politischen Auftrag (Motion 18.3383 und Postulat 15.3098), den Finanzplatz Schweiz zu stärken, also dessen Attraktivität zu erhöhen. Aus wohlfahrtsökonomischer Perspektive können weitere Ziele ins Feld geführt werden:

- Erhöhung des Nutzens der Nachfrager (Deckung der heutigen Bedürfnislücke).
- Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung.
- Stärkung der Rechtssicherheit.

### Untersuchtes Regelungsmodell

Der Vorschlag sieht vor, das nach geltendem Recht zulässige Treuhandverhältnis als Trust im Obligationenrecht zu kodifizieren. Der Trust kann zu Lebzeiten oder auf den Tod hin errichtet werden. Jede natürliche oder juristische Person kann Settlor, Trustee oder Beneficiary sein. Die übertragenen Vermögenswerte bilden ein vom persönlichen Vermögen des Trustees unabhängiges Sondervermögen. Der Trust kann widerruflich ausgestaltet werden und ist zeitlich beschränkt. Steuerlich sollen dieselben Regelungen gelten wie bei ausländischen Trusts. Auch ist der

Schweizer Trust vergleichbaren Transparenzregelungen unterstellt. Nicht zum Tragen kommen soll unter anderem das Verbot von Familienunterhaltstiftungen (Art. 335 ZGB).

**Auswirkungen der Vorlage: Szenarien**

Zur Abschätzung der volkswirtschaftlichen Auswirkungen, welche ein Schweizer Trust auslöst, müssen zentrale Annahmen bezüglich der (1) relativen Preise und (2) Anzahl nachgefragter Schweizer Trusts gemacht werden. Es wird mit drei Szenarien gerechnet: Im «Szenario tief» verändert sich der Markt kaum, während im «Szenario hoch» dank tiefen Kosten für den Schweizer Trust der Markt stark wächst. Das «Szenario mittel» orientiert sich an einem Szenario, dessen Eintrittswahrscheinlichkeit aus Sicht der Autoren realistisch erscheint. Ausserdem dürfte das Nachfragepotenzial erst **mittel- bis langfristig** erreicht werden. Als Referenzszenario wird davon ausgegangen, dass wenn nichts gemacht wird (d.h. Verzicht auf einen Schweizer Trust), die Preise und Nachfrage unverändert bleiben. Für die Ermittlung der heutigen jährlichen Kosten eines Trusts wurde auf Erkenntnisse der Online-Befragung abgestellt. Unter Annahme, dass bei Einführung eines Schweizer Trusts gewisse Arbeitsschritte weniger aufwändig würden, wurden jährliche Kosten eines Schweizer Trusts berechnet, womit dann mittels Vermögensdaten die zusätzliche Nachfrage von Ansässigen geschätzt wurde. Für Nichtansässige wurde je nach Szenario von einem Nullwachstum, einer Nachfrageentwicklung wie bei den Ansässigen, oder einer sehr optimistischen Zusatznachfrage ausgegangen. Die Preis-, Nachfragesowie Umsatzentwicklungen wie auch die Auswirkungen auf den Nutzen für die Nachfrager/innen (Konsumentenrente) sind in **Tabelle 1** zusammengefasst. Dabei wird davon ausgegangen, dass die bisherige Nachfrage weiterhin zu den aktuellen Preisen bedient wird, d.h. bereits bestehende Trusts werden fortgeführt oder durch ähnliche Vehikel ersetzt. Die tieferen Kosten gelten für die neue, durch den Schweizer Trust gedeckte Nachfrage. Die Annahme, dass die bisherige Nachfrage weiterhin zu den aktuellen Preisen bedient würde basiert auf der Einschätzung der Stakeholder, dass es weiterhin Klient/innen geben dürfte, die auf beratungsintensive Angebote im Hochpreissegment angewiesen sind. Je nach Szenario beträgt das gesamte **Wachstumspotenzial** (Umsatz) zwischen 12 und 598 Millionen CHF.

**Auswirkungen auf Unternehmen**

Die Online-Befragung der Stakeholder deutet darauf hin, dass grundsätzlich eine Bereitschaft besteht, einen Schweizer Trust aktiv in die Beratung einzubringen. Das neue Produkt und eine

bisher zum Teil unbefriedigte Nachfrage eröffnen der Beratungsindustrie (hierzu zählen Treuhandbüros, Steuer- und Rechtsberatung, Vermögensverwaltungsgesellschaften, Banken und Versicherungen) neue **Geschäftsmöglichkeiten**. Die Antworten der Befragten legen nahe, dass bisherige ertragsreiche Geschäfte zumindest innerhalb der Branche der Trust-Dienstleister nicht durch ein «neues Massengeschäft» verdrängt werden.

Die meisten befragten Trust-Dienstleister sind der Ansicht, dass das vorliegend diskutierte Regelungsmodell «Schweizer Trust» für sie zu keinem Mehraufwand führen wird. Mehr als 80% aller Befragten geben an, dass der Schweizer Trust keine neuen **Regulierungskosten** verursachen wird bzw. dass der entsprechende Regulierungsaufwand unabhängig von der Einführung des Schweizer Trusts für ihr Geschäft bzw. ihre Klient/innen anfällt. Es ist davon auszugehen, dass das Wachstum zu einem grossen Teil bei Treuhandunternehmen und weiteren spezialisierten Trustdienstleistern stattfinden wird. Dies, weil diese Gruppe bereits heute gut im Trust-Geschäft vertreten ist und wettbewerbsfähige Stundenansätze bietet.

Tabelle 1: Preis- und Nachfrageentwicklung bei Einführung «Schweizer Trust»

	Szenario tief	Szenario mittel	Szenario hoch
Jährl. Kosten eines Trusts heute, in CHF	25'902	25'902	25'902
Jährl. Kosten eines Trusts nach Reform, in CHF	24'395	21'513	18'630
Preisreduktion	1'506	4'389	7'272
Nachfrage Ansässige bisher	5'900	5'900	5'900
Nachfrage Ansässige neu	6'400	7'700	9'700
Nachfrageänderung Ansässige	500	1'800	3'800
Nachfrage Nichtansässige bisher	21'000	21'000	21'000
Nachfrage Nichtansässige neu	21'000	27'300	49'300
Nachfrageänderung Nichtansässige	0	6'300	28'300
Nachfrage bisher, Total	26'900	26'900	26'900
Nachfrage neu, Total	27'400	35'000	59'000
Nachfrageänderung, Total	500	8'100	32'100
Umsatz bisher in Mio. CHF	697	697	697
Umsatz neu in Mio. CHF	709	871	1295
Umsatzwachstum in Mio. CHF	12	174	598

Quelle: Berechnungen BASS

### **Auswirkungen auf Privathaushalte**

Aufgrund der hohen Kosten dürfte ein Schweizer Trust erst ab einem eingebrachten Vermögen von etwa 2-3 Millionen CHF interessant werden, womit das neue Vehikel nur für einen überschaubaren vermögenden Kundenkreis in Frage kommt. Ein Schweizer Trust würde aber die heute verfügbare Angebotspalette im Bereich der Nachlass- und Vermögensplanung vergrössern. Gemäss mehrheitlicher Einschätzung der Stakeholder ist das vorgeschlagene Regelungsmodell einem typischen ausländischen Trust ebenbürtig und würde in die Beratung eingebracht werden. Insgesamt würde es das neue Produkt «Schweizer Trust» ermöglichen, dass die Nachfrager/innen ihre Vermögens- und Nachlassplanung kostengünstiger gemäss ihren Bedürfnissen vornehmen können. Dies führt zu einer Steigerung des Nutzens für die Nachfrager/innen (Konsumentenrente, je nach Szenario zwischen 0.4 und 14 Mio. CHF; im mittleren Szenario 4 Mio. CHF). Diese ergibt sich bei Multiplikation der dank der Reform erzielten Preisreduktion mit der hierdurch induzierten zusätzlichen Nachfrage der Ansässigen (vgl. **Tabelle 1**) geteilt durch zwei.

### **Auswirkungen auf den Staat**

Je nach Szenario steigen die geschätzten **Steuereinnahmen** und Einnahmen aus den Sozialversicherungsabgaben um etwa 4 bis 190 Mio. CHF jährlich. Es handelt sich bei diesen Angaben ausschliesslich um die fiskalischen Effekte, welche sich infolge der Wertschöpfungszunahme (Umsatzwachstum abzüglich der Opportunitätskosten, vgl. dazu den nachfolgenden Abschnitt) aufgrund der zusätzlichen, mit einem Schweizer Trust in Zusammenhang stehenden Dienstleistungen ergeben. Es ist indessen nicht zu erwarten, dass sich aus der Nachfrage nach dem Schweizer Trust grössere Steuerfolgen ergeben, zumal der Trust mangels Rechtspersönlichkeit regelmässig transparent besteuert wird.

Der Aufwand für die steuerveranlagenden Behörden (kantonale Steuerverwaltungen) ist überschaubar und wird in erster Linie bei den notwendigen Weiterbildungen gesehen. Der einmalige Weiterbildungsaufwand für die kantonalen Steuerverwaltungen liegt bei etwa 1 bis 1.5 Mio. CHF. Für wiederkehrenden Aufwand ist lediglich mit etwa 15'000 – 30'000 CHF zu rechnen.

Für die Veranlagung der Steuerpflichtigen mit Schweizer Trust wird ausserdem mit einem jährlich wiederkehrenden Mehraufwand von 0 bis 8 Mio. CHF gerechnet.

### **Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum**

Für die Berechnung der zusätzlichen Wertschöpfung werden vom Umsatzwachstum (je nach Szenario 12 bis 598 Mio. CHF) die Opportunitätskosten abgezogen. Dabei wird zwischen der direkten und indirekten Wertschöpfung differenziert (direkt: Trust-Branche, indirekt: Zulieferer der Trust(nahen)-Branche). Opportunitätskosten entstehen dadurch, dass die Trustdienstleister teilweise ihre aktuellen Dienstleistungen zugunsten der Trustdienstleistungen aufgeben (da in den betroffenen Branchen annähernd Vollbeschäftigung herrscht, wird angenommen, dass rund 50% des Wachstums durch zusätzliche Immigration realisiert wird). Im Szenario tief wird mit zusätzlicher Wertschöpfung in Höhe von 10 Mio. CHF gerechnet, im Szenario hoch mit 454 Mio. CHF jährlich. Im mittleren Szenario beträgt die zusätzliche Wertschöpfung 137 Mio. CHF. Dies erhöht das BIP (Niveauverschiebung) im neuen Gleichgewicht in der mittel- bis langfristigen Zukunft. Im Szenario mittel entfallen rund 84% der zusätzlichen Wertschöpfung auf die direkte Wertschöpfung nach Abzug der Opportunitätskosten und der Rest auf indirekte Wertschöpfung, ebenfalls nach Abzug der Opportunitätskosten. Zu erwähnen ist, dass die Zahlen auf der vereinfachenden Annahme basieren, dass sämtliche Wertschöpfung in der Schweiz stattfindet.

### **Auswirkungen auf die Rechtssicherheit**

Insgesamt ergibt sich kein eindeutiges Bild, inwieweit durch die Einführung eines Schweizer Trusts die Rechtssicherheit gestärkt würde. Ein Schweizer Trust wird die heutigen Rechtsunsicherheiten, welche sich aus dem Rückgriff auf ausländisches Recht ergeben, teilweise beseitigen, dafür aber womöglich neue schaffen. Plausibel erscheint, dass das neue Schweizer Vehikel erst das Vertrauen der Rechtssuchenden gewinnen muss. Mit zunehmender Erfahrung mit dem Instrument – z.B. ersten Urteilen zu kritischen Punkten – dürfte das Vertrauen der Anbieter und Nachfrager/innen zunehmen.

### **Auswirkungen auf die Attraktivität des Finanzplatzes**

Die Schweiz hat im internationalen Vermögensverwaltungsgeschäft eine Vorreiterrolle inne, musste aber in den letzten Jahren Marktanteile abgeben. Inwieweit durch einen Schweizer Trust die Attraktivität des Finanzplatzes Schweiz gesteigert werden kann, ist schwer vorherzusagen. Sowohl die Rückmeldungen der Expert/innen als auch die Ergebnisse aus der Online-Befragung lassen darauf schliessen, dass eine tendenziell positive Wirkung erhofft wird. Nur eine Minder-



heit der Befragten ist der Ansicht, dass die heute verfügbaren Vehikel attraktiver für ihre Klient/innen sind als ein Schweizer Trust. Je nach Anbietergruppe wollen 20%-80% einen Schweizer Trust regelmässig in die Beratung einbringen, wobei das vorgestellte Regelungsmodell aus Anbietersicht interessanter für inländische als ausländische Klient/innen sein dürfte. Ausserdem erachten die befragten Stakeholder das geprüfte Regelungsmodell im Hinblick auf verschiedene Aspekte wie etwa Rechtssicherheit, Vertraulichkeit und administrativem Aufwand sowie auch insgesamt mehrheitlich als ebenso gut oder besser als ein typischer ausländischer Trust.

### Auswirkungen auf die Gesellschaft

Die Auswirkungen auf die Gesellschaft sind hauptsächlich distributiver Art. Da ein Trust lediglich für eine sehr kleine, vermögende Gruppe interessant scheint, ist der Nutzenzuwachs aus der Reform sehr ungleich verteilt. Obwohl weniger vermögende Personen nicht direkt vom Trust profitieren werden, sollte sich durch die Steigerung der Wertschöpfung jedoch die Umverteilungsmasse aufgrund zusätzlicher Steuereinnahmen erhöhen, womit mehr Mittel für den Staatshaushalt zur Verfügung stehen, die theoretisch allen zugutekommen können.

### Bilanz der Auswirkungen

**Tabelle 2** fasst die Zahlen zu jährlichen Kosten und Nutzen zusammen, **Tabelle 3** die Auswirkungen auf den Staatshaushalt. Je nach Szenario wird von einem jährlichen Nettonutzen von rund 10 bis 459 Mio. CHF ausgegangen sowie mit zusätzlichen Einnahmen aus Sozialversicherungsbeiträgen, Mehrwertsteuer und Einkommenssteuern auf den drei Staatsebenen von zwischen 4 und 190 Mio. CHF.

### Alternative/Komplementäre Lösung: Anpassung des Stiftungsrechts (Zulassung Familienunterhaltsstiftung)

Eine Liberalisierung des Stiftungsrechts (Zulassung von Familienunterhaltsstiftungen) könnte ähnliche Auswirkungen mit sich bringen wie die gemäss Expert/innenmeinung herausfordernde Implementierung eines Schweizer Trusts, erwiese sich aber als weniger aufwändig. Unterschiede ergeben sich bei der Attraktivität für die unterschiedlichen Zielgruppen (Inländer vs. Nichtansässige), der Rechtssicherheit sowie unter Umständen bei den steuerlichen Folgen (allfällige Überbesteuerung bei Stiftungen). Weiter unterscheiden sich die beiden Rechtsgefässe hinsichtlich ihrer Flexibilität insbesondere im Hinblick auf die Zwecke, die damit verfolgt werden können. Um eine allfällige steuerliche Doppelbelastung bei Familienstiftungen zu verhindern, bedürfte

es idealerweise (zumindest in einigen Kantonen) der Anpassung der steuerlichen Rahmenbedingungen.

Tabelle 2: Bilanz jährliche Kosten und Nutzen

	Szenario tief	Szenario mittel	Szenario hoch
Konsumentenrente	0	4	14
Wertschöpfung (BIP)	10	137	454
Regulierungskosten	0	0	0
Abzüglich adm. Aufwand	0	-2	-8
<b>Nutzen netto, in Mio. CHF</b>	<b>10</b>	<b>139</b>	<b>459</b>
Nutzen netto in % des BIP (2017)	0.00%	0.02%	0.07%

Quelle: Berechnungen BASS

Tabelle 3: Auswirkungen auf den Staatshaushalt

	Szenario tief	Szenario mittel	Szenario hoch
Einkommenssteuer Bund, Kantone, Gemeinden	2	34	113
Mehrwertsteuer	1	8	26
AHV/IV/EO/ALV	1	15	51
<b>Total Auswirkungen auf den Staatshaushalt</b>	<b>4</b>	<b>57</b>	<b>190</b>

Quelle: Berechnungen BASS

### Zweckmässigkeit im Vollzug

Aufgrund der Rückmeldungen der Stakeholder und der kantonalen Steuerverwaltungen ist beim Vollzug nicht mit grösserem Aufwand zu rechnen. Hilfreich für einen effizienten Ablauf beim Steuervollzug wäre, wenn die steuerliche Behandlung des Schweizer Trusts auf Stufe Gesetz oder in einem Kreisschreiben detailliert und klar geregelt würde. Dies obliegt allerdings zumindest teilweise der Autonomie der Kantone.

### Fazit

Basierend auf den vorliegenden Berechnungen würde ein Schweizer Trust ein positives Nutzen/Kosten-Verhältnis aufweisen, was auf Basis eines qualitativen Vergleichs auch auf die Zulassung von Unterhaltsstiftungen zutreffen dürfte. Das untersuchte Regelungsmodell zur Kodifizierung eines Trusts im Obligationenrecht schneidet bei den befragten Stakeholdern im Vergleich mit einem typischen ausländischen Trust gut ab und würde in die Beratung eingebracht werden. Falls sich ein Schweizer Trust am Markt etablieren könnte, dürften mit der Option Schweizer Trust in Kombination mit der Liberalisierung des Stiftungsrechts (idealerweise mit Anpassung der steuerlichen Rahmenbedingungen) sowohl für Personen aus dem angelsächsischen Raum (wegen der Nähe zum Trust) wie auch für Personen, welche mit unserem Stiftungssystem vertraut sind, taugliche Instrumente für die Nachlass- und Vermögensplanung zur Verfügung stehen.

## Résumé

### Situation de départ

Le Conseil fédéral a été mandaté par le Parlement via une motion (18.3383) pour créer les bases juridiques d'un trust suisse. Par cette motion, le Parlement a accordé plus de poids au postulat 15.3098 transmis par le Conseil national. Le présent rapport procède à l'analyse d'impact de la réglementation (AIR) correspondante: dans une première étape, il analyse la situation juridique et économique de départ d'une telle réforme et, dans une deuxième étape, il expose les conséquences à escompter avec une introduction du trust suisse. Les données nécessaires à l'analyse ont été collectées à l'aide d'entretiens d'expert-e-s et à l'aide d'une enquête en ligne auprès de groupes importants de parties prenantes qui travaillent aujourd'hui déjà sur le marché avec des services de trust ou des instruments similaires (conseillers juridiques, gestionnaires de fortune, banques et fiducie/prestataire de trust) et auprès des administrations fiscales cantonales. L'évaluation de la mesure réglementaire s'effectue par une analyse coût/bénéfice d'un modèle de réglementation possible qui a été élaboré par le groupe d'experts «trust» sous l'égide de l'Office Fédéral de la Justice (OFJ).

### Brève définition du trust

Par trust, on entend les relations juridiques créées par une personne – le fondateur (settlor) – par transaction juridique entre vivants ou en cas de décès, si le patrimoine a été soumis à la surveillance d'un trustee en faveur d'un bénéficiaire (beneficiary) ou pour une fin déterminée. Le trustee devient propriétaire du patrimoine du trust, celui-ci représentant cependant un fonds spécial séparé de son patrimoine restant. Le trustee a le pouvoir et l'obligation de gérer, d'utiliser le patrimoine en accord avec les dispositions du trust et les obligations particulières qui lui sont juridiquement imposées ou d'en disposer. Actuellement, la Suisse n'a pas son propre droit de trust. Cependant, avec l'entrée en vigueur de la Convention de la Haye, les trusts étrangers sont reconnus en Suisse.

### Nécessité d'une intervention de l'État

Les expert-e-s interrogé-e-s et les parties prenantes considèrent que des mesures sont nécessaires pour satisfaire les besoins des client-e-s de services de trust ou d'instruments similaires. La planification successorale représente l'un des besoins centraux. Différents avis apparaissent cependant concernant la question de savoir ce qui est exactement requis. La majorité des expert-e-s interrogé-e-s s'est prononcée pour une

relance de la fondation de famille suisse de sorte que même les fins d'entretien puissent être poursuivies (cela est actuellement exclu en raison de l'interprétation restrictive de l'art. 335 CC). L'introduction d'un trust suisse bénéficie d'une acceptation plus forte chez les parties prenantes interrogées que l'autorisation des fondations d'entretien. Les différences selon les secteurs sont frappantes.

### Échec de la réglementation

L'action étatique est exigée lorsqu'il existe un dysfonctionnement du marché ou de la réglementation et qu'il est possible d'y remédier en totalité ou en partie à des coûts raisonnables. Il n'y a pas de dysfonctionnement du marché dans la présente thématique; le marché est tout à fait capable de répondre aux solutions sollicitées de structuration de patrimoine et de planification successorale. Le résultat du marché est néanmoins inefficace parce que les besoins correspondants doivent en partie être « payés » à travers des structures très complexes, que ce soit à l'aide d'un vecteur juridique étranger ou de produits nationaux qui ne remplissent qu'en partie leur objet et dont l'utilisation provoque éventuellement une incertitude juridique. Par conséquent, d'un point de vue économique, on se trouve en présence d'un dit dysfonctionnement de la réglementation.

### Objectifs opérationnels

L'introduction d'un trust suisse doit remédier au dysfonctionnement de la réglementation. L'objectif principal, selon le mandat politique (motion 18.3383 et postulat 15.3098), est de renforcer la place financière suisse, donc d'en augmenter l'attractivité. D'autres objectifs peuvent être mis en avant dans une perspective de bien-être social et économique:

- Augmentation du bénéfice des client-e-s (réponse à un besoin non comblé actuellement).
- Augmentation de la valeur ajoutée de toute l'économie.
- Renforcement de la sécurité juridique.

### Modèle de réglementation proposé

La proposition prévoit de codifier en tant que trust le rapport fiduciaire tel qu'il est autorisé par la loi en vigueur dans le Code des obligations. Le trust peut être créé de son vivant ou après son décès. Toute personne physique ou morale peut être settlor, trustee ou beneficiary. Les valeurs patrimoniales transmises forment un fonds spécial indépendant du patrimoine personnel du trustee. Le trust peut être structuré de façon révocable et est limité dans le temps. Fiscalement, les mêmes réglementations s'appliquent

que pour les trusts étrangers. Le trust suisse est également soumis à des réglementations de transparence comparables à celles des trusts étrangers. L'interdiction des fondations de famille dites d'entretien (art. 335 CC) ne doit notamment pas être prise en compte.

### Impact du projet: scénarios

Pour évaluer l'impact économique qu'un trust suisse déclencherait, des hypothèses centrales doivent être faites concernant (1) les prix relatifs et (2) le nombre de trusts suisses demandés. Les calculs sont faits sur la base de trois scénarios: dans le «scénario bas», le marché évolue peu tandis que dans le «scénario haut» le marché connaît, grâce à des coûts bas pour le trust suisse, une forte croissance. Le «scénario moyen» s'oriente vers un scénario dont la probabilité qu'il survienne semble réaliste du point de vue des auteurs. En outre, la demande potentielle pourrait n'être atteinte qu'à **moyen ou long terme**. En tant que scénario de référence, on part du principe que, si rien n'est fait (c'est-à-dire renonciation à un trust suisse), les prix et la demande restent inchangés. Les résultats de l'enquête en ligne ont été utilisés pour calculer les coûts annuels actuels d'un trust. Dans l'hypothèse que certaines étapes de travail seraient moins coûteuses en cas d'introduction d'un trust suisse, les coûts annuels d'un trust suisse ont été calculés, servant ensuite à évaluer la demande supplémentaire de résidents à l'aide de données patrimoniales. Pour les non-résidents, on présuppose, selon le scénario, une croissance nulle, une évolution de la demande comme pour les résidents ou une demande supplémentaire très optimiste. Les évolutions de prix, de demande et du chiffre d'affaires et les répercussions sur le bénéficiaire pour les client-e-s (surplus du consommateur) sont résumées dans le **tableau 4**. On suppose en l'occurrence que la demande actuelle continue à être satisfaite aux prix actuels, c'est-à-dire que les trusts déjà existants sont poursuivis ou remplacés par des véhicules juridiques similaires. Les coûts plus bas s'appliquent à la nouvelle demande, couverte par le trust suisse. L'hypothèse selon laquelle la demande actuelle continuerait à être satisfaite aux prix actuels se base sur l'estimation des parties prenantes qu'il devrait encore y avoir des client-e-s qui dépendent d'offres nécessitant des conseils dans le segment supérieur des prix. En fonction du scénario, le **potentiel de croissance** total (chiffre d'affaires) s'élève entre 12 et 598 millions de CHF.

Tableau 4: Évolution du prix et de la demande en cas d'introduction du « trust suisse »

	Scénario bas	Scénario moyen	Scénario haut
Coûts annuels d'un trust aujourd'hui, en CHF	25 902	25 902	25 902
Coûts annuels d'un trust après la réforme, en CHF	24 395	21 513	18 630
Réduction du prix	1 506	4 389	7 272
Demande des résidents jusqu'à présent	5 900	5 900	5 900
Nouvelle demande des résidents	6 400	7 700	9 700
Modification de la demande résidents	500	1 800	3 800
Demande non-résidents jusqu'à présent	21 000	21 000	21 000
Nouvelle demande non-résidents	21 000	27 300	49 300
Modification de la demande non-résidents	0	6 300	28 300
Demande jusqu'à présent, total	26 900	26 900	26 900
Nouvelle demande, total	27 400	35 000	59 000
Évolution de la demande, total	500	8 100	32 100
Chiffre d'affaires jusqu'à présent en millions de CHF	697	697	697
Chiffre d'affaires nouveau en millions de CHF	709	871	1295
Croissance du chiffre d'affaires en millions de CHF	12	174	598

Source: Calculs BASS

### Impact sur les entreprises

L'enquête en ligne des parties prenantes indique qu'il y a une volonté de principe à recommander activement un trust suisse lors des entretiens-conseils. Le nouveau produit et une demande en partie non satisfaite jusqu'ici ouvrent de nouvelles **opportunités d'affaires** au secteur du conseil (en font partie les fiduciaires, le conseil fiscal et juridique, les sociétés de gestion de fortune, les banques et les assurances). Les réponses des personnes interrogées montrent que les opérations jusqu'à maintenant rentables, au moins au sein de la branche des prestataires de trust, ne sont pas évincées par une nouvelle «opération de masse».

La plupart des prestataires de trust interrogés pensent que le modèle de réglementation en cours de discussion « trust suisse » ne conduirait pas à des dépenses supplémentaires pour eux. Plus de 80% des personnes interrogées indiquent que le trust suisse ne provoquerait pas de nouveaux **frais de réglementation** ou que le coût de réglementation correspondant est généré pour leurs transactions ou leurs client-e-s in-

dépendamment de l'introduction du trust suisse. Il faut partir du principe que la croissance aura lieu en grande partie chez les entreprises fiduciaires et d'autres prestataires de trust spécialisés, parce que ce groupe est aujourd'hui déjà bien représenté dans le secteur du trust et offre des taux horaires compétitifs.

### **Impact sur les ménages**

En raison des coûts élevés, un trust suisse ne devrait devenir intéressant qu'à partir d'un patrimoine placé de 2 à 3 millions de CHF environ, le nouveau véhicule juridique n'entrant en ligne de compte que pour un cercle restreint de clients fortunés. Cependant, un trust suisse élargirait la palette d'offres disponibles aujourd'hui dans le domaine de la planification successorale et de la planification patrimoniale. Conformément à l'estimation majoritaire des parties prenantes, le modèle de réglementation proposé équivaut à un trust étranger classique et serait recommandé dans les entretiens-conseils. Dans l'ensemble, le nouveau produit «trust suisse» permettrait aux client-e-s de pouvoir effectuer leur planification patrimoniale et leur planification successorale à un coût plus avantageux conformément à leurs besoins. Cela conduirait à une hausse du bénéfice pour les client-e-s (surplus du consommateur, selon le scénario entre 0,4 et 14 millions de CHF; dans le scénario moyen, 4 millions de CHF). Cette hausse est calculée en multipliant la réduction de prix obtenue grâce à la réforme par la demande des résidents supplémentaire induite par cette réduction (cf. **tableau 4**), divisée par deux.

### **Impact sur l'État**

En fonction du scénario, les **recettes fiscales** estimées et les revenus des cotisations aux assurances sociales augmentent d'environ 4 à 190 millions de CHF par an. Ces estimations concernent exclusivement les effets fiscaux qui résultent de l'augmentation de la valeur ajoutée (croissance du chiffre d'affaires moins les coûts d'opportunité, voir le paragraphe suivant à ce sujet) en raison des prestations supplémentaires liées à un trust suisse. Il ne faut donc pas s'attendre à ce que la demande de trust suisse ait des conséquences fiscales très importantes, d'autant plus que les trusts, n'ayant pas de personnalité juridique, sont régulièrement imposés de manière transparente.

Le coût pour les autorités fiscales (administrations fiscales cantonales) est peu conséquent et est en premier lieu prévu pour les formations continues indispensables. Les dépenses non récurrentes dans la formation continue pour les administrations fiscales cantonales se situent entre 1 et 1,5 million de CHF environ. Pour des

dépenses récurrentes, il faut seulement compter sur 15 000 à 30 000 CHF environ.

Pour l'imposition des contribuables avec trust suisse, on prévoit en outre un surcoût annuel récurrent de 0 à 8 millions de CHF.

### **Implications sur la croissance économique**

Pour calculer la valeur ajoutée supplémentaire, les coûts d'opportunité sont déduits de la croissance du chiffre d'affaires (en fonction du scénario, 12 à 598 millions de CHF). On distingue en l'occurrence la valeur ajoutée directe et la valeur ajoutée indirecte (directe: secteur du trust, indirecte: fournisseurs du secteur de trust ou instruments similaires). Les coûts d'opportunité sont générés par le fait que les prestataires du trust abandonnent en partie leurs services actuels en faveur des services du trust (les secteurs concernés connaissant quasiment le plein emploi, on suppose que près de 50% de la croissance est réalisée par un afflux migratoire). Dans le scénario bas, on compte sur une valeur ajoutée supplémentaire de l'ordre de 10 millions de CHF; dans le scénario haut, de 454 millions de CHF par an. Dans le scénario moyen, la valeur ajoutée supplémentaire s'élève à 137 millions de CHF. Cela augmente le PIB (décalage de niveau) dans le nouvel équilibre d'un futur à moyen ou long terme. Dans le scénario moyen, près de 84% de la valeur ajoutée supplémentaire concernent la valeur ajoutée directe après déduction des coûts d'opportunité. Le reste concerne la valeur ajoutée indirecte, également après déduction des coûts d'opportunité. Il faut mentionner que les chiffres se basent sur l'hypothèse simplificatrice que toute la valeur ajoutée est créée en Suisse.

### **Impact sur la sécurité juridique**

Dans l'ensemble, on ne peut pas savoir clairement quel serait l'effet de l'introduction d'un trust suisse sur la sécurité juridique. Un trust suisse supprimerait en partie les incertitudes juridiques actuelles qui résultent du recours au droit étranger, mais il est possible qu'il en créerait de nouvelles. Il paraît plausible que le nouveau véhicule juridique suisse doive d'abord obtenir la confiance des client-e-s. Plus il y aura d'expériences avec cet instrument - p. ex. premiers jugements sur des points critiques - plus la confiance des prestataires et des client-e-s devrait augmenter.

### **Impact sur l'attractivité de la place financière**

Si la Suisse occupe un rôle de précurseur dans le secteur international de la gestion de fortune, elle a cependant dû céder des parts de marché

ces dernières années. Il est difficile de prédire dans quelle mesure l'attractivité de la place financière de la Suisse peut être accrue par un trust suisse. Les retours des expert-e-s et les résultats de l'enquête en ligne permettent de conclure qu'un effet positif est espéré. Seule une minorité des personnes interrogées pense que les véhicules juridiques aujourd'hui disponibles sont plus attractifs pour leurs client-e-s qu'un trust suisse. En fonction du groupe de prestataires, 20 à 80% recommanderaient régulièrement un trust suisse dans les entretiens-conseils, sachant que le modèle de réglementation présenté pourrait être, du point de vue des prestataires, plus intéressant pour les clients nationaux que pour les clients étrangers. En outre, les parties prenantes interrogées considèrent majoritairement le modèle de réglementation examiné comme aussi bon ou meilleur qu'un trust étranger classique non seulement dans son ensemble, mais également par rapport à différents aspects tels que la sécurité juridique, la confidentialité et les charges administratives.

### Impact sur la société

L'impact sur la société est principalement de type distributif. Comme un trust semble uniquement intéressant pour un très petit groupe fortuné, l'augmentation du bénéfice due à la réforme est répartie de manière très inégale. Bien que les personnes moins fortunées ne profiteraient pas directement du trust, la masse de redistribution devrait augmenter en raison de l'augmentation de la valeur ajoutée due aux recettes fiscales supplémentaires, ce qui permettrait de dégager plus de fonds pour le budget de l'État, dont tout le monde peut en théorie bénéficier.

### Bilan des conséquences

Le **tableau 5** résume les chiffres sur les coûts annuels et le bénéfice, le **tableau 6** l'impact sur le budget de l'État. En fonction du scénario, on présuppose un bénéfice net annuel de 10 à 459 millions de CHF environ et des recettes supplémentaires issues des cotisations de l'assurance sociale, de la taxe sur la valeur ajoutée et des impôts sur le revenu aux trois niveaux de l'État d'environ 4 à 190 millions de CHF.

Tableau 5: Bilan coûts annuels et bénéfice

	Scénario bas	Scénario moyen	Scénario haut
Surplus du consommateur	0	4	14
Valeur ajoutée (PIB)	10	137	454
Frais de réglementation	0	0	0
Moins les charges admin.	0	-2	-8
<b>Bénéfice net, en millions de CHF</b>	<b>10</b>	<b>139</b>	<b>459</b>
Bénéfice net, en % du PIB (2017)	0,00%	0,02%	0,07%

Source: Calculs BASS

Tableau 6: Impact sur le budget de l'État

	Scénario bas	Scénario moyen	Scénario haut
Impôts sur le revenu Confédération, cantons, communes	2	34	113
Taxe sur la valeur ajoutée AVS/AI/APG/AC	1	8	26
	1	15	51
<b>Impact total sur le budget de l'État</b>	<b>4</b>	<b>57</b>	<b>190</b>

Source: Calculs BASS

### Solution alternative/complémentaire: Adaptation du droit des fondations (autorisation de la fondation de famille dite d'entretien)

Libéraliser le droit des fondations (autorisation de la fondation de famille dite d'entretien) pourrait avoir des conséquences similaires à la mise en œuvre, complexe selon l'avis des expert-e-s, d'un trust suisse, mais s'avérerait moins coûteux. Des différences ressortent concernant l'attractivité pour les différents groupes cibles (résidents vs. non-résidents), la sécurité juridique et dans certaines circonstances, les conséquences fiscales (éventuelle surimposition pour les fondations). En outre, les deux contenants juridiques se distinguent par leur flexibilité, en particulier par rapport aux objectifs qu'ils permettent de poursuivre. Pour empêcher une double imposition fiscale éventuelle pour les fondations de famille, les conditions-cadres fiscales devraient, dans l'idéal, être modifiées (au moins dans certains cantons).

### Aspects pratiques de l'exécution

En raison des retours des parties prenantes et des administrations fiscales cantonales, une dépense plus élevée en cas d'implémentation ne doit pas être attendue. Il serait utile pour un déroulement efficace de l'implémentation fiscale que le traitement fiscal du trust suisse soit

réglé de manière détaillée et claire au niveau de la loi ou dans une circulaire. Cela est cependant au moins en partie du ressort de l'autonomie des cantons.

### **Conclusion**

Sur la base des présents calculs, un trust suisse présenterait un rapport bénéfices/coûts positif, ce qui serait également pertinent pour l'autorisation de fondations dites d'entretien sur la base d'une comparaison qualitative. Le modèle de réglementation pour codifier un trust dans le Code des obligations obtient des avis favorables par rapport à un trust étranger classique lorsque l'on interroge les parties prenantes et il serait recommandé lors des entretiens-conseils. Si un trust suisse pouvait s'établir sur le marché, des instruments devraient être disponibles pour la planification successorale et la planification patrimoniale avec l'option trust suisse en combinaison avec la libéralisation du droit des fondations (dans l'idéal, en adaptant les conditions-cadres fiscales) que ce soit pour les personnes des pays anglo-saxons (à cause de la proximité par rapport au trust) ou pour les personnes qui sont familières de notre système de fondations.

## 1 Einleitung

### 1.1 Auftrag

Das im angelsächsischen Raum verbreitete Rechtsinstitut des Trusts ist im schweizerischen Rechtssystem nicht vorgesehen. Dennoch ist spätestens seit Inkrafttreten des Haager Übereinkommens für die Schweiz im Jahr 2007 auch hier dieses Rechtsinstitut wirtschaftliche und rechtliche Realität. Das Parlament hat den Bundesrat mittels Motion (18.3383) beauftragt, die rechtlichen Grundlagen für einen Schweizer Trust zu schaffen. Bereits früher hat der Nationalrat ein Postulat (15.3098) überwiesen, in welchem er den Bundesrat auffordert, die Einführung des Rechtsinstituts des Trusts ins schweizerische Privatrecht zu prüfen.

Das Bundesamt für Justiz (BJ), das Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (SIF) und das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) haben das Büro BASS beauftragt,

- eine umfassende Untersuchung der Ausgangssituation durchzuführen sowie
- die Auswirkungen, die bei einer Einführung eines Schweizer Trusts zu erwarten sind, auf Basis eines konkreten Vorschlags bezüglich eines Regelungsmodells abzuschätzen (Regulierungsfolgenabschätzung, RFA).

Dieses **Regelungsmodell**, welches die **Analyseausgangslage der RFA** bildet und ein möglicher (zivilrechtlicher) Vorschlag für eine gesetzliche Regelung darstellt, wurde parallel zu den Arbeiten an diesem Bericht von einer Expertengruppe «Trust» unter Federführung des BJ ausgearbeitet.

Der vorliegende Bericht beinhaltet:

- Einen **Rechtsüberblick** zum Trust und den Schweizer Alternativen zum Trust (Abschnitt 2)
- Eine **Marktanalyse** zu Trusts und Trust-nahen Vehikeln (Abschnitt 3)
- Die Erörterung, ob **Handlungsbedarf** besteht bzw. ein Regulierungsversagen vorliegt (Abschnitt 4)
- Eine kurze **Präsentation des Regelungsmodells**, welches die Grundlage für die Berechnungen darstellt (Abschnitt 5)
- Eine Analyse zu den **Auswirkungen**, welche ein Schweizer Trust mit sich bringen würde (Abschnitte 6 und 7)
- Eine summarische Diskussion der Herausforderungen der Implementierung eines Trusts im Schweizer Recht sowie der Zulassung von Familienunterhaltsstiftungen als mögliche **Alternative** zur Einführung eines Schweizer Trusts **resp. Ergänzung** dessen (Abschnitt 8)
- Eine Diskussion zur Zweckmässigkeit im **Vollzug** (Abschnitt 9) sowie
- Ein **Fazit** (Abschnitt 10).

Für vertiefende Informationen zur Methodik wird der/die interessierte Leser/in auf den Anhang verwiesen. Insbesondere auf die **Familienstiftung** wird an verschiedenen Orten etwas detaillierter eingegangen, da sich dieses Vehikel aufgrund der Erkenntnisse unserer Arbeiten als eine Alternative zur Einführung eines Schweizer Trusts resp. Ergänzung dessen anbieten würde.

### 1.2 Ziele der Reform

Hauptziele der Reform können solche sein, welche einerseits durch den Gesetzgeber mit der Regulierung erzielt werden sollen («politische Ziele») und/oder solche, welche aus gesellschaftlicher Sicht erwünscht sind («wohlfahrtsökonomische Ziele»).

Die zugrunde liegenden parlamentarischen Vorstösse (Motion 18.3383 sowie insbesondere Postulat 15.3098) nennen die **Stärkung des Finanzplatzes Schweiz**, also die Erhöhung von dessen Attraktivität.

Aus wohlfahrtsökonomischer Perspektive können weitere Hauptziele ins Feld geführt werden:

- Erhöhung der **Konsumentenrente** (Deckung der heutigen Bedürfnislücke).
- Erhöhung der **gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung**.
- Weitere gesellschaftliche Ziele: Stärkung der **Rechtssicherheit**.

### 1.3 Methodisches Vorgehen

Die vorliegende Regulierungsfolgenabschätzung (RFA) basiert auf verschiedenen Datenquellen. Einerseits wurden Informationen speziell für die RFA erhoben (sog. Primärdaten), andererseits wurden ergänzend für die Kosten-Nutzen-Analyse weitere, öffentlich zugängliche Statistiken (Sekundärdaten) beigezogen.

Das methodische Vorgehen lässt sich grob in vier Arbeitsschritte unterteilen:

#### 1. Schritt: Expert/innengespräche

Um das Thema bzw. die Problematik vollständig erschliessen zu können, wurden in einem ersten Schritt leitfadengestützte Telefoninterviews mit 8 verschiedenen Expert/innen durchgeführt (vgl. Anhang A3). Bei den Expert/innen handelt es sich um Personen aus der Rechts-/Steuerberatung, Wissenschaft, Verbänden, NGO und der Verwaltung, welche allesamt umfassende Erfahrungen zu Trusts oder trustnahen Vehikeln vorweisen können. Wichtig ist anzumerken, dass diese Interviews stattgefunden haben, bevor der von der Expertengruppe «Trust» ausgearbeitete Vorschlag vorlag. Die Überlegungen zu Trusts sind dementsprechend genereller Natur.

#### 2. Schritt: Online-Befragung

Die Expert/innen-Gespräche haben einen ersten Eindruck gegeben, wo der Handlungsbedarf liegt, wer die verschiedenen Akteure im Trust(nahen)-Bereich sind, wie ein Schweizer Trust aus rechtlicher und ökonomischer Sicht zu beurteilen ist und welche Auswirkungen ein solcher Trust mit sich bringen könnte. Auch wenn sich daraus keine quantitativen Angaben ableiten liessen, waren die Informationen hilfreich, um die richtigen/wichtigen Fragestellungen für eine breitere Online-Befragung definieren zu können. Diese bildeten den zweiten Schritt der Datenerhebung (vgl. dazu auch Anhang A4).

Für die Online-Befragung wurden zuerst die wichtigen Stakeholder identifiziert, also diejenigen Gruppen, welche von der Einführung eines Schweizer Trusts besonders betroffen wären. Es handelt sich hierbei um die die Rechts- und Steuerberatung, die Vermögensverwaltung, das Bankwesen sowie die einschlägigen Verbände STEP (Society of Trust and Estate Practitioners) und SATC (Swiss Association of Trust Companies). Darauf aufbauend wurden die entsprechenden Stichproben gebildet, also entschieden, wer zur Teilnahme an der Online-Befragung eingeladen wurde. Es sind dies die folgenden Stakeholder:

- Vermögensverwaltung: Sämtliche Mitglieder des Verbands Schweizerischer Vermögensverwalter im Bereich Domizilierung, Family Office und/oder Nachlassplanung/-bearbeitung
- Rechtsberatung: 50 Kanzleien in den Fachgebieten Erb- und Nachlassrecht, Steuerrecht sowie internationales Recht; internationales Privatrecht, Steuern natürliche Personen (die grossen Kanzleien wurden übergewichtet)
- Banken: 6 Finanzinstitute unterschiedlicher Grösse
- SATC und STEP: Sämtliche Mitglieder.

Wünschbar wäre es auch gewesen, die (potenziellen) Nachfrager nach Trust(nahen)-Vehikeln zu befragen. Allerdings handelt es sich bei der Nachlassplanung und der Vermögensverwaltung um äusserst diskrete Geschäfte. Autoren und Auftraggeber sind daher zum Schluss gekommen, dass es ausserordentlich schwierig geworden wäre, an entsprechende Personenkreise heranzukommen und ehrliche Antworten zu erhalten. Eine entsprechende Befragung hätte den Umfang der RFA gesprengt und es ist höchst unsicher,



ob entsprechende Erkenntnisse überhaupt für den Bericht verwertbar gewesen wären. Folglich wurde darauf verzichtet.

Schliesslich wurden auch einige kantonale Steuerverwaltungen<sup>1</sup> gebeten, eine Einschätzung darüber zu geben, wie viele Steuerpflichtige es in ihrem Kanton gibt, die Begünstigte eines Trusts, einer ausländischen Stiftung oder einer Schweizer Familienstiftung sind. Die Steuerverwaltungen sollten auch eine Einschätzung über den administrativen Aufwand abgeben, der ihrer Meinung mit der Einführung eines Schweizer Trusts verbunden wäre.

Den Befragten wurde im Rahmen dieser **Online-Befragung das konkrete Regelungsmodell gezeigt** und sie wurden gebeten, sich bei den diesbezüglichen Fragen hierauf zu beziehen. Dass die Expert/innengespräche, wie oben angemerkt, ohne Kenntnis dieses Regelungsmodells durchgeführt wurden, kann ein wichtiger (Mit-)Grund sein, warum die Einschätzungen der Expert/innen von den Resultaten der Online-Befragung abweichen.

In Bezug auf die **Interpretation der Ergebnisse** aus der Online-Befragung muss immer bedacht werden, dass es sich aufgrund der mangelnden Möglichkeiten, eine Response-Analyse durchzuführen, nicht bei sämtlichen Stakeholder-Gruppen um eine Zufallsstichprobe im strengen statistischen Sinne handelt. Rückschlüsse auf die jeweiligen Grundgesamtheiten sind daher mit Vorsicht zu interpretieren. Die Resultate bieten dennoch einen bedeutenden Einblick in die Trust-Industrie. Damit die Befragungsergebnisse für die Kosten-Nutzen-Analyse verwertet werden konnten, wurden diese ausserdem mit groben **Gewichtungsfaktoren** auf die Gesamtbranche hochgerechnet. Dazu wurden die Antworten zu Fragen bezüglich der Anzahl Vollzeitstellen und Klient/innen, für welche diese Dienstleistungen erbringen (vgl. dazu Frage 9 im Fragebogen für die Stakeholder in Anhang Abschnitt A4 Stakeholder-Gruppen und Online-Befragung) sowie verschiedene andere Quellen herangezogen.

### 3. Schritt: Wirkungsmodell

Um ein Verständnis davon zu erhalten, welche Wirkungen Regulierungen bei den verschiedenen Akteuren und der Gesellschaft auslösen, wurde ein **Wirkungsmodell** konzipiert (vgl. Anhang A5). Das Wirkungsmodell stellt eine wichtige Grundlage für die (1) Identifikation der Auswirkungen und (2) deren anschließenden Bewertung im Rahmen einer Kosten-Nutzen- und Verteilungsanalyse dar.

### 4. Schritt: Kosten-Nutzen-Analyse

Schliesslich wurden, basierend auf den Erkenntnissen der Expert/innen- und Stakeholder-Befragung und auf Basis des Analyserahmens (Wirkungsmodell), die erwarteten Kosten und Nutzen der Reform berechnet. Detaillierte Informationen zum eigentlichen Kosten-Nutzen-Modell finden sich im Anhang A6.

## 1.4 Abschliessende einleitende Bemerkungen / Limitierungen

An dieser Stelle ist es wichtig, auf einige relevante Punkte hinzuweisen. Erstens ist anzumerken, dass in diesem Bericht auf die in der Schweiz derzeit praktisch bedeutsamen Private Trusts fokussiert wird. Die im Rahmen dieses Mandats gesammelten Erkenntnisse deuten nicht darauf hin, dass dem Business-Trust in der Schweiz eine massgebliche Bedeutung zukommt und somit werden diese nur ansatzweise abgehandelt (vgl. z.B. für eine kurze rechtliche Behandlung Anhang A.1.2). Zweitens soll darauf hingewiesen werden, dass es sich bei den ermittelten Werten zwar um möglichst breit abgestützte, aber dennoch grobe

---

<sup>1</sup> Für eine Teilnahme wurden die Steuerverwaltungen der folgenden Kantone angefragt: Basel-Stadt, Genf, Schwyz, Tessin, Waadt, Zug, Zürich. An der Online-Befragung teilgenommen haben letztlich 5 der 7 angefragten Kantone (Genf, Schwyz, Tessin, Zug, Zürich).

**Einleitung**

Schätzungen handelt. Obwohl Informationen direkt von im Markt involvierten Akteuren sowie Steuerverwaltungen erhoben wurden, ist die Hochrechnung auf die Gesamtschweiz mit Unsicherheiten behaftet, was sich auch auf die darauf aufbauenden Berechnungen auswirkt. Ausserdem wird beim Umsatzwachstum angenommen, dass sämtliche Dienstleistungen im Zusammenhang mit einem Schweizer Trust in der Schweiz stattfinden, was in diesem internationalen Geschäft kaum der Fall sein wird. Schliesslich ist drittens anzumerken, dass erwartet wird, dass das in diesem Bericht berechnete Nachfragepotenzial erst mittel- bis langfristig erreicht wird.

## 2 Rechtlicher Überblick<sup>2</sup>

### 2.1 Definition Trust

Der Trust ist ein *historisch gewachsenes Rechtsgebilde*, das – aus England stammend – vornehmlich im anglo-amerikanischen Rechtskreis zu finden ist (Watter 1995, 196; Böckli 2007, 209-235; Sorrosal 2002, 40-66).<sup>3</sup> Unter geltendem schweizerischem Recht können keine Trusts errichtet werden, jedoch werden ausländische Trusts seit Inkrafttreten des Haager Trust-Übereinkommens (HTÜ)<sup>4</sup> am 1. Juli 2007 als Rechtsinstitute sui generis anerkannt.

Die Literatur tut sich schwer, den Trust *begrifflich* zu fassen, da er sich enorm vielfältig präsentiert (Herzog 2016, 11). Oft zitiert ist die Aussage von Hayton (1999, XIII): «Like an elephant, a trust is difficult to describe but easy to recognise». Für die vorliegende Untersuchung wird entscheidend auf die Eckpunkte abgestellt, wie sie im Haager Trust-Übereinkommen definiert werden. Gemäss Art. 2 dieses Übereinkommens sind mit «Trust» die von einer Person, dem Begründer (**Settlor**), durch Rechtsgeschäft unter Lebenden oder für den Todesfall geschaffenen Rechtsbeziehungen gemeint, wenn Vermögen zugunsten eines Begünstigten (**Beneficiary**) oder für einen bestimmten Zweck der Aufsicht eines **Trustees** unterstellt worden ist. Weiter werden Eigenschaften aufgezählt, über die ein Trust verfügt:

- a) Das Vermögen des Trusts stellt ein getrenntes Sondervermögen dar und ist nicht Bestandteil des persönlichen Vermögens des Trustees,
- b) die Rechte in Bezug auf das Vermögen des Trusts lauten auf den Namen des Trustees und
- c) der Trustee hat die Befugnis und die Verpflichtung, das Vermögen in Übereinstimmung mit den Trustbestimmungen und den ihm durch das Recht auferlegten besonderen Verpflichtungen zu verwalten, zu verwenden oder darüber zu verfügen.

In der Botschaft zum HTÜ wird der Trust als Rechtsverhältnis beschrieben, bei dem bestimmte Vermögenswerte treuhänderisch auf eine oder mehrere Personen (Trustees) übertragen werden, welche diese zu verwalten und für einen vom Treugeber vorgegebenen Zweck zu verwenden haben.<sup>5</sup> Der Trust präsentiert sich somit als *Dreiecksverhältnis* zwischen Settlor, Trustee und Beneficiary (vgl. **Abbildung 1** auf Seite 6) (Böckli 2007, 211). Die Funktionen der involvierten Personen lassen sich wie folgt skizzieren (vgl. dazu Herzog 2016, 15 ff.; Sorrosal 2002, 47 ff.):

■ **Settlor:** Beim Settlor handelt es sich um diejenige Person, die den Trust errichtet (z.B. ein Familienvater zugunsten seiner Kinder/Nachkommen oder sonstigen Verwandten). Die Errichtung des Trusts stellt einen einseitigen Akt dar. Nach dessen Errichtung steht der Settlor grundsätzlich weder in einer rechtlichen Beziehung zum Trustee noch zu den Beneficiaries. Es gilt zu beachten, dass sich der Settlor aber selbst sowohl als Trustee als auch als Beneficiary einsetzen kann.

■ **Trustee:** Trustee ist diejenige Person, die das Trustvermögen rechtlich innehält (*legal owner*) – und zwar zu Vollrecht.<sup>6</sup> In den meisten Fällen handelt es sich um einen besonders qualifizierten Treuhänder

<sup>2</sup> Die juristischen Fragestellungen im zweiten Kapitel bzw. im Anhang wurden mit Ausnahme der Ausführungen zur Transparenz von Frau Prof. Andrea Opel verfasst.

<sup>3</sup> Botschaft zur Genehmigung und Umsetzung des Haager Übereinkommens über das auf Trusts anzuwendende Recht und über ihre Anerkennung vom 2. Dezember 2005, BBl 2006, 551 ff. (Botschaft HTÜ), 557.

<sup>4</sup> Übereinkommen über das auf Trusts anzuwendende Recht und über ihre Anerkennung vom 1. Juli 1985, SR 0.221.371.

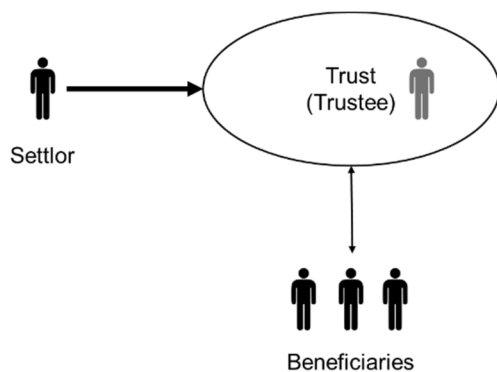
<sup>5</sup> Botschaft HTÜ, 552.

<sup>6</sup> Vollrecht heisst, dass dem Trustee das Eigentum am Trustvermögen zukommt bzw. die Forderungsinhaberschaft, wenn das Vermögen Forderungen umfasst.

und/oder den Rechtsberater des Settlors. Die wirtschaftliche Berechtigung kommt hingegen den Beneficiaries zu. Der Trustee hat das Trustvermögen entsprechend den Trustbestimmungen zu verwalten und dem Trustzweck zuzuführen. Fakultativ kann der Settlor zusätzlich einen Protector ernennen, dem Kontrollbefugnisse über den Trustee zukommen.

■ **Beneficiary:** Hierbei handelt es sich um den oder die durch den Trust Begünstigten, bzw. den/die am Trustvermögen wirtschaftlich Berechtigten (z.B. Nachkommen/sonstige Verwandte oder Lebenspartner/in des Settlors sowie weitere Personen, die der Settlor begünstigen möchte). Die Beneficiaries verfügen über einen *equitable interest*. Mit anderen Worten kommt ihnen nicht das rechtliche Eigentum, jedoch das wirtschaftliche Eigentum am Trustvermögen zu. Sie (und nicht der Settlor) sind befugt, die Trustbestimmungen rechtlich durchzusetzen.

Abbildung 1: In einem Trust involvierte Personen



Quelle: Eigene Darstellung

Der Trust lässt sich grundsätzlich<sup>7</sup> nur zeitlich beschränkt errichten (*rule against perpetuities*). Danach muss das Vermögen des Trusts auf die Begünstigten aufgeteilt werden. Im Grundsatz soll ein Trust so lange existieren dürfen, wie das Leben einer Person bei seiner Errichtung andauert zuzüglich 21 Jahre. Die Regelung selbst ist komplex in der Anwendung und führt bei Missachtung theoretisch dazu, dass der Trust als nicht rechtsgültig errichtet betrachtet wird, was den Rückfall des Vermögens an den Settlor bzw. in seinen Nachlass bedeutet.

## 2.2 Rechtsnatur

Aus den aufgezeigten Umschreibungen geht hervor, dass der Trust als *Sondervermögen ohne Rechtspersönlichkeit* erscheint, welches zwar formal im Eigentum des Trustees steht, woran dieser – materiell betrachtet – jedoch nicht berechtigt ist. Die Stellung des Trustees ist mithin treuhänderischer Natur.

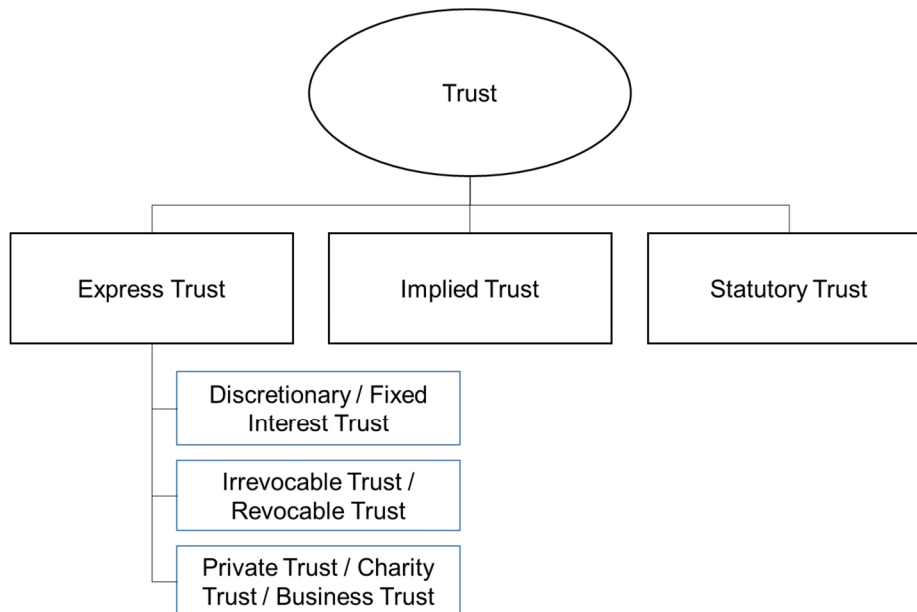
Obwohl der Trust ursprünglich vom Settlor errichtet wird, stellt er nach seiner Errichtung im Wesentlichen eine *Rechtsbeziehung zwischen dem Trustee und den Beneficiaries* dar. Nach der Errichtung des Trusts ist der Trustee primär verpflichtet, die Interessen der Beneficiaries und nicht diejenigen des Settlors zu wahren.

<sup>7</sup> Es gilt zu beachten, dass nicht alle Trust-Jurisdiktionen eine solche Beschränkung vorsehen. Eine Reihe von Offshore-Staaten hat diese Regel abgeschafft bzw. die maximal zulässige Dauer verlängert, um damit die Attraktivität ihres Wirtschaftsstandortes zu erhöhen. Ausgenommen von der *rule against perpetuities* sind regelmässig auch Charitable Trusts.

## 2.3 Überblick über die verschiedenen Truststypen

Beim Trust handelt es sich um ein äusserst flexibles Rechtsgefäss, das zu Lebzeiten oder von Todes wegen errichtet, das rechtsgeschäftlich sowie von Rechts oder von Gesetzes wegen entstehen kann und mit dem sich mannigfache Zwecke verfolgen lassen. **Abbildung 2** erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern dient nur der Illustration (vgl. dazu Herzog 2016, 45 ff.; Eichner 2007, 26).<sup>8</sup>

Abbildung 2: Verschiedene Formen des Trusts



Quelle: Eigene Darstellung

Je nach Zwecksetzung lassen sich der Private Trust, der Charitable Trust und der Business Trust unterscheiden. Beim *Private Trust* wird die Begünstigung bestimmter oder bestimmbarer Personen (Beneficiaries) angestrebt. In der Praxis sind dies häufig Familienangehörige. Insoweit ist der Ausdruck Family Trust gebräuchlich. Der Private Trust dient häufig der Vermögens- und/oder Nachlassplanung. Über den Trust lässt sich eine Vermögensseparierung erreichen und damit verbunden der Schutz des Trustvermögens zugunsten der Begünstigten (Asset Protection). Beim *Charitable Trust* wird das Vermögen nicht zugunsten einzelner Personen eingesetzt, sondern einem gemeinnützigen Zweck (Charitable Purpose) zugeführt. Der *Business Trust* schliesslich wird dazu eingesetzt, Wirtschaftstransaktionen zu vereinfachen oder wirtschaftliche Ziele zu verfolgen. Er tritt in mannigfachen Ausprägungen auf und erfreut sich im internationalen Wirtschaftsverkehr grosser Beliebtheit.

Eine ausführliche Darstellung der einzelnen Truststypen findet sich im Anhang.

## 2.4 Anerkennung von ausländischen Trusts in der Schweiz

Für die Anerkennung von ausländischen Rechtsgebilden ist das internationale Privatrecht zuständig. Nach Art. 154 Abs. 1 IPRG<sup>9</sup> unterstehen «Gesellschaften», wozu auch Trusts zählen, primär dem Recht desjeni-

<sup>8</sup> Es ist zu beachten, dass es keine Übereinstimmung in der Klassifizierung von Trusts gibt. Trotzdem lässt sich eine gewisse Systematisierung aufgrund einzelner Kriterien vornehmen.

<sup>9</sup> Bundesgesetz über das Internationale Privatrecht vom 18. Dezember 1987, SR 291.

gen Staates, nach dessen Vorschriften sie organisiert sind (sog. Inkorporationstheorie). Mit der Wahl des Errichtungsstaates wird somit mittelbar auch das anwendbare Recht bestimmt. Sekundär ist das Recht des Staates massgebend, in dem die Gesellschaft tatsächlich verwaltet wird (Art. 154 Abs. 2 IPRG). Die Inkorporationstheorie gilt indes nicht uneingeschränkt: Vorbehalten bleiben insbesondere der «ordre public» (Art. 17 IPRG) sowie Normen des schweizerischen Rechts, die sich aufgrund ihrer fundamentalen Bedeutung auch im internationalen Verhältnis zwingend durchsetzen, die sog. lois d'application immédiate (Art. 18 IPRG).

Für Trusts sieht das HTÜ seit dem 1. Juli 2007 spezifische Bestimmungen vor (vgl. Art. 149c IPRG). Gemäss Art. 6 HTÜ untersteht der Trust primär dem vom Settlor gewählten Recht. Ist kein anzuwendendes Recht gewählt worden, so ist auf den Trust das Recht anwendbar, mit dem er die engsten Verbindungen aufweist (Art. 7 HTÜ). Auch das HTÜ behält die Lois d'application immédiate sowie den Ordre public vor (Art. 16 Abs. 1 und Art. 18 HTÜ). Das HTÜ ist jedoch grundsätzlich «anerkennungsfreundlicher» als das IPRG – primär genügt die blosse Rechtswahl, ohne dass eine Inkorporation nach einem bestimmten Recht verlangt wird.

## 2.5 Besteuerung von Trusts in der Schweiz<sup>10</sup>

Das schweizerische Steuerrecht regelt die steuerliche Behandlung des Trusts nicht explizit. Zudem fehlt es an einer einheitlichen Praxis, da die relevanten Steuern entweder in kantonaler Kompetenz liegen (Erbchafts- und Schenkungssteuern, Vermögenssteuer) oder von den kantonalen Behörden veranlagt werden (Einkommenssteuer). Eine Orientierungshilfe stellt das von der Schweizerischen Steuerkonferenz (SSK) erarbeitete und von der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) rezipierte *Kreisschreiben aus dem Jahre 2007* dar.<sup>11</sup> Dieses ist – auch wenn dies nicht explizit zum Ausdruck gebracht wird – offensichtlich auf den Private Trust zugeschnitten. Die Grundzüge gilt es nachfolgend aufzuzeigen.

### 2.5.1 Kein Steuersubjekt

Der Trust selbst wird in der Schweiz *nicht als Steuersubjekt* anerkannt, da ihm die Rechtspersönlichkeit fehlt.

### 2.5.2 Revocable Trust

Nach einhelliger Auffassung wird beim widerruflichen Trust (Revocable Trust) das dem Trust übertragene Vermögen mangels unwiderruflicher Entäusserung<sup>12</sup> steuerlich *weiterhin dem Settlor* zugerechnet, obschon er zivilrechtlich betrachtet nicht mehr als Eigentümer erscheint (Amonn 2007/2008, 498; Peter 2003, 172).<sup>13</sup> Der in der Schweiz ansässige Settlor hat das Trustvermögen weiterhin als sein eigenes Vermögen und die darauf entfallenden Erträge als sein Einkommen zu versteuern. Ausschüttungen bzw. Weiterleitungen<sup>14</sup> an die Begünstigten unterliegen der Schenkungssteuer im Wohnsitzkanton des Settlors bzw. im Belegenheitskanton bei der Übertragung von Grundstücken.

---

<sup>10</sup> Die nachfolgenden Ausführungen basieren weitgehend auf Opel 2009/2010, 265 ff.

<sup>11</sup> Kreisschreiben Nr. 30 der SSK vom 22. August 2007 sowie Kreisschreiben Nr. 20 der ESTV vom 27. März 2008 (im Folgenden „Kreisschreiben“).

<sup>12</sup> Die Unwiderruflichkeit ist dabei in einem wirtschaftlichen Sinne zu verstehen (vgl. Kreisschreiben, Ziff. 3.7).

<sup>13</sup> Vgl. auch das Kreisschreiben, Ziff. 5.2.1.

<sup>14</sup> Böckli (2007, 223) bevorzugt diesen Ausdruck, da es sich beim Trust nicht um eine juristische Person handelt.

### 2.5.3 Irrevocable Fixed Interest Trust

Beim Irrevocable Fixed Interest Trust verfügen die Destinatäre über feste Rechtsansprüche, ohne dass der Settlor den Trust widerrufen könnte. Das Trustvermögen wird *den Begünstigten* anteilmässig zugeordnet. Diese sind laut Kreisschreiben wie Nutzniesser zu behandeln. Die Übertragung des Trustvermögens gilt daher als Schenkung („Nutzniessungsschenkung“) des Settlor an die Begünstigten und unterliegt demzufolge der kantonalen Schenkungssteuer. Etwaige Ausschüttungen sind von den Begünstigten als Einkommen zu versteuern, soweit es sich nicht um private Kapitalgewinne oder eingebrachtes Trustkapital handelt, die laut Kreisschreiben steuerfrei sind.

### 2.5.4 Irrevocable Discretionary Trust

Beim Irrevocable Discretionary Trust hat einerseits der Settlor die Verfügungsmacht über das übertragene Vermögen definitiv aufgegeben, ohne aber andererseits den Beneficiaries feste Ansprüche einzuräumen. Das Trustvermögen befindet sich gleichsam „in der Schwebe“. Eine Zurechnung an den Trust ist mangels Steuersubjektivität und an den Trustee mangels wirtschaftlicher Berechtigung ausgeschlossen. In der Praxis bereitet die steuerliche Behandlung dieser Ausgestaltungsart die grösste Mühe. Gemäss Kreisschreiben werden dem Settlor Vermögen und Ertrag des Trusts zugerechnet, sofern dieser im Zeitpunkt der Trusterrichtung seinen Wohnsitz in der Schweiz hatte. In der Lehre wird die Zurechnung an den Settlor jedoch überwiegend als unhaltbar bzw. verfassungswidrig verworfen (Amonn 2007/2008, 493-512; Oberson 2007/2008, 485 ff.; kritisch auch Niederer 2007, 1506). Wird dieser Einschätzung gefolgt, wäre der steuerliche Zugriff auf Trustvermögen und -erträge *de lege lata* ausgeschlossen. Befindet sich der Wohnsitz des Settlor im Ausland, so lässt sich auch gemäss Kreisschreiben das Trustvermögen weder ihm noch den Beneficiaries zurechnen. Die Ausschüttungen sind erst bei Zufluss steuerbar und unterliegen grundsätzlich der Einkommenssteuer, sofern der Begünstigte nicht nachweist, dass es sich um eingebrachtes Trustvermögen handelt (welches bereits bei der Einbringung als Schenkung behandelt wurde).

## 2.6 Mögliche Alternative zum (Private) Trust: Familienstiftung

Der Private Trust dient regelmässig der familiären Vermögens- und Nachlassplanung. Er ermöglicht es dem Settlor, einen Teil seines Vermögens zugunsten Dritter (in der Regel Familienangehöriger) abzusondern. Es kann so verhindert werden, dass das Vermögen den Begünstigten ab einem gewissen Zeitpunkt (spätestens im Todeszeitpunkt) zu deren freien Verwendung anfällt. Weiter lässt sich über den Trust der Unterhalt der Begünstigten auf lange Sicht – wenn auch nicht auf ewig – sicherstellen. Es stellt sich die Frage, ob und ggf. mit welchen Schweizer Rechtsinstituten sich vergleichbare Wirkungen erzielen lassen. Nachfolgend wird die Familienstiftung diskutiert.

### 2.6.1 Definition

Die Stiftung stellt eine Vermögensgesamtheit dar, die der Verfolgung eines bestimmten Zweckes dient (vgl. Art. 80 ZGB) – kurz gesagt handelt es sich um ein «personifiziertes Zweckvermögen». Stiftungen verfügen über eigene Rechtspersönlichkeit (im Unterschied zum Trust). Weiter lassen sie sich grundsätzlich «auf ewig» errichten (keine beschränkte Lebensdauer wie der Trust). Die Familienstiftung unterscheidet sich von der klassischen Stiftung durch den *auf Familienangehörige beschränkten Destinatärkreis*.

### 2.6.2 Verbot von Familienunterhaltstiftungen

Gemäss Art. 335 ZGB kann ein Vermögen mit einer Familie dadurch verbunden werden, «dass zur Bestreitung der Kosten der Erziehung, Ausstattung oder Unterstützung von Familienangehörigen oder zu ähnlichen Zwecken eine Familienstiftung (...) errichtet wird». Familienstiftungen dürfen Leistungen nur zu den

gesetzlich (abschliessend) aufgezählten Zwecken erbringen und nicht «einfach so». Untersagt sind gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung sog. *Unterhaltstiftungen*, d.h. Familienstiftungen, die «den Begünstigten Vorteile aus dem Stiftungsvermögen ohne besondere, an eine bestimmte Lebenslage anknüpfende Voraussetzungen einfach deshalb zukommen lassen, um ihnen eine höhere oder angenehmere Lebenshaltung zu gestatten» (BGE 108 II 393, 394 = Pra 72 Nr. 60 in Anlehnung an BGE 93 II 439, 448; siehe auch BGer 5C.9/2001 vom 18.5.2001, E. 3b = BGE 127 III 337 [dieser Teil nicht publ.]

### 2.6.3 Verbot von widerruflichen Stiftungen

Weiter erlaubt es das hiesige Stiftungsrecht nicht, dass der Stifter sich selbst, den Organen oder Dritten ein *freies Recht auf Widerruf bzw. Aufhebung der Familienstiftung* vorbehält. Die Errichtung widerruflicher oder abänderlicher Familienstiftungen ist mithin untersagt.

### 2.6.4 Besteuerung<sup>15</sup>

Die primäre Frage bei der Besteuerung von (in- und ausländischen) Familienstiftungen gilt ihrer Anerkennung als *eigenständiges Steuersubjekt*. Werden die zivilrechtlichen Vorgaben eingehalten, so ist die Steuersubjektivität grundsätzlich zu bejahen. Die Stiftungserrichtung führt dazu, dass die Stiftung nach Massgabe des kantonalen Rechts für die übertragenen Vermögenswerte erbschafts- oder schenkungssteuerpflichtig wird. Oftmals bringen die Kantone den Höchststeuersatz für Nichtverwandte zur Anwendung, was zu *hohen Steuerbelastungen* führt. Einige Kantone kennen demgegenüber privilegierende Sonderregelungen für Zuwendungen an (Familien-)Stiftungen (vgl. etwa § 180 Abs. 3 StG ZG, wonach auf das Verwandtschaftsverhältnis zwischen Stifter und Destinatäre abzustellen ist).

Während ihres Bestandes ist die Familienstiftung mit ihrem Vermögen und ihren Einkünften laufend kapital- und gewinnsteuerpflichtig. Umstritten ist die steuerliche Behandlung von *Stiftungsleistungen* an die Destinatäre: Die Kantone unterwerfen diese entweder der Einkommenssteuer, der Schenkungssteuer oder lassen sie steuerfrei (im Falle von Unterstützungsleistungen). Laut einem Bundesgerichtsentscheid aus dem Jahr 2005 sind Ausschüttungen von Ertrag – zur Substanz äussert es sich nicht – der Einkommenssteuer und nicht der Schenkungssteuer zu unterwerfen (BGer 2A.668/2004 vom 22. April 2005).

Insgesamt kann es (muss aber nicht!) zu *Überbesteuerungen* kommen, wenn die Vermögenseinlage mit der Erbschafts- oder Schenkungssteuer zum Maximalsatz und die «Weiterreichung» an die Destinatäre abermals mit der Schenkungssteuer – wiederum zum Maximalsatz – oder mit der Einkommenssteuer erfasst werden. Einige Kantone sehen – wie gezeigt – bereits heute Sonderregelungen vor, die Abhilfe schaffen. Die Umsetzung eines stimmigen Besteuerungsregimes wäre möglich, müsste aber auch die kantonalen Erbschafts- und Schenkungssteuerrechte miteinbeziehen (vgl. den Vorschlag von Opel 2009b, Rz. 36 m.w.H.).

### 2.6.5 Hinweis: Ausländische Familienstiftungen

Die übrigen Rechtsordnungen des deutschen Rechtskreises kennen mehrheitlich *keine vergleichbaren (zivilrechtlichen) Restriktionen* wie das schweizerische Recht. In der Praxis werden daher – wenn zum Rechtsgefäss der Familienstiftung gegriffen wird – ausländische Familienstiftungen bevorzugt. So wird etwa in Liechtenstein oder Österreich die Errichtung von Unterhaltstiftungen ebenso wie der Vorbehalt von Widerrufs- und Abänderungsrechten gesetzlich ausdrücklich zugelassen. Ausländische Familienstiftungen können damit grundsätzlich in denselben Spielarten wie der Trust auftreten. Jedoch scheint es so,

<sup>15</sup> Vgl. zum Ganzen Opel (2009a, 31 ff.) und Opel (2009b)



dass ausländische Familienstiftungen – jedenfalls jene nach liechtensteinischem Recht – in letzter Zeit als Steuerumgehungsvehikel in Verruf geraten sind.

Ebenso wie der Trust werden ausländische Familienstiftungen aus Sicht des schweizerischen Rechts nach Massgabe der Inkorporationstheorie *regelmässig anerkannt*. Die Bestimmung des Art. 335 ZGB ist – wie vom Bundesgericht klargestellt (BGE 135 III 614, E. 4) – dabei nicht als *Lois d'application immédiate* gemäss Art. 18 IPRG zu verstehen.

### 2.6.6 Vergleich mit dem (ausländischen) Trust

Trust und schweizerische Stiftung (vgl. Art. 80 ff. ZGB) haben gemein, dass sie beiderseits ein verselbständigtes Zweckvermögen darstellen. Während das Eigentum beim Trust jedoch beim Trustee liegt, ist die Stiftung selbst am Zweckvermögen berechtigt. Dem Trust *fehlt es im Unterschied zur Stiftung an Rechtsfähigkeit*. Dennoch lassen sich dem Trust gewisse Rechte (am Treugut) und Verpflichtungen zuordnen. Die mit dem Trust verbundenen Verpflichtungen (etwa die Leistungspflichten gegenüber den Begünstigten) treffen den Trustee nur, solange er in dieser Funktion amtiert; sie hängen letztlich am Trustvermögen.

Im Vergleich zum Trust präsentiert sich die schweizerische Familienstiftung als *starres Gebilde*. Aufgrund der zivilrechtlichen Restriktionen, namentlich wegen des Verbots der Neuerrichtung von Familienunterhaltstiftungen (Art. 335 ZGB), eignet es sich nicht wirklich als Instrument zur familiären Vermögens- und Nachlassplanung. Das zeigt sich auch anhand der Problematik überdotierter Familienstiftungen, d.h. bereits existenter Stiftungen, deren Vermögen aufgrund der engen Zweckbeschränkung weitgehend blockiert ist. Hinzu kommen steuerliche Hürden (denen sich – wie erwähnt – jedoch begegnen liesse).

Die schweizerische Familienstiftung wäre jedoch dann eine Alternative zum Trust, wenn Unterhaltstiftungen zugelassen würden, so wie das von einem grossen Teil des Schrifttums (Opel 2009a, 23 ff.; Opel 2009b, Rz. 37; Grüniger 2018, Art. 335 N 3 m.w.H; Hamm/Peters 2008, 251; Künzle 2007, 189 ff.; Wach 1987, 210; in diesem Sinne schon Gubler, 1954, 462a ff.) seit langem gefordert wird.

Die «Wiederbelebung» der Familienstiftung hätte den Vorteil, dass es sich um ein im hiesigen Recht bereits bekanntes und verankertes Rechtsinstitut handelt, während das angelsächsische Konzept des Trusts der schweizerischen Rechtsordnung fremd ist. Der Anpassungsbedarf wäre sicherlich geringer. Primär wäre eine Anpassung von Art. 335 ZGB nötig. Weiter wäre darüber nachzudenken, ob Familienunterhaltstiftungen zeitlich zu befristen sind. Gesetzliche Änderungen wären im Unterschied zum Trust jedenfalls nur punktuell erforderlich. Schliesslich dürfte die Abstimmung mit anderen Teilrechtsgebieten bedeutend leichter fallen, da sich die Stiftung – wie gesagt – in unser Rechtskonzept ohne Weiteres einfügt.

Wie gezeigt, bereitet auch die steuerliche Erfassung von Familienstiftungen keine grosse Mühe: Besteuerungslücken wie beim Trust würden vermieden und der fiskalische Zugriff auf das gewidmete Vermögen wäre anders als beim ausländischen Trust oder bei ausländischen Familienstiftungen gesichert. Freilich ist nicht von der Hand zu weisen, dass die Gefahr von Überbesteuerungen besteht, namentlich aufgrund der kantonalen Erbschafts- und Schenkungssteuer. Beim Trust ist diese Gefahr aufgrund seiner fehlenden Rechtspersönlichkeit weniger akut, wenn auch nicht völlig ausgeschlossen. Insbesondere wenn man darüber nachdenkt, gewisse Trustarten (zu denken ist vorab an den Irrevocable Discretionary Trust) künftig ebenfalls wie ein Steuersubjekt zu besteuern, um Steuerlücken zu schliessen, stellt sich das Problem der Überbesteuerung auch hier.

Unterschiede und Gemeinsamkeiten der beiden Rechtsinstitute sind in **Tabelle 7** zusammengefasst.

Tabelle 7: Eigenschaften der Rechtsinstitute Trust und (Familien-)Stiftung

	Trust	(Familien-)Stiftung
Rechtspersönlichkeit	nein	ja
Begründung	einseitiger Errichtungsakt (zu Lebzeiten oder von Todes wegen)	einseitiger Errichtungsakt (zu Lebzeiten oder von Todes wegen)
Vermögensentäusserung	vorübergehend oder endgültig	endgültig
Widerrufflichkeit	ja/nein	nein
Sondervermögen	ja	ja
Rechte der Begünstigten	Anwartschaft/Rechtsanspruch	Anwartschaft (i.d.R.)
Zeitliche Beschränkung	ja	nein
Rechtliche Einschränkungen	Sham Trust	Familienunterhaltstiftung
Besteuerung	kein Steuersubjekt	Steuersubjekt

Quelle: Eigene Darstellung

## 2.7 Mögliche Alternative zum (Private) Trust: Treuhand

### 2.7.1 Grundsätzliches

Der Treuhandvertrag ist ein dem Treuhänder (Fiduziar) erteilter Rechtshandlungsauftrag, ein Geschäft im eigenen Namen (d.h. in indirekter Stellvertretung), aber im Interesse und für Rechnung des Auftraggebers auszuführen. Die klassische Treuhand beruht auf einem *Vertrag*, der im Gesetz jedoch nicht spezifisch geregelt ist. Der Treuhänder muss zustimmen, damit das Vertragsverhältnis zu Stande kommt. Nach heutiger Mehrheitsmeinung handelt es sich bei den Treuhandverhältnissen um einen Vertragstyp, auf den zumindest teilweise die Regeln des Auftragsrechts anwendbar sind. Das Grundgeschäft ist somit regelmässig ein Auftrag.

Aufträge können nach Art. 404 OR vom Auftraggeber oder Beauftragten *jederzeit widerrufen oder gekündigt* werden – die Bestimmung ist gemäss höchstrichterlicher Rechtsprechung zwingender Natur. Dies wird jedoch gerade mit Blick auf die Treuhand in Frage gestellt. Der Fiduziar ist vertraglich an die Weisungen des Treugebers gebunden – er hat in seinem Interesse zu handeln. Extern gegenüber Dritten kann er über ein Recht bzw. eine Sache jedoch beliebig verfügen; ihm kommt sog. überschüssende Rechtsmacht zu. Das Treugut stellt – Art. 401 OR vorbehalten – kein Sondervermögen dar, welches aus der Konkursmasse oder aus dem Nachlass des Fiduziars ausgesondert werden könnte. Tod, Handlungsunfähigkeit und Konkurs des Fiduziars oder des Treugebers lassen das Treuhandverhältnis enden, sofern nicht das Gegenteil vereinbart worden ist (Art. 405 OR). Den begünstigten Dritten stehen bei der Treuhand dem Fiduziar gegenüber keinerlei Ansprüche zu. Ihre Rechtsstellung lässt sich jedoch verbessern, indem den Begünstigten die Nutzniessung (Art. 745 ZGB) am Treugut eingeräumt wird oder die Treuhand mit einem (echten) Vertrag zugunsten Dritter (Art. 112 OR) kombiniert wird.

### 2.7.2 Besteuerung

Im direktsteuerlichen Bereich wird das Treugut gestützt auf eine wirtschaftliche Betrachtungsweise weiterhin dem Treugeber zugerechnet und bei diesem besteuert. Leitet der Treuhänder das Vermögen weiter an die Begünstigten (oder erlangen diese feste Rechtsansprüche auf das Treugut, wozu auch die Nutzniessung zählt), so dürfte in diesem Moment eine Separierung vom Vermögen des Treugebers und eine steuerliche Zurechnung an die Begünstigten erfolgen (vgl. Art. 13 Abs. 2 StHG). Auf kantonaler Ebene ist in diesem Fall von einer erbschafts- oder schenkungssteuerlich relevanten Zuwendung auszugehen. Massgebend sein muss das Verwandtschaftsverhältnis zwischen Treugeber (und nicht Treuhänder) und den Begünstigten. Im familiären Verhältnis dürfte damit häufig keine Erbschafts- oder Schenkungssteuer anfallen, soweit Nachkommen begünstigt werden. Besteuerungslücken sollten ausbleiben.

### 2.7.3 Vergleich mit dem Trust

Der Trust stellt im Vergleich zur schweizerischen Treuhand ein «fortgebildetes Treuhandrecht» dar. Er unterscheidet sich von der schweizerischen Treuhand in wesentlichen Punkten: So beruht der Trust nicht auf Vertrag, sondern auf einem *einseitigen Errichtungsakt*. Anders als bei der Treuhand entledigt sich der Settlor grundsätzlich sämtlicher Rechte – nur dem Beneficiary kommen fortan Ansprüche zu. Bei der Treuhand bleibt der Treugeber indes obligatorisch berechtigt und es kommt ihm ein zwingendes Widerrufsrecht (Art. 404 OR) zu.

Weiter handelt es sich beim Trust um ein *Sondervermögen*, das – von Sonderfällen abgesehen – nicht an die jeweilige Person des Settlors oder des Trustees gebunden ist. Das Treugut bei der Treuhand stellt demgegenüber grundsätzlich kein solches Sondervermögen dar. Das Treuhandverhältnis endet regelmässig mit dem Tod, der Handlungsunfähigkeit oder dem Konkurs des Fiduziars oder des Treugebers. Der Gefahr, dass das Treugut mit dem Tod des Treuhänders in seinen Nachlass fällt, lässt sich immerhin begegnen, indem ein Ersatztreuhänder bestellt wird oder mehrere Treuhänder zusammen eingesetzt werden, die untereinander eine einfache Gesellschaft bilden.

Unterschiedlich ist schliesslich die *Stellung der Begünstigten*. Beim Trust sind grundsätzlich die Beneficiaries am Trustvermögen berechtigt; sie sind es, die ihre Ansprüche gegenüber dem Trustee geltend machen können. Im Unterschied dazu stehen den begünstigten Dritten bei der Treuhand dem Fiduziar gegenüber keine Ansprüche zu. Die Rechtsstellung des Dritten lässt sich – wie aufgezeigt – jedoch über eine Nutzniessung oder einen echten Vertrag zugunsten Dritter verbessern. Auf diese Weise kann die Treuhand einem Fixed Interest Trust angenähert werden.

Festzuhalten ist, dass sich mittels der schweizerischen Treuhand zwar dem Trust *vergleichbare Rechtswirkungen* erzielen lassen – es bedarf hierzu jedoch zusätzlicher Vorkehrungen. Aufwand und Komplexität sind entsprechend hoch. Das jederzeitige Widerrufs- und Kündigungsrecht nach Art. 404 OR rührt – sofern es greift – ausserdem an der Beständigkeit jeder aufgesetzten Rechtskonstruktion. Dass das Gesetz die Treuhand nicht spezifisch regelt, führt zu weiteren Rechtsunsicherheiten. Unterschiede und Gemeinsamkeiten der beiden Rechtsinstitute sind in **Tabelle 8** zusammengefasst.

Tabelle 8: Eigenschaften der Rechtsinstitute Trust und Treuhand

	Trust	Treuhand
Rechtspersönlichkeit	nein	nein
Begründung	einseitiger Errichtungsakt (zu Lebzeiten oder von Todes wegen)	vertragliche Begründung
Vermögensentäusserung	vorübergehend oder endgültig	vorübergehend
Widerruflichkeit	ja/nein	jederzeit
Sondervermögen	ja	nein
Rechte der Begünstigten	Anwartschaft/Rechtsanspruch	keine (ohne Sonderregelung)
Zeitliche Beschränkung	ja	-
Besteuerung	Kein Steuersubjekt (Zuordnung abhängig von Ausgestaltung)	Kein Steuersubjekt (Zuordnung an Treugeber)

Quelle: Eigene Darstellung

## 2.8 Transparenz- und Anti-Geldwäscherei-Vorschriften

### 2.8.1 Gesetzgeberische Entwicklungen

In jüngster Zeit haben sich die Transparenz- und Anti-Geldwäscherei-Anforderungen auch gegenüber Stiftungen und Trusts (bzw. Trustees) erhöht, und mit dem Erlass des Finanzinstitutsgesetzes (FINIG) und der Revision des Geldwäschereigesetzes (GwG) sollen weitere Aufsichts- und Sorgfaltspflichten eingeführt werden. Die wichtigsten Entwicklungen, von denen auch die Regulierungsvorlage betroffen wäre, werden daher kurz zusammengefasst.

#### *Familienstiftungen*

Seit dem 1. Januar 2016 müssen alle privatrechtlichen Stiftungen – darunter neu auch die kirchlichen Stiftungen und die Familienstiftungen – ins **Handelsregister eingetragen** werden (geänderter Art. 52 ZGB). Für bereits auf diesen Zeitpunkt hin existierende Stiftungen gilt eine Übergangsfrist bis Ende 2020. Auslöser dieser Gesetzesanpassung waren die Empfehlung der Groupe d'action financière (GAFI = Financial Action Task Force, FATF) (GAFI-Gesetz), welche mehr Transparenz bei juristischen Personen forderte.<sup>16</sup>

Familienstiftungen sind zwar gefordert, bezüglich der wirtschaftlich Berechtigten bzw. der kontrollierenden Personen Transparenz zu schaffen, und unterliegen auch den ordentlichen Buchführungspflichten. Allerdings unterstehen sie – anders als die gemeinnützige Stiftung – weiterhin keiner staatlichen Aufsicht und müssen auch keine Revisionsstelle bezeichnen.<sup>17</sup>

#### *Trusts bzw. Trustees*

Am 15. Juni 2018 hat das Parlament das Finanzinstitutsgesetz (FINIG) verabschiedet.<sup>18</sup> An seiner Sitzung vom 6. November 2019 hat der Bundesrat das FINIG mitsamt der entsprechenden Ausführungsverordnung (Finanzinstitutsverordnung FINIV) per 1. Januar 2020 in Kraft gesetzt.<sup>19</sup> Mit der Einführung des FINIG werden neu neben anderen Gruppen auch qualifizierte/gewerbsmässige Trustees einer Aufsicht unterstellt (sie gelten neu als Finanzintermediäre). Diese Trustees werden ausserdem verpflichtet, sich ins **Handelsregister** eintragen zu lassen (vgl. Art. 18 Abs. 2 FINIG).

Als Trustee gilt gemäss Art. 17 Abs. 2 FINIG, «wer gestützt auf die Errichtungsurkunde eines Trusts im Sinne des Übereinkommens vom 1. Juli 1985 über das auf Trusts anzuwendende Recht und über ihre Anerkennung **gewerbsmässig** Sondervermögen zugunsten der Begünstigten oder für einen bestimmten Zweck verwaltet oder darüber verfügt».<sup>20</sup>

Vorab müssen Trustees bei der FINMA eine Bewilligung für Ihre Tätigkeit einholen. Darauf folgend unterstellen sich die Trustees einer von der FINMA bewilligten und beaufsichtigten **Aufsichtsorganisation** (AO). Die Aufgabe der AO wird gemäss Art. 43b FINIG darin bestehen, die Vermögensverwalter und Trusts-

<sup>16</sup> Vgl. Botschaft des Bundesrates vom 13. Dezember 2013 (13.106) zur Umsetzung der 2012 revidierten Empfehlungen der Groupe d'action financière (GAFI), BBl 2014 605 ff

<sup>17</sup> Vgl. dazu Wenger & Vieli AG 2016

<sup>18</sup> BBl 2018 3557

<sup>19</sup> Vgl. dazu die entsprechende Medienmitteilung [https://www.efd.admin.ch/efd/de/home/dokumentation/nsb-news\\_list.msg-id-76957.html](https://www.efd.admin.ch/efd/de/home/dokumentation/nsb-news_list.msg-id-76957.html), Stand 18.11.2019

<sup>20</sup> Art. 11 Abs. 1 FINIV regelt, ab wann ein Trustee eine gewerbsmässige Tätigkeit ausübt:

- a. falls pro Kalenderjahr ein Bruttoerlös von mehr als 50 000 Franken erzielt wird;
- b. pro Kalenderjahr mit mehr als 20 Vertragsparteien Geschäftsbeziehungen aufgenommen werden, die sich nicht auf eine einmalige Tätigkeit beschränken, oder pro Kalenderjahr mindestens 20 solche Beziehungen unterhalten;
- c. der Trustee unbefristete Verfügungsmacht über fremde Vermögenswerte hat, die zu einem beliebigen Zeitpunkt 5 Millionen Franken überschreiten, oder
- d. Transaktionen durchgeführt werden, deren Gesamtvolumen 2 Millionen Franken pro Kalenderjahr überschreitet.

tees (sowie gewisse Handelsprüfer) laufend zu überprüfen, ob diese die für sie massgeblichen **Finanzmarktgesetze** einhalten. Stellt die AO Verletzungen von aufsichtsrechtlichen Bestimmungen oder andere Missstände fest, muss diese die beaufsichtigte Einheit innerhalb der gesetzten Frist beseitigen. Andernfalls informiert die AO die FINMA. Die AO werden im Rahmen der Überwachung dieser Institute auch die Aufsicht über die Einhaltung der Vorschriften nach Geldwäschereigesetz (GwG) übernehmen; eine Aufgabe, die in diesem Bereich bis anhin die Selbstregulierungsorganisationen (SRO) nach GwG wahrgenommen haben.<sup>21</sup>

Neben den Pflichten des Trustees selber sollen auch andere Dienstleistungen im Zusammenhang mit Trusts dem **Geldwäschereigesetz** (GwG) unterstellt werden. Das GwG erfährt derzeit eine Überarbeitung. Es soll den wichtigsten Empfehlungen des Länderberichts der FATF Rechnung tragen und somit gemäss Bundesrat die Integrität des Finanzplatzes erhöhen. Es ist unter anderem vorgesehen, dass für bestimmte Dienstleistungen im Zusammenhang mit Gesellschaften und Trusts, hauptsächlich im Bereich Gründung, Führung und Verwaltung, Sorgfalts-, Melde- und Prüfpflichten eingeführt werden. Nicht vorgesehen ist eine Aufsicht.<sup>22</sup>

Auswirkungen auf das Stiftungs- und Trustswesen hat weiter der Informationsaustausch in Steuersachen, insbesondere der **automatische Informationsaustausch (AIA)**, an welchem auch die Schweiz teilnimmt. Mit ihren derzeit 89 Partnerstaaten tauscht die Schweiz jährlich Informationen über Finanzkonten (Identifizierungs-, Konto- und Finanzinformationen) von meldepflichtigen Personen aus. Bezüglich des Trusts sind umfassende Meldepflichten vorgesehen.

Infolge der weltweiten Entwicklungen hat sich ein umfassendes Netz an Transparenz-, Anti-Geldwäscherei- und Aufsichtsvorschriften etabliert. Die Schweiz hat sich verpflichtet, die internationalen Standards umzusetzen bzw. setzt diese bereits um. Vor diesem Hintergrund besteht bezüglich Compliance kein Handlungsspielraum, sondern es kann nur um die Umsetzung der Standards und der gestützt auf sie erlassenen bzw. zu erlassenden Bestimmungen auch in Bezug auf einen künftigen Schweizer Trust gehen.

Es stellt sich jedoch die Frage, ob für Schweizer Trusts analog zu den privatrechtlichen Stiftungen eine Registerpflicht vorzusehen ist. Die Motion 13.3356 Schneider Schüttel vom 17.04.2013 «Registrierungspflicht für Trusts und andere Offshore-Konstrukte» wurde vom Nationalrat abgelehnt.

## 2.8.2 Einschätzung der Expert/innen sowie Erkenntnisse aus weiteren Quellen

Im Hinblick auf Registereinträge von Trusts gehen die Meinungen der Expert/innen, welche sich zu diesem Punkt geäußert haben, etwas auseinander. Ein Experte befürchtet, dass bei Einführung eines Schweizer Trusts ein Swiss-Finish (z.B. durch eine Registerpflicht) dazukommen könnte, welcher weitere administrative Kosten für das Vehikel mit sich bringe und dieses unattraktiver mache. Gleichzeitig muss hier jedoch angefügt werden, dass der finanzielle Aufwand für einen Handelsregistereintrag gemäss einer im Auftrag des BJ und des Seco durchgeführten RFA zum Umsatzschwellenwert für die Eintragungspflicht in das HR nicht sehr hoch ist (Meier et al. 2019). Ein HR-Eintrag hat allerdings, neben den finanziellen Kosten, potenziell auch noch andere Folgen aufgrund der daraus resultierenden Publizität. Inwiefern dies das Vehikel für Klient/innen unattraktiver machen würde, kann an dieser Stelle nicht abschliessend beurteilt werden. Da Vertraulichkeit gemäss den befragten Expert/innen zumindest für einen Teil der Klientel von Trust(-

---

<sup>21</sup> Vgl. die Ausführungen der FINMA unter <https://www.finma.ch/de/bewilligung/figleg-und-finig/>, Stand 21.12.2018

<sup>22</sup> Vgl. Botschaft vom 26. Juni 2019 zur Änderung des Geldwäschereigesetzes, BBl 2019 5451 ff.

nahen)-Dienstleistungen jedoch ein durchaus wichtiges Anliegen ist (vgl. dazu Abschnitt 4.1), könnte eine solche Registerpflicht die Attraktivität eines neu einzuführenden Vehikels für diese Kund/innen reduzieren.

Der gegenüber Trusts kritisch eingestellte NGO-Experte fordert jedoch (wie das Tax Justice Network), dass diese Vehikel idealerweise in einem komplett öffentlichen Register einzutragen seien.<sup>23</sup> In diesem seien nicht nur die Beneficiaries zu registrieren, sondern auch die Trustees und Settlers (und alle weiteren Beteiligten, etwa auch Protector und Enforcer) sollten bekannt sein, sobald heimische Institutionen wie beispielsweise Banken involviert sind.

Eine Auswertung des Tax Justice Networks zeigt, dass nur wenige Staaten eine solche Registrierung kennen (Knobel 2017). Im Rahmen der 4. Geldwäscherichtlinie der Europäischen Union<sup>24</sup> wurde statuiert, dass Trustees ebenfalls verpflichtet sein sollen, Angaben zum wirtschaftlichen Eigentümer zu beschaffen und an ein Zentralregister oder eine zentrale Datenbank zu übermitteln. Des Weiteren sollten Stiftungen, andere juristische Personen und trustähnliche Rechtsvereinbarungen vergleichbaren Anforderungen unterworfen sein. Das entsprechende Gesetz wurde beispielsweise in Deutschland im Jahr 2017 verabschiedet<sup>25</sup> und beinhaltet die Erstellung eines Transparenzregisters. Allerdings sind nur bestimmte Personen, Berufskategorien, Institutionen und Gesellschaftsarten dazu berechtigt, Einsicht in dieses Register zu nehmen.<sup>26</sup>

Der Trust-kritische Experte (NGO) hat aber anerkennend festgestellt, dass die Bemühungen zur Einführung von Registern, Transparenz etc. tatsächlich einen Fortschritt darstellen. Allerdings gebe es noch viel zu tun, beispielsweise im Hinblick auf die Einführung öffentlicher Register. Idealerweise sollten sowohl nach inländischem als auch ausländischem Recht erstellte Trusts unter eine solche Registrierungspflicht fallen (vgl. dazu auch Knobel 2017, 15-19, 55). Ausserdem gab dieser Experte zu bedenken, dass mit der Einführung eines Trusts auch ein gewisses Reputationsrisiko für den Schweizer Finanzplatz einhergehen könnte. Dies würde sich dann materialisieren, wenn der Schweizer Trust für unlautere Zwecke verwendet würde. Mit der von ihm erwähnten Registrierungspflicht, welche alle an einem Trust beteiligten Akteure umfassen würde, könne diese Wahrscheinlichkeit reduziert werden.

### Zwischenfazit

Infolge der weltweiten Entwicklungen hat sich ein umfassendes Netz an Transparenz-, Anti-Geldwäscherei- und Aufsichtsvorschriften etabliert. Die Schweiz hat sich dazu verpflichtet, diese Vorschriften umzusetzen, was auch hinsichtlich der Einführung eines Schweizer Trusts gilt. Zur Frage, ob für Trusts eine Registerpflicht vorgesehen werden soll, besteht bei den Expert/innen keine Einigkeit.

<sup>23</sup> Problematisch sei des Weiteren, dass für den Zugang zu Registern oftmals spezifische Interessen geltend gemacht werden müssten. Vgl. dazu bspw. §8 der «Transparenzregistereinsichtnahmeverordnung vom 19. Dezember 2017 (BGBl. I S. 3984)»

<sup>24</sup> Richtlinie (EU) 2015/849 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Mai 2015 zur Verhinderung der Nutzung des Finanzsystems zum Zwecke der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung, zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 648/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates und zur Aufhebung der Richtlinie 2005/60/EG des Europäischen Parlaments und des Rates und der Richtlinie 2006/70/EG der Kommission (Text von Bedeutung für den EWR). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=celex%3A32015L0849>.

<sup>25</sup> Gesetz zur Umsetzung der Vierten EU-Geldwäscherichtlinie, zur Ausführung der EU-Geldtransferverordnung und zur Neuorganisation der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen vom 23. Juni 2017 (BGBl. I S. 1822)

<sup>26</sup> Vergleiche dazu die Angaben unter <https://www.transparenzregister.de/treg/de/aktuell?1#N1>, Stand 07.10.2019

### 3 Marktanalyse Trust(nahe)-Vehikel

Wie Wunsch et al. (2008) ausführen, ist die Höhe der über Trusts verwalteten Vermögen kaum zu ermitteln. Einerseits bestehen dabei Abgrenzungsprobleme (Vermögensbestände werden oft nicht von Trusts gehalten, sondern von zu Trust gehörenden Investitionsvehikeln), andererseits werden die Daten (Vermögensbestände aufgeteilt nach Anlagegruppen) nicht im benötigten Detailgrad publiziert und sind auch aus Vertraulichkeitsgründen nicht zu erhalten. Wunsch et al. (2008) verzichteten aufgrund dieser Herausforderungen auf eine Schätzung des in der Schweiz via Trusts verwalteten Vermögens. Sie schätzen hingegen das Volumen, welches aus ihrer Sicht potenziell für eine Verwaltung über Trusts in Frage kommt. In ihrer Schätzung gehen sie davon aus, dass Trusts (gemäss Aussagen von Interviewpartnern) für alle Kunden mit einem Vermögen von mehr als 1 Mio. USD in Frage kommen. Insgesamt schätzen die Autoren das potenzielle Volumen auf 2'048 Mrd. CHF, was etwa 56% der gesamthaft bei Banken in der Schweiz gehaltenen Privatvermögen entspricht.

Diese Schätzung basiert auf älteren Zahlen, aber unsere ausführlichen Recherchen haben weder neue Ergebnisse über das Marktpotenzial noch die tatsächliche ökonomische Bedeutung von Trusts in der Schweiz zutage gebracht. Es muss jedoch davon ausgegangen werden, dass die effektive Bedeutung derzeit nur ein Bruchteil der Schätzung von Wunsch et al. (2008) beträgt, da es sich bei den Schätzungen um eine Eruierung der max. für Trusts in Frage kommenden Gelder handelt. Es ist unrealistisch anzunehmen, dass sämtliche Vermögensmillionäre ihr gesamtes Vermögen in einen Trust verschieben würden.

Aufgrund der Nichtverfügbarkeit von Daten zu Trust(nahen)-Vehikeln in der Schweiz war es für die vorliegende RFA zentral, eigene Erhebungen durchzuführen. Basierend auf den Expert/innen-Interviews und der Online-Befragung werden nachfolgende Abschätzungen zu Angebot und Nachfrage, bzw. zur Grösse des Schweizer Marktes vorgenommen.

#### 3.1 Nachfrager von Trust(nahen)-Dienstleistungen

Die ersten Gespräche mit den Expert/innen<sup>27</sup> offenbarten, dass der Trust – obwohl die Schweiz ein solches Vehikel in der eigenen Rechtsordnung nicht kennt – auch hier genutzt wird. Die Gruppe der Nachfrager nach Trust-Dienstleistungen ist allerdings gemäss Äusserungen der Expert/innen klein. Die Rückmeldungen der Expert/innen aus der **Rechts- und Steuerberatung** und der **Wissenschaft** waren dahingehend einstimmig, dass es sich bei den Nachfrager/innen hauptsächlich um vermögende Ausländer/innen handelt, welche oftmals etwas älter seien und zumeist einen Bezug zu einem Land mit Common Law aufweisen. Schweizer/innen fragen gemäss ihren Einschätzungen hingegen kaum das Instrument des ausländischen Trusts nach. Gemäss Rückmeldung der Expert/innen handelt es sich ausserdem überwiegend um Privatpersonen. Der Experte aus der Wissenschaft wies des Weiteren darauf hin, dass nur sehr international aufgestellte Unternehmen teilweise Truststrukturen nachfragten, während dies bei auf den Schweizer Markt orientierten Unternehmen selten der Fall sei.

Der **Verbandsexperte** unterscheidet zwei Anspruchsgruppen: Für Dienstleistungen in der Schweiz (als Trustee) ginge es mehrheitlich um die Privatvermögensplanung, was primär an der Wichtigkeit der Schweiz als Hub für Private Banking liege. Seine Gesellschaft biete aber auch Trustee-Dienstleistungen auf Malta an. Dort ginge es öfters um den Business Trust. Gefragt wären Trusteefunktionen im Zusammenhang mit der Emission von Obligationen, Konsortialkrediten und ähnlichem.

<sup>27</sup> In der Pluralform sprechen wir jeweils von «Expert/innen». Um die Anonymität der Aussagen zu wahren, wird – falls eine Aussage nur von einer Person wiedergegeben wird – jeweils von «einem Experten» gesprochen.

Die Grösse des heutigen Marktes in der Schweiz für Trust- und trustnahe Dienstleistungen schätzen wir mittels zweier Datenerhebungen ab:

■ **Kantonale Steuerverwaltungen:** Erstens befragen wir die teilnehmenden kantonalen Steuerverwaltungen, wie gross der Anteil derjenigen ist, welche in der Steuererklärung angibt, wirtschaftlicher Berechtigter eines Trusts oder einer ausländischen Stiftung zu sein und wie viele Steuerpflichtige pro Jahr hinzukommen. Wir befragen die Steuerverwaltungen auch zur Anzahl der in ihrem Kanton befindlichen Familienstiftungen schweizerischen Rechts. Die Angaben geben einen groben Anhaltspunkt, wie viele **Ansässige** in der Schweiz in einen Trust oder in ein trustnahes Produkt involviert sind.

■ **Stakeholder:** Zweitens befragen wir die verschiedenen Stakeholder-Gruppen, wie viele **ansässige und nichtansässige Klient/innen** in ihrer Kanzlei bzw. ihrer Geschäftseinheit in einen Trust, eine ausländische Stiftung oder eine inländische Familienstiftung involviert sind.

Die verschiedenen Angaben sind, da sie auf einer nichtrepräsentativen Stichprobe basieren, jeweils auf die Grundgesamtheit aller Steuerverwaltungen bzw. Stakeholder hochzurechnen (die Methode wird im Anhang A4 Stakeholder-Gruppen und Online-Befragung beschrieben).

### 3.1.1 Juristische Personen als Nachfrager von Trust(nahen)-Vehikeln

Die Expert/innen-Interviews und auch die Erkenntnisse aus der Online-Befragung deuten nicht darauf hin, dass dem Business-Trust in der Schweiz eine massgebliche Bedeutung zukommt. Dies obwohl das diesem Mandat zugrunde liegende Regelungsmodell (vgl. Abschnitt 5) sowohl als Private (z.B. für die private Nachlass- und Vermögensplanung) wie auch Business Trust (bspw. für bestimmte Transaktionen) funktionieren kann. Der Business-Trust wird aus rechtlicher Perspektive im Anhang A1.2 kurz abgehandelt, angesichts seiner derzeit weniger wichtigen praktischen Bedeutung in der Schweiz im Rahmen des vorliegenden Mandats aber nicht weiter berücksichtigt.

Allerdings gilt es hier festzuhalten, dass die Stakeholder generell zu ihren «Klient/innen» befragt wurden. Grundsätzlich sind unter Klient/innen bzw. Kund/innen Personen zu verstehen, welche für sich oder andere Personen oder für ein Unternehmen Trust(nahe)-Vehikel nachfragen. Insbesondere Family Offices und Unternehmer/innen sollten daher bei den Potenzialabschätzungen zum Schweizer Markt implizit enthalten sein.

### 3.1.2 Heutige Nachfrage durch Ansässige

Unter Ansässigen werden sowohl Schweizer/innen als auch Ausländer/innen mit Wohnsitz in der Schweiz verstanden.

Gemäss Aussagen der Expert/innen greifen vermögende Schweizer/innen hauptsächlich auf Instrumente des schweizerischen Rechts zurück. Aber auch die liechtensteinische Familienstiftung wird nachgefragt. Drei Expert/innen haben darauf hingewiesen, dass die Nachfrage nach Trusts bzw. nach den damit verbundenen Dienstleistungen (z.B. Rechtsberatung) hauptsächlich von Personen aus dem Ausland komme (insb. Zuzüger/innen aus dem Ausland). Diese Personen hätten oftmals einen persönlichen Bezug zu einem Land, in welchem das Rechtsinstitut des Trusts bereits existiere.

### Trusts und ausländische Stiftungen

Vier von fünf der befragten Steuerverwaltungen machen Angaben dazu, wie viele Steuerpflichtige wirtschaftliche Berechtigte eines Trusts / einer ausländischen Stiftung sind. Dabei handelt es sich aber jeweils um sehr grobe Schätzintervalle. In drei Kantonen beträgt der Anteil dieser interessierenden Gruppe an allen Steuerpflichtigen zwischen 0% und 1%, im vierten Kanton 1-2%. Nimmt man von beiden Klassen



den Mittelwert (0.5% bzw. 1.5%) und rechnet diese Angaben auf die Gesamtschweiz<sup>28</sup> hoch, dann wären rund 21'000 Personen in der Schweiz wirtschaftlich Berechtigte einer ausländischen Stiftung oder einem Trust. Das Problem an der Schätzung basierend auf Klassenwerten liegt darin, dass die Angabe «0-1%» auch bedeuten kann, dass in den jeweiligen Kantonen (fast) niemand einen Trust besitzt, der tatsächliche Anteil also eher 0% als 0.5% entspricht. Dass **die Schätzung unrealistisch hoch** ist, zeigen alternative Hochrechnungsmethoden.<sup>29</sup> So werden jährlich in der Schweiz etwa 100-130 neue Vehikel (Schätzung mittels Anzahl Steuerrulings) aufgesetzt. Bei einer unterstellten Lebensdauer von rund 20 Jahren dürfte es sich realistischerweise um etwa **2'300 Trusts und ausländische Stiftungen** handeln, welche durch Ansässige (In- und Ausländer) gehalten werden. Angaben darüber, welche Vermögenswerte in den Vehikeln gebunden sind und welches Reinvermögen die Steuerpflichtigen haben, konnten keine gemacht werden. Gemäss Hochrechnung, welche wir basierend auf den Rückmeldungen der Stakeholder vornehmen können, liegt die Anzahl der durch Ansässige gehaltenen Trusts und ausländischen Stiftungen bei rund **4'300**.<sup>30</sup>

### Familienstiftung

Zwei Kantone konnten Angaben darüber machen, wie viele Familienstiftungen schweizerischen Rechts es in ihrem Kanton gibt. Hochgerechnet auf die Gesamtschweiz handelt es sich um etwa **600**.<sup>31</sup> Ein Abgleich mit dem Handelsregister – bis Ende 2020 müssen sämtliche Familienstiftungen im Handelsregister eingetragen sein – deutet ebenfalls darauf hin, dass die schweizerische Familienstiftung eine marginale Erscheinung ist; eingetragen sind per Stand März 2019 lediglich etwa 60 bis 150 Stiftungen, die gemäss ihrem Namen darauf schliessen lassen, dass es sich um Familienstiftungen handelt.<sup>32</sup>

Eine Hochrechnung zur Familienstiftung anhand der Stakeholder-Befragung erweist sich als ebenfalls sehr herausfordernd. 56% der Antwortenden gaben an, dass keine ihrer Klient/innen eine inländische Familienstiftung besitzen. Von den restlichen 44% waren die Antworten sehr heterogen, im Mittel betrug der Anteil 7.6% wobei der Median lediglich bei 3% lag. Verwendet man den robusteren Median für eine Hochrechnung mit den Befragungsdaten, dann kommt man auf etwa **1'600 Familienstiftungen**, was etwa 3-Mal mehr ist als die Informationen der Steuerverwaltungen nahelegen. Es ist gut möglich, dass die Angaben der Stakeholder überschätzt sind, sofern ein Teil der Antwortenden bei ihrer Einschätzung irrtümlicherweise auch die gemeinnützige Stiftung dazu zählte.

Insgesamt zeigt sich, dass die Familienstiftung schweizerischen Rechts lediglich sehr zurückhaltend genutzt wird. Sie steht gemäss Auskunft der Expert/innen insbesondere in Konkurrenz mit der liechtensteinischen oder auch der österreichischen Stiftung. Bestimmte Expert/innen geben an, dass sie die Schweizerische Familienstiftung aufgrund der steuerlichen Benachteiligung (oftmals Doppelbelastungen) und der sehr eingeschränkten Zweckverwendung kaum oder gar nicht propagieren würden.

<sup>28</sup> Gewicht: Anzahl der Steuerpflichtigen mit einem Reinvermögen von mehr als 3 Mio. CHF

<sup>29</sup> Die mit diesen Klassen verbundene Ungenauigkeit zeigt sich auch darin, dass das Resultat einer anderen Hochrechnung rund 1'500 Personen ergibt. Im Folgenden ist dies jedoch irrelevant, weil auf die Werte basierend auf der Stakeholder-Befragung abgestellt wird.

<sup>30</sup> Die Befragungsergebnisse wurden mit groben Gewichtungsfaktoren auf die Gesamtbranche hochgerechnet (vgl. dazu auch Abschnitt 1.3 sowie Anhang A4). Die Werte wurden pro Stakeholder-Branche separat berechnet und anschliessend addiert.

<sup>31</sup> Auf weitere Ausführungen (bspw. um welche Kantone es sich handelt) wird an dieser Stelle verzichtet, da in den folgenden Arbeitsschritten die Werte aus der Hochrechnung der Stakeholder-Befragung verwendet werden.

<sup>32</sup> Abfrage auf ZEFIX am 15.03.2019 mittels Auswahl «Rechtsform Stiftung» und der Stichwörter «Familienstiftung, Fondation de famille, Fondazione famiglia» bzw. «Familie, Famille, Famiglia». Darin sind auch gemeinnützige Stiftungen enthalten, die das Wort Familie in der Stiftungsbezeichnung tragen. Da der Name der Stiftung grundsätzlich frei wählbar ist, muss allerdings davon ausgegangen werden, dass es mehr als die genannten 60 bis 150 eingetragene Familienstiftungen gibt.

**Tabelle 9** fasst die Schätzungen zur heutigen Nachfrage nach Trusts und trustnahen Produkten von in der Schweiz ansässigen Personen zusammen.

Tabelle 9: Anzahl in der Schweiz Ansässige mit Trust(nahe)-Vehikeln

	Quelle: Befragung kt. Steuerverwaltungen	Quelle: Befragung Stakeholder
Anzahl Familienstiftungen	600	1'600
Anzahl Trusts und ausländische Stiftungen	2'300	4'300
<b>Total</b>	<b>2'900</b>	<b>5'900</b>

Anmerkung: Bei den Zahlen handelt es sich jeweils um die Anzahl Personen.  
Quelle: Berechnungen BASS

Aufgrund der grösseren und robusteren Datenbasis (mehr Rückmeldungen), werden für die nachfolgenden Berechnungen jeweils die Werte resultierend aus den Hochrechnungen auf Basis der **Stakeholder-Befragung** verwendet. Anzumerken ist aber, dass auch diese Angaben mit Unsicherheit behaftet sind und die darauf basierenden Berechnungen grobe Schätzungen sind.

### 3.1.3 Heutige Nachfrage durch Nichtansässige

Der grosse Teil der heutigen Nachfrage nach Trust(nahe)-Dienstleistungen, welcher durch Schweizer Anbieter gedeckt wird, kommt von Nichtansässigen. Der Anteil der Nichtansässigen an allen Nachfragern beträgt gemäss unseren Berechnungen basierend auf den Erkenntnissen aus der Online-Befragung der Stakeholder rund 83%. Gesamthaft sind gemäss unseren Schätzungen **21'000 nichtansässige Personen in Trusts oder ausländische Stiftungen** involviert.<sup>33</sup>

## 3.2 Nachfrager nach gemeinnützigen Stiftungen

Einig sind sich die Expert/innen darin, dass die gemeinnützige Stiftung ein gut funktionierendes und verankertes Instrument darstellt. Da aus Sicht mancher Expert/innen der Kundenkreis, welcher sich für gemeinnützige Stiftungen interessiert, oftmals mit denjenigen korrespondiere, welche privatnützige Stiftungen oder ausländische Trusts nachfrage, lohnt es sich, die Statistiken zur gemeinnützigen Stiftung etwas genauer anzusehen.

Die Zahlen der CEPS-Stiftungsstatistik zeigen, dass in der Schweiz immer noch deutlich mehr gemeinnützige Stiftungen neu gegründet als liquidiert werden. Auch wenn der Nettozuwachs seit 2009 etwas zurückgegangen ist, nahm die Anzahl Stiftungen von 2015 bis 2017 jährlich um rund 180 zu. Im Jahr 2018 lag der Nettozuwachs mit 105 wieder tiefer.<sup>34</sup> Gemäss dem Stiftungsreport 2018 liegen in gemeinnützigen Stiftungen in der Schweiz insgesamt 97.4 Mrd. CHF (Eckhardt et al. 2018, 10). Das Stiftungsvermögen verteilt sich sehr ungleich über die Kantone; den gewichtigsten Anteil des Stiftungsvermögens, rund 40%, beaufsichtigt die Eidgenössische Stiftungsaufsicht, welche für nationale und internationale Stiftungen zuständig ist. Aus **Abbildung 3** stechen auch die Basler Halbkantone hervor, welche zusammen mehr als 17% des gesamtschweizerischen Stiftungsvermögens auf sich vereinen. Leider erlaubt die Stiftungsstatistik keine Rückschlüsse, welcher Anteil der Vermögenswerte aus dem Ausland bzw. Inland kommt. Ge-

<sup>33</sup> Für die Ermittlung dieser Zahl wurde eine Hochrechnung auf Basis der Stakeholder-Befragung unter Zuhilfenahme öffentlich zugänglicher Informationen (Anzahl Rechtsanwälte/Vermögensverwalter etc.) gemacht. Für SATC und STEP wurden des Weiteren Angaben zur Anzahl der Mitglieder verwendet. Aus der Befragung wurden dabei die Angaben zu den Klient/innen verwendet (vgl. dazu den Fragebogen im Anhang A4).

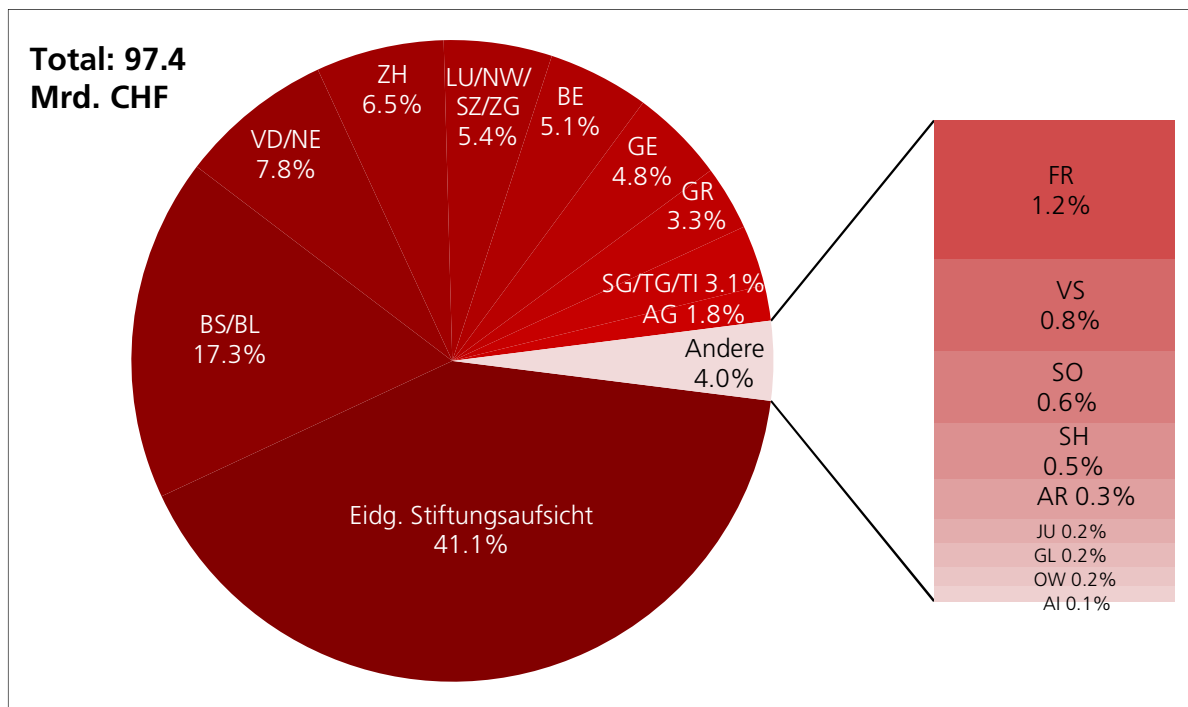
<sup>34</sup> Vgl. [www.stiftungsstatistik.ch](http://www.stiftungsstatistik.ch), Stand 12.09.2019

mäss den Ausführungen einiger weniger Expert/innen handelt es sich überwiegend um Schweizer/innen, welche das Vehikel nachfragen, Ausländer/innen sind in der Minderheit.

Der Stiftungsreport gibt auch interessante Einblicke in das durchschnittliche Vermögen, welches in den Stiftungen lagert. **Abbildung 4** zeigt auf, dass dieses durchschnittliche Stiftungsvermögen je nach Kanton sehr unterschiedlich ausfällt. Der Schweizer Durchschnitt liegt bei rund 8.3 Millionen CHF, während es in Basel-Stadt/Basel-Landschaft 23.6 Mio. CHF sind. Am wenigsten Vermögen liegt mit durchschnittlich 1.7 Mio. CHF in den Stiftungen im Kanton Glarus.

Einen weiteren interessanten Einblick in die Verteilung des Stiftungsvermögens ergibt sich durch einen Vergleich des Median mit dem Durchschnitt (verfügbar nur für Zürich): Demnach ist der Durchschnitt (8.9 Mio. CHF) rund 6-mal höher als der Median (1.3 Mio. CHF). Mit anderen Worten: 50% der im Kanton Zürich gelegenen Stiftungen weisen ein Vermögen von weniger oder genau 1.3 Mio. CHF auf. Daraus lässt sich folgern, dass es auch gewisse Stiftungen gibt, die über sehr hohe Vermögenswerte verfügen.

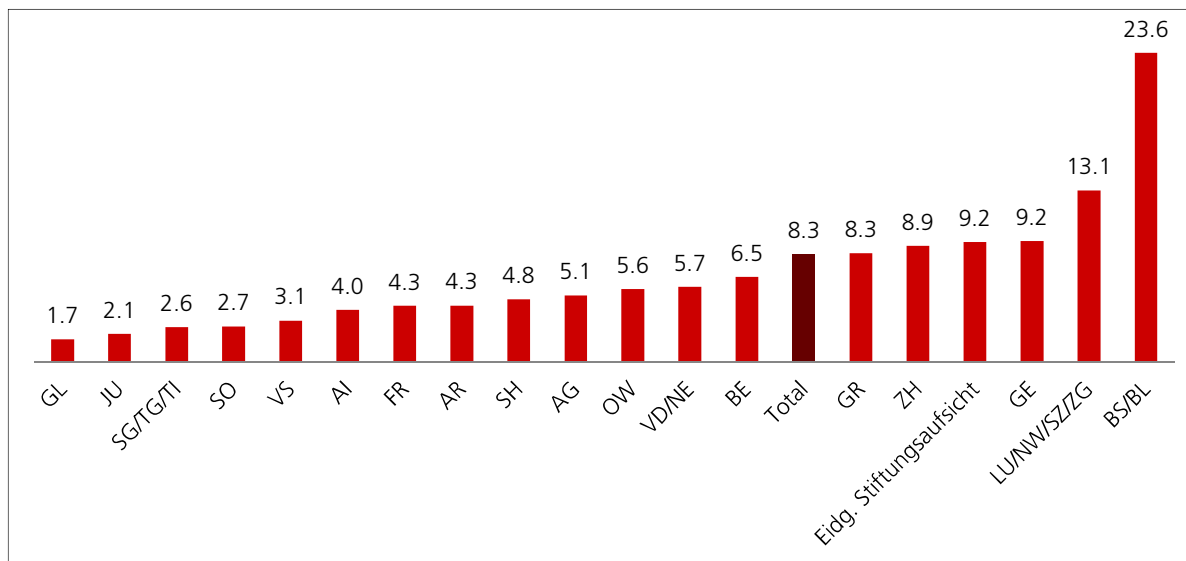
Abbildung 3: Verteilung des Stiftungsvermögens gemeinnütziger Stiftungen 2017, nach Stiftungsaufsicht



Quelle: Der Schweizer Stiftungsreport 2018 / CEPS Datenbank; Darstellung BASS.

Die Angaben zur Verteilung des Stiftungsvermögens sind auch deshalb interessant, weil sie Aufschlüsse geben über die mögliche Gruppe der Konsument/innen, welche ein Trust-nahes Vehikel nachfragen könnten. Die Errichtungs- und nachfolgenden Verwaltungskosten einer Stiftung können bedeutend sein, weshalb sich gem. den Expert/innen aus der Rechts- und Steuerberatung das Aufsetzen einer Stiftung – gleiches gilt tendenziell für den Trust – erst ab einem grösseren eingebrachten Vermögen rechnet. Schätzungen bezüglich des Mindestvermögens, das eingebracht werden soll, haben allerdings stark variiert (von CHF 300'000 bis 10 Mio.). Die Konsensmeinung lag tendenziell bei mindestens 1 bis 5 Mio. CHF.

Abbildung 4: Durchschnittliches in gemeinnützigen Stiftungen enthaltenes Vermögen, nach Stiftungsaufsicht, 2017



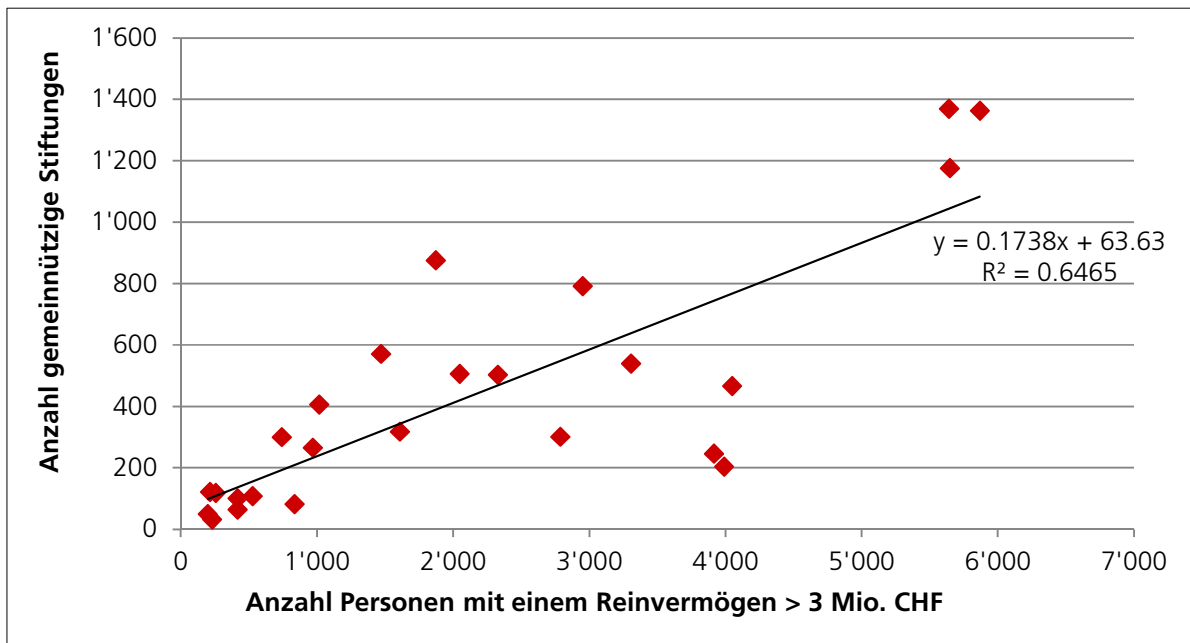
Hinweis: Daten zur Verteilung der Stiftungsvermögen im Kanton Uri sind nicht vorhanden. Für den Kanton Zürich wurde ein Median von 1.3 Mio. CHF angegeben.  
 Quelle: Der Schweizer Stiftungsreport 2018 / CEPS Datenbank; Darstellung BASS.

Um Einblicke darüber zu bekommen, welche Klient/innengruppen effektiv Stiftungen aufsetzen, lohnt es sich, eine kleine statistische Analyse durchzuführen. Wir schauen uns hierfür in einem ersten Schritt die Vermögenssteuerstatistik der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) an: Dort sind nach Vermögensklassen gruppierte Angaben über die Reinvermögen der Steuerpflichtigen in den Kantonen enthalten. Diese Informationen können in einem zweiten Schritt mit der Anzahl Stiftungen gem. Stiftungsstatistik in Verbindung gesetzt werden. Bei diesem Vorgang zeigt sich, dass die Anzahl der Steuerpflichtigen mit einem Reinvermögen von 3 Mio. CHF und mehr am besten die Anzahl Stiftungen zu erklären vermögen.<sup>35</sup> Die Anzahl dieser vermögenden Steuerpflichtigen kann etwa 65% der Variation der Anzahl Stiftungen erklären (vgl. **Abbildung 5**). Gemäss dieser einfachen Korrelationsanalyse kommen auf eine vermögende Person (mit Reinvermögen von 3 Mio. CHF und mehr) 0.17 gemeinnützige Stiftungen.

In der Vermögenssteuerstatistik werden Grundstücke und Immobilien mit den kantonalen Steuerwerten erfasst. Die Unterschiede zwischen Steuerwert und Verkehrswert können erheblich sein (der Steuerwert dürfte im Durchschnitt rund 40% unter dem Verkehrswert liegen) und Hausrat oder rückkaufsfähige Lebensversicherungen sind in der Statistik gar nicht enthalten. Personen mit einem ausgewiesenen Reinvermögen von 3 Mio. CHF können also effektiv durchaus ein Vermögen von 3.5-4 Mio. CHF oder mehr besitzen.

<sup>35</sup> Als Alternative testeten wir Varianten mit allen Steuerpflichtigen ab 1 Mio., ab 2 Mio., ab 5 Mio. und ab 10 Mio. CHF.

Abbildung 5: Korrelation zwischen vermögenden Steuerpflichtigen 2015 und Anzahl gemeinnützigen Stiftungen 2017



Hinweis: Ohne Ausreisser Zürich und ohne die weiteren Kantone, welche keine alleinige Stiftungsaufsicht führen. Bei Inklusion von Zürich würde das R<sup>2</sup> auf 0.77 steigen (y=0.125x + 158).

Quelle: Der Schweizer Stiftungsreport 2018 / CEPS Datenbank; Vermögenssteuerstatistik 2015 der ESTV; Berechnungen BASS.

Diese empirisch erlangten Werte decken sich somit gut mit den Einschätzungen unserer Expert/innen. Eine Kanzlei hat sich mit der Frage des Marktes etwas genauer befasst und ist zum Ergebnis gekommen, dass die vermögenden Kunden praktisch heute schon alle mit einer Stiftung verbunden seien (gemeinnützig und teilweise auch privatnützig). Das neue Gefäss könnte gemäss dieser Expertenmeinung zu einem Standardprodukt in der Beratung werden. Die Befragten waren sich jedoch einig, dass sich solche Dienstleistungen hauptsächlich an vermögende Personen richten.

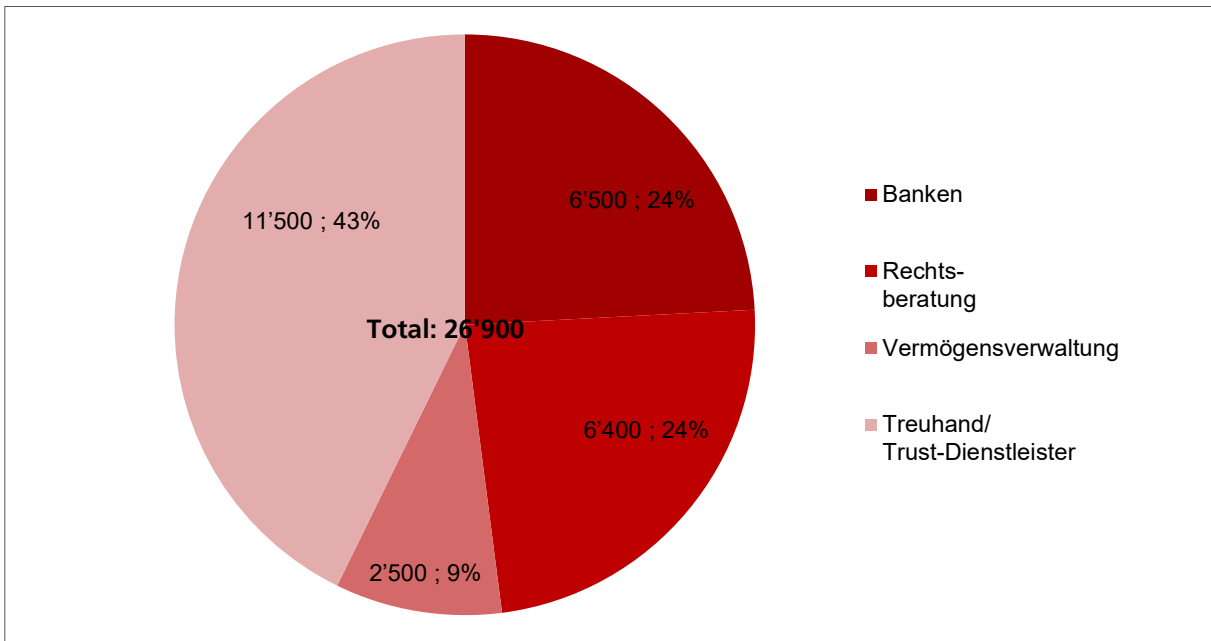
### 3.3 Angebot und Preise von Trust(nahen)-Dienstleistungen

Die insgesamt etwa 26'900 Personen, welche Trusts und trustnahe Vehikel besitzen (vgl. Abschnitt 3.1, Ansässige, circa 5'900, sowie auch Nichtansässige, circa 21'000), werden von Banken, Rechts- und Steuerberatern, Vermögensverwaltern, Treuhandfirmen und weiteren Trust-Dienstleistern beraten. Gemäss einer Quelle dürften etwa 2'000-3'000 Personen im Trust-Bereich tätig sein.<sup>36</sup> Nach unserer Schätzung wird knapp die Hälfte des Marktes durch Treuhänder und weitere auf Trustdienstleistungen spezialisierte Anbieter abgedeckt.<sup>37</sup> Banken und Rechtsanwaltskanzleien vereinen jeweils weitere 24% des Marktes auf sich. Die restlichen 9% entfallen auf Vermögensverwaltungsgesellschaften (vgl. **Abbildung 6**).

<sup>36</sup> Agefi, La fin d'une mauvaise réputation, 11.11.2015.

<sup>37</sup> Es gibt grundsätzlich zwei Darstellungsmöglichkeiten: (1) Auswertung der Ergebnisse gemäss den befragten **Stakeholder**-Gruppen «Banken», «Rechtsberatung», «Vermögensverwaltung», «SATC-Mitglied» und «STEP-Mitglied»; (2) Auswertung wie unter (1), aber Aufteilung der SATC- und STEP-Mitglieder gemäss ihrer **Branche** (Banken, Rechtsberatung, Vermögensverwaltung, Treuhand/Trust-Dienstleister). Die Darstellung in diesem Bericht wurde wie folgt gewählt: Für die qualitative Beurteilung steht die Stakeholder-Sicht im Vordergrund, für die quantitative Abschätzung von Kosten und Nutzen hingegen die Branchensicht.

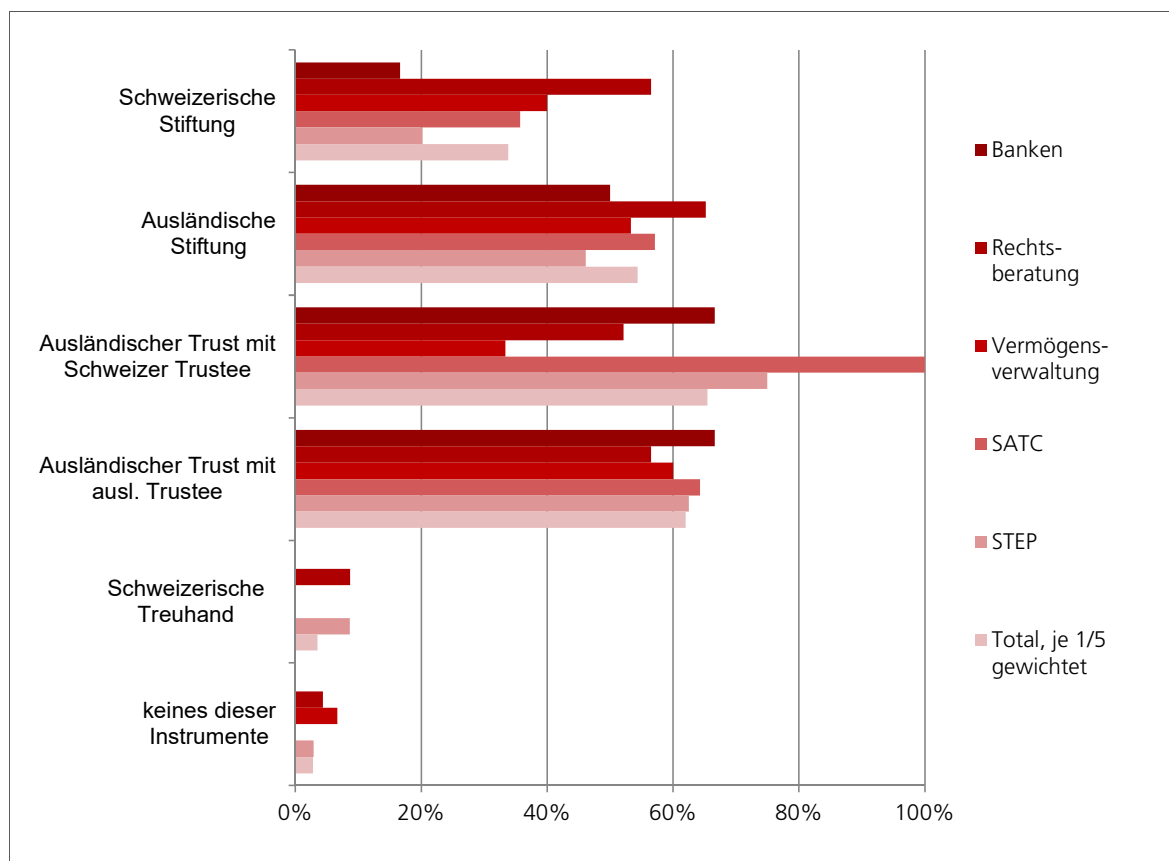
Abbildung 6: Kund/innen von Trust(nahen)-Dienstleistungen, nach Branche der Anbieter



Anmerkung: Hochrechnung basierend auf 118 Stakeholder- und 3 Kantonsangaben.  
 Quelle: Online-Befragung BASS.

Welche Trust(nahen)-Dienstleistungen bieten die Dienstleister aktiv an? **Abbildung 7** gibt hierzu – diesmal differenziert nach Stakeholdergruppen – Auskunft. Insgesamt zeigt sich, dass die Mehrheit der Befragten Trustdienstleistungen anbietet. Sowohl Trusts mit ausländischem Trustee als auch Trusts mit Schweizer Trustee befinden sich im Dienstleistungsportfolio der Anbieter. Mit Ausnahme der Vermögensverwaltung werden diese Instrumente von jeweils über 50% aktiv in der Beratung empfohlen und genutzt.

Abbildung 7: Angebot an Trust(nahen)-Dienstleistungen, nach Stakeholder-Gruppe



Anmerkung: n = 162; ungewichtete Antworten.

Die Frage lautete wie folgt: «Welche Rechtsinstrumente nutzen und empfehlen Sie heute aktiv in der Beratung und Betreuung von Kund/innen mit den genannten Bedürfnissen?». Mehrfachantworten möglich. Personen, welche diese Frage nicht beantwortet haben, wurden für die Berechnung der Prozentwerte nicht berücksichtigt.

Quelle: Online-Befragung BASS

Diese Werte sind hoch und stehen – auf den ersten Blick – auch etwas in Kontrast zur Aussage der Expert/innen, dass die Gruppe der Nachfrager/innen insgesamt eher klein sei. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass mit der Frage noch nicht beantwortet wurde, wie oft der Trust in der Beratung eingesetzt wird. Da mit der Befragung auf die wichtigsten Stakeholder-Gruppen abgestellt wurde, ist dieses Ergebnis ausserdem nicht sehr überraschend. Dennoch zeigt die Befragung, dass die Nutzung des Trusts – obwohl unserem Rechtssystem fremd – in der Schweiz eine Realität darstellt.

Werden alle Gruppen gleichmässig gewichtet,<sup>38</sup> ist der ausländische Trust mit Schweizer Trustee das Instrument, welches von den meisten Stakeholdern genutzt resp. empfohlen wird, gefolgt vom ausländischen Trust mit ausländischem Trustee, der ausländischen Stiftung und der Schweizerischen Stiftung. Die schweizerische Treuhand wird hingegen von kaum einem Stakeholder in die Beratung eingebracht. Letzteres Ergebnis deckt sich auch mit der Einschätzung von drei Expert/innen, wonach das Rechtsinstitut der Treuhand für Zwecke der Vermögensstrukturierung wenig eingesetzt werde. Zusammengefasst lässt sich festhalten, dass sowohl der ausländische Trust als auch die ausländische Stiftung von einem Grossteil der Stakeholder in die Beratung einfliesst.

<sup>38</sup> Beim Gesamtwert fliesst die Beurteilung jeder Stakeholder-Gruppe zu gleichen Teilen (1/5) ein. Würde jede einzelne Antwort zu gleichen Teilen berücksichtigt, würden sehr grosse Stakeholder-Gruppen (wie beispielsweise STEP, welche mit Abstand die grösste Gruppe ist) die Gesamtergebnisse dominieren.

Auch wenn der Markt, gemessen an der Anzahl der Kundinnen, klein ist, handelt es sich um ein für die involvierten Dienstleistungserbringer einträgliches Geschäftsfeld. Dies zeigt sich an den effektiven für die Dienstleistungen der Anbieter verrechneten Stundentarifen. Nimmt man jeweils den im Vergleich zum Mittelwert gegenüber extremen Werten robusteren Median, reichen diese je nach Stakeholdergruppe von knapp über 200 CHF pro Arbeitsstunde bis zu rund 650 CHF pro Stunde.<sup>39</sup> Die teilweise hohen Werte sollten damit erklärt werden können, dass im Rahmen von komplexen Situationen spezifisches Fachwissen nötig ist, was dann auch mit entsprechenden Stundenansätzen verrechnet werden kann.

Auch in Bezug auf den allfallenden Arbeitsaufwand zeigt sich ein recht heterogenes Bild. Aber nicht nur zwischen den verschiedenen Stakeholder-Gruppen ist der Arbeitsaufwand sehr unterschiedlich, auch innerhalb einer Kanzlei ist der Aufwand je nach Komplexität der konkreten Situation sehr verschieden. Gemäss Angaben eines Stakeholders reicht das von Trusts, die praktisch «ruhend» sind, bis zu solchen, wo mehrere Personen Vollzeit angestellt sind.

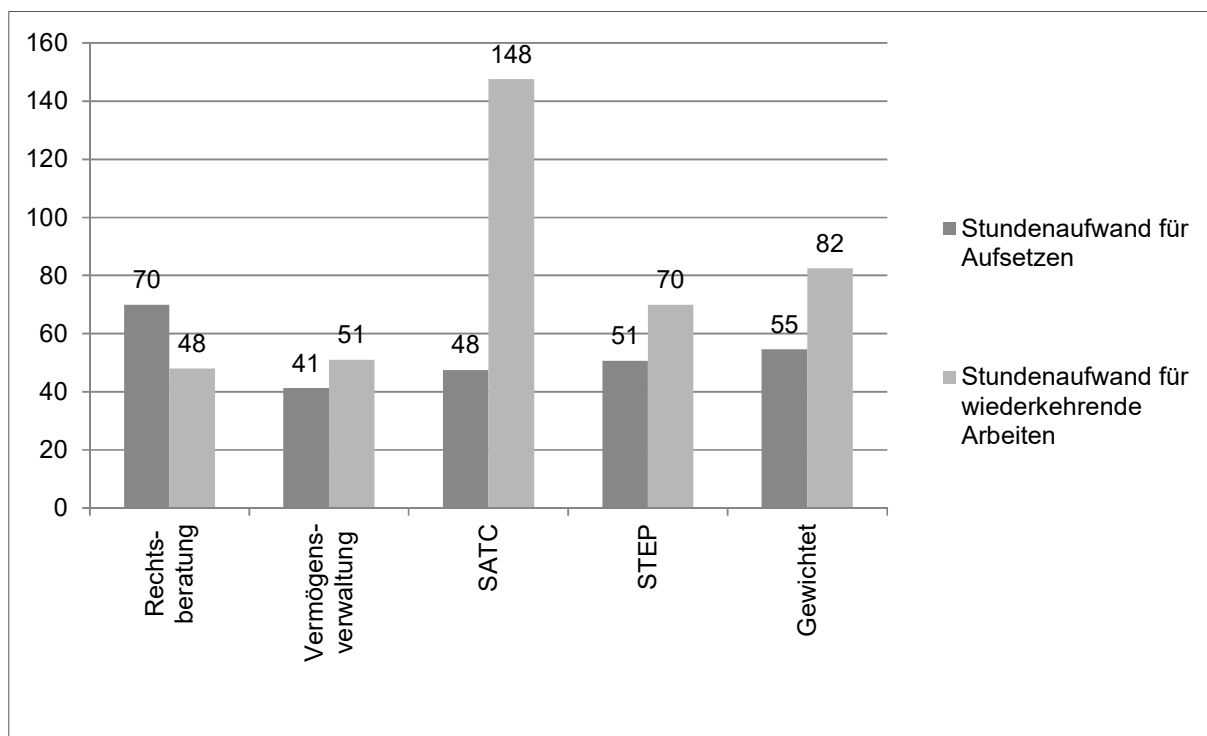
Aufgrund der Heterogenität der Antworten basieren wir die folgenden Angaben daher auf dem gegenüber Ausreissern robusteren Median. So werden in einem «typischen Fall» 55 Stunden für das Aufsetzen eines Trusts aufgewendet. Hinzu kommt ein jährlicher Aufwand von 82 Stunden für die Verwaltung des Trusts (vgl. **Abbildung 8**). Auffällig ist, dass der Aufwand der SATC-Mitglieder ein Vielfaches der anderen Stakeholder beträgt. Wir erklären uns dies damit, dass die auf das Trust-Geschäft stark spezialisierten Dienstleister übermässig häufig mit sehr komplexen, beratungs- und dienstleistungsintensiven Tätigkeiten konfrontiert sind. Bei genauer Betrachtung zeigt sich, dass bei den SATC-Mitgliedern insbesondere im Bereich der Vermögensverwaltung der Aufwand je Trust sehr hoch ist.

---

<sup>39</sup> Dabei handelt es sich um durchschnittliche Tarife, welche anhand der einmaligen Leistungen, welche bei Aufsetzen des Vehikels anfallen, und der jährlich wiederkehrenden Dienstleistungen berechnet wurden. Die einmaligen Leistungen werden auf jeweils 20 Jahre verteilt und den jährlichen Kosten zugeschlagen (=Annahme, dass Lebensdauer des Vehikels 20 Jahre beträgt). Ausserdem wurden diese Zahlen ohne die Stakeholder-Gruppe Banken berechnet, da die Fallzahlen zu gering waren.



Abbildung 8: Stundenaufwand für Aufsetzen und Verwalten eines Trust(nahe)-Vehikels, Median

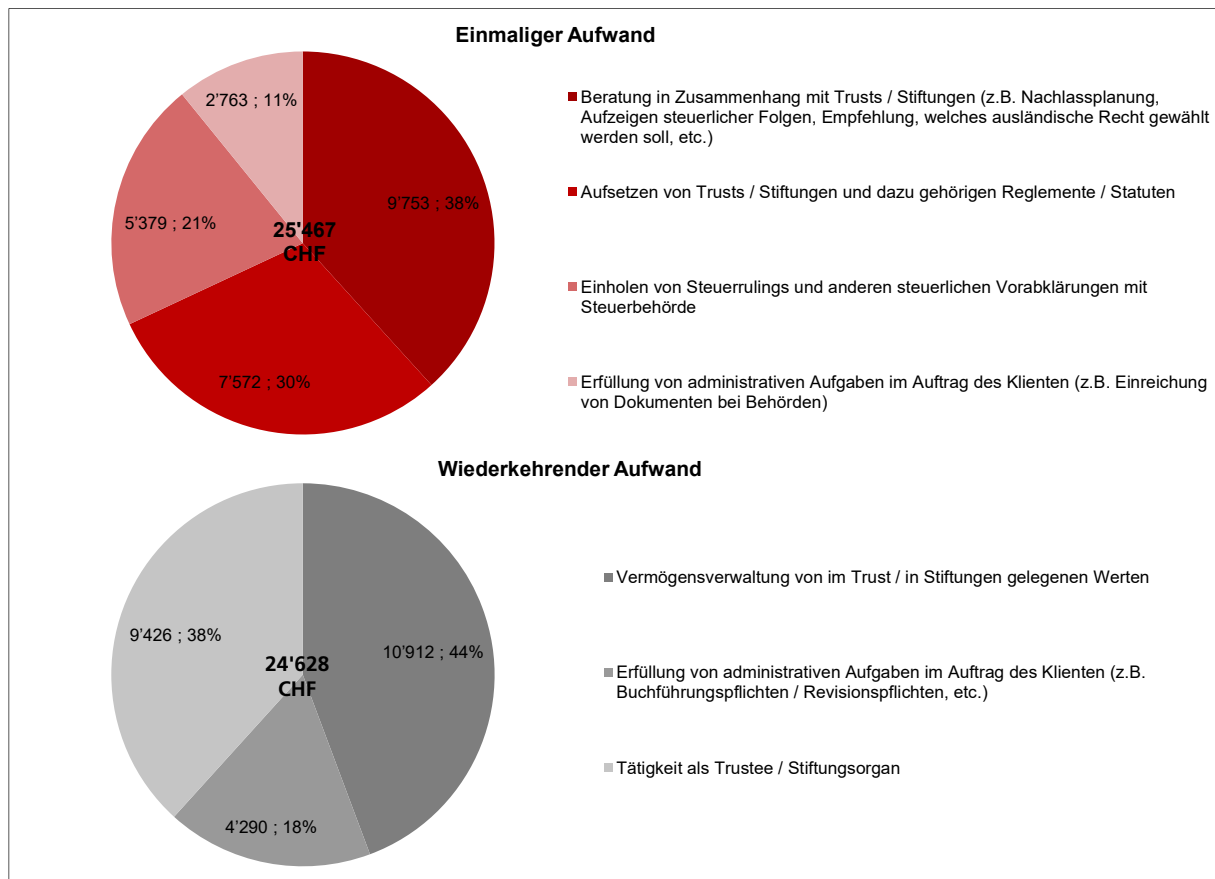


Quelle: Online-Befragung, Berechnungen BASS

Welche Dienstleistungen erbringen die Anbieter im Einzelnen und welchen Anteil machen diese am Gesamtertrag bzw. an den Gesamtkosten eines in der Schweiz verwalteten Trusts aus? Darüber gibt **Abbildung 9** Auskunft. Demnach sind sowohl einmalig beim Aufsetzen eines «typischen» Trusts als auch jährlich wiederkehrend mit Gesamtkosten von etwa je 25'000 CHF zu rechnen.

Die Ergebnisse aus der Online-Befragung reihen sich gut in die Schätzungen der Expert/innen ein. Auch bei den Expert/innen-Interviews gingen die Meinungen über die Ertragsmöglichkeiten in der Beratungsindustrie ziemlich weit auseinander. Gem. einer Quelle dauert das Aufsetzen einer gemeinnützigen Stiftung heute etwa ½ Jahr und verursacht für die Klienten Kosten von rund 10'000 CHF (Vorprüfung, Aufsetzen der Stiftungsurkunde, in Aussichtstellung von Steuerbefreiung. Insbesondere letzteres nehme relativ viel Zeit in Anspruch). Kostenschätzungen der Expert/innen für das Aufsetzen eines Trusts variieren zwischen 3'000 bis 40'000 Franken. Die Bandbreite der Schätzungen widerspiegelt den Aspekt, dass je nach Komplexität der Aufwand für die Einrichtung eines Trusts stark variiert. Der geschätzte Arbeitsaufwand liegt zwischen 5 bis rund 50 Stunden. Daraus ergibt sich ein Stundenansatz von etwa 600 – 800 CHF. Falls der Schweizer Trust als einfaches Standardprodukt ausgestaltet wird, könnte dieses gemäss Aussage eines Experten gut von Stakeholdern mit tieferen Stundenansätzen aufgesetzt werden. Es wurde schliesslich darauf hingewiesen, dass die Beratungsindustrie auch ihre Dienste als Trustee anbietet und sich dadurch eine weitere Einnahmequelle eröffnet («Trustee Fee»). Gem. Auskunft einer Person ist damit ein Zeitaufwand von jährlich rund 20-50 Stunden verbunden, der wiederum stark von der Komplexität des Trusts abhängt. Gemäss der Angabe einer weiteren Person könnte eine typische «Fee» bei etwa 5000 CHF liegen (bei einem Trust-Vermögen von 5 Mio. CHF). Mitunter werde die Höhe der Trustee Fee vom im Trust platzierten Vermögen abhängig gemacht.

Abbildung 9: Durchschnittliche Kosten für Aufsetzen und Unterhalt eines Trust(nahe-)Vehikels



Quelle: Berechnungen BASS

### 3.4 Internationaler Markt

Anders als in der Schweiz hat das Rechtsinstitut des Trusts im Ausland teilweise eine grosse Bedeutung. Als wichtige Standorte (aus Schweizer Sicht) wurden mehrfach die Englischen Kanalinseln (Jersey, Guernsey) und vereinzelt auch die USA, Grossbritannien, Cayman Islands, Bahamas, Neuseeland, British Virgin Islands oder Malta genannt. Als relevante Stiftungsstandorte wurden hauptsächlich Liechtenstein und Österreich, aber auch Panama erwähnt. Gemäss Auskunft des Verbandsexperten gebe es ausserdem klassische Onshore-Länder (Deutschland, Belgien, Niederlande), welche ihr Stiftungsrecht so ausgestaltet hätten, dass es für dort ansässige Personen interessant sein könnte, ihr Vermögen darüber zu planen.

Die Expert/innen haben sich mit einer Schätzung schwergetan, neigten aber mehrheitlich zur Auffassung, dass der internationale Markt für Trusts und Trust-ähnliche Vehikel bedeutend sei. Für drei der vier Expert/innen in der Rechts- und Steuerberatung und den Verbandsexperten ist der Markt «gross», «erheblich» oder gar «riesig». Für den Experten aus der Wissenschaft verliert der Trust bzw. das Trustgeschäft international eher an Bedeutung, dies aufgrund der stetig zunehmenden Regulierungsvorschriften (Transparenz, Steuerung, Compliance-Vorschriften etc.).

Aus den Gesprächen selber konnten aber keine quantitativen Werte abgeleitet werden. Aufgrund der fehlenden Informationen wurde eine Literaturanalyse durchgeführt, deren Erkenntnisse in Tabellenform (vgl. **Tabelle 21** im Anhang A2) zusammengeführt wurden und nachfolgend diskutiert werden.

Eine auf älteren Zahlen basierende Analyse für die USA (Langbein 1997) kommt zum Schluss, dass mehr als **90% des Trustvermögens in Business Trusts** (entspricht rund 11.6 Billionen USD) gehalten werden (wozu der Autor z.B. auch «pension trusts» und «mutual fund trusts» zählt). Die restlichen 10% (rund 672 Mia. USD) machen persönliche Trusts (Family bzw. Private Trusts) aus, zu denen in dieser Analyse auch «charitable trusts» und «foundations» gehören. Langbein (1997) fügt allerdings an, dass die Daten aufgrund der Datenlage mit Vorsicht zu geniessen sind.<sup>40</sup> Arter und Petri (2004) haben in ihrem Artikel darauf hingewiesen, dass Trusts für private Zwecke in der Schweiz grosse Bedeutung erlangt haben, die Möglichkeiten im Rahmen von geschäftlichen Transaktionen aber noch relativ unbekannt waren.

Eine wichtige Rolle kommt Trusts im Rahmen der Nachlassplanung zu. Auf Basis von Zahlen des Survey of Consumer Finances in den USA aus dem Jahre 2010 und Auswertungen zur Beantwortung der Frage, wie viele Kinder Begünstigte von Trust Funds sind, wurde geschätzt, dass dies auf rund 1.3% zutrifft. Der Median des via Trust Funds vererbten Vermögens betrug 285'000 USD (Mittelwert: rund 4 Mio. USD), der Median für Erbschaften aber bedeutend tiefere 69'000 USD (Mittelwert: rund 707'000 USD).<sup>41</sup> Umfassendere Marktstudien für das Jahr 2006 beziffern das totale, in privaten und gemeinnützigen «Trust Accounts» gehaltene Vermögen in den USA auf rund **760 Mia. USD** (wobei es sich dabei um rund 1.25 Mio. Trusts handelt). Auch bei diesen Schätzungen ist es wiederum so, dass diese mit Vorsicht zu geniessen sind, da es sich dabei nur um Angaben von Trustees handelt, die zum Federal Reserve System gehören (Schanzenbach und Sitkoff 2010, 315).

Die kanadische Regierung publiziert einige Zahlen zu Trusts.<sup>42</sup> Gemäss diesen Zahlen gab es 2015 insgesamt **rund 250'000 Trusts** (davon etwas mehr als 1'000 ausserhalb von Kanada). Das totale steuerbare Einkommen dieser Trusts belief sich im Jahr 2015 (von allen Quellen wie z.B. steuerpflichtige Kapitalgewinne, ausländische Kapitaleinkünfte, Rentenbezüge) auf insgesamt **knapp 153 Mia. CAD**.<sup>43</sup> Daten aus der Steuerstatistik zeigen zudem, dass diese Trusts insgesamt rund 5.6 Mia. CAD an Steuern entrichtet haben (vor «refundable tax credits»).

In Australien gab es im Steuerjahr 2015-16 845'925 Trusts mit Assets von insgesamt 3'417 Mia. AUD<sup>44</sup>. Analysen mit Daten des Steuerjahrs 2014-15 zeigen, dass es sich bei 78% um Discretionary Trusts handelte. Ausserdem zeigte sich, dass die vermögendsten Haushalte im Besitz des weitaus grössten Anteils der in privaten Trusts gehaltenen Vermögenswerte sind. Das in Trusts gehaltene Vermögen entsprach dabei **rund 22% des BIP** (Richardson 2017, 5f).

<sup>40</sup> Die Schätzung zu persönlichen Trusts basiert beispielsweise auf Assets, die von «trust companies» und institutionellen Trustees gehalten werden (Langbein 1997, 178).

<sup>41</sup> Die Analystin weist darauf hin, dass diese Zahlen mit Vorsicht zu geniessen sind, da sie auf Schätzungen aufgrund von Befragungsdaten basieren und soziale Erwünschtheit dazu führen kann, dass die Angaben zu tief angegeben wurden. Quelle: <https://fivethirtyeight.com/features/dear-mona-how-many-kids-have-trust-funds/>, Stand: 11.10.2018

<sup>42</sup> Die Zahlen basieren dabei allerdings nur auf Trusts «...that filed corresponding income tax returns as of December 2017». Vgl. dazu: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/programs/about-canada-revenue-agency-cra/income-statistics-gst-hst-statistics/t3-trust-statistics/trust-statistical-tables-2011-2015-tax-years.html>, Stand 11.10.2018

<sup>43</sup> Die komplette Auflistung ist: «This is the trust's total income from all sources and includes taxable capital gains, pension income, actual dividends from Canadian corporations, foreign investment income, business, farming, fishing rental, and AgriStability and AgriInvest income, other income, and other investment income». Vgl. dazu: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/programs/about-canada-revenue-agency-cra/income-statistics-gst-hst-statistics/t3-trust-statistics/trust-statistical-tables-2011-2015-tax-years.html#toc16>, Stand 17.10.2018

<sup>44</sup> Basierend auf den Zahlen des Australian Taxation Office, URL: <https://data.gov.au/dataset/taxation-statistics-2015-16/resource/a297ba25-bf5f-43a7-98a4-47547318cce9>, Stand 17.10.2018

In Grossbritannien gab es im Steuerjahr 2015-16 rund 158'500 Trusts und Estates<sup>45</sup>, die rund 780 Mio. £ Einkommens- und rund 610 Mio. £ Kapitalertragssteuern entrichtet haben (HM Revenue and Customs 2018).

Gemäss Schätzungen aus Neuseeland für Privatpersonen besaßen 2001 rund 1% der Alleinstehenden und rund 6% der Paare Trust-Assets. Der Gesamtwert dieser Assets belief sich auf 28,709 Milliarden Neuseeländische Dollar (Medianwert: 216'000 Neuseeländische Dollar, 101'700 für Individuen, 300'000 für Paare), was rund **6% aller Vermögenswerte** in Neuseeland entsprach (Retirement Commission und Statistics New Zealand 2002, 85-87). Werden nun noch die Anteile an gehaltenen Trusts vom Total auf Basis von Einkommensgruppen analysiert, zeigt sich, dass vor allem reichere Haushalte einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Trusts halten (Briggs 2006, 9). Wie immer müssen solche Befragungsdaten aber mit Vorsicht interpretiert werden, da es aufgrund z.B. sozialer Erwünschtheit dazu kommen kann, dass zu tiefe oder keine Angaben gemacht werden.

Einen Anhaltspunkt für das weltweite Volumen an in Trust gehaltenen Vermögenswerten bietet eine Schätzung in einem Artikel von Reuters, welcher dieses im Jahr 2010 auf rund 5 Bio. USD schätzte.<sup>46</sup>

An dieser Stelle kann auch noch auf eine Studie hingewiesen werden, welche im Auftrag der britischen Steuerbehörde (HM Revenue & Customs) mittels einer Befragung bei Trustees realisiert wurde. Gemäss deren Einschätzung war in rund 26% der Trusts mindestens einer der Beneficiaries Mitglied einer «vulnerablen Gruppe».<sup>47</sup> Bei Verwendung der restriktiveren Definition vulnerabler Gruppen des HM Revenue & Customs (psychische oder physische Behinderung, Waisen, andere chronische Krankheit) sinkt dieser Anteil auf 15% (Bard und Brockington 2006, 99f.).<sup>48</sup> Gleichzeitig scheint die Hauptmotivation, einen Trust aufzusetzen, eher in der Möglichkeit zu liegen, die Vermögenswerte zu kontrollieren (Übertragung von Vermögenswerten an Kinder/Grosskinder, für einen Beneficiary in einer speziellen Art zu sorgen etc.) steuerlichen Aspekten kam eher ein zweitrangiges Motiv zu. Dabei gilt es allerdings anzumerken, dass die Wichtigkeit von steuerlichen Aspekten im Zeitverlauf zugenommen hat. Rund 61% der Trusts enthielten einen Mix aus verschiedenen Vermögenswerten (Barvermögen, Aktien, Beteiligungen und Eigentum). Zwischen 1960 und 1974 betrug der Medianwert der Vermögenswerte bei Aufsetzen der Trusts £17'500, in der Periode von 2000-2002 betrug er jedoch bereits £100'000. Die Gebühren für die Aufsetzung der Trusts lagen gemäss 45% der befragten Trustees unter £500. Des Weiteren zeigte sich, dass es sich bei rund ¾ der Trustees nicht um professionelle Trustees handelte, wobei zumeist auf Beratung in Steuerfragen zurückgegriffen werden konnte (ebenda, 10-12).

Die einzige uns bekannte offizielle Statistik zu Trusts ist diejenige der Regierung Liechtenstein. Die Statistik, welche aus den jährlichen Rechenschaftsberichten der Regierung entnommen werden kann, erlaubt einige interessante Einblicke in die Entwicklungstendenzen im Trust- und Stiftungswesen. Wie in **Abbildung 10** zu erkennen ist, hat der liechtensteinische Trust («Treuhänderschaft») in den vergangenen zehn Jahren stark an Relevanz eingebüsst. Auch die liechtensteinische (nicht eingetragene) Stiftung hat einen

<sup>45</sup> Die Zahlen basieren auf den «trusts and estates», die das Formular «Trust and Estate Self Assessment tax return» ausgefüllt haben. Wie HM Revenue and Customs (2018, 11) weiter schreibt: «Trusts and estates which hold only non-income producing assets will not in general be part of the Self Assessment regime and therefore will not be covered by the tables.»

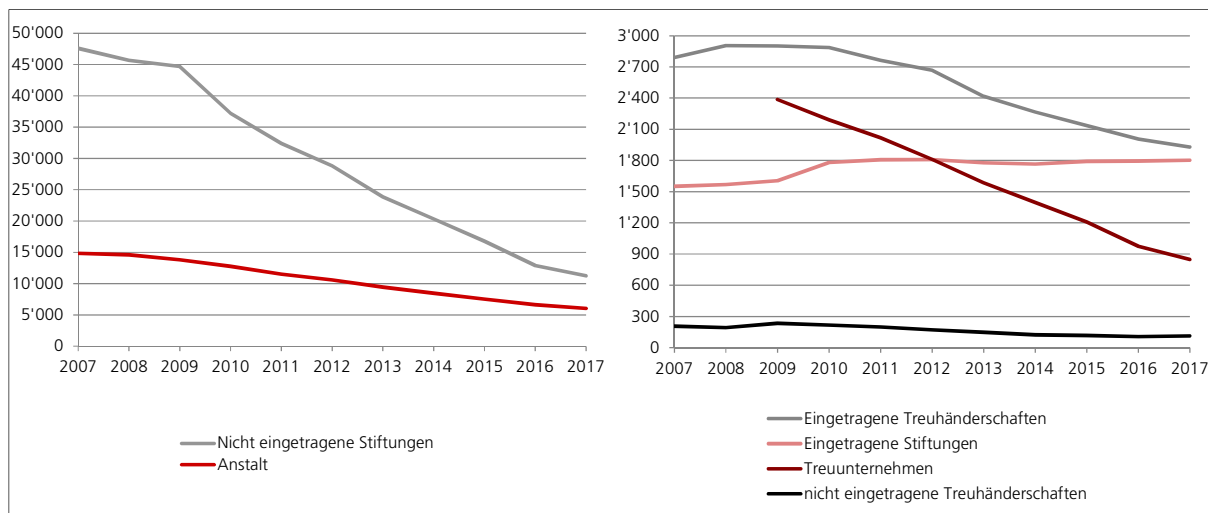
<sup>46</sup> Vgl. <https://uk.reuters.com/article/uk-banking-swiss-trusts-analysis/global-rich-want-trusts-swiss-banks-stay-wary-idUKTRE64P3AQ20100526>, Stand 11.04.2019.

<sup>47</sup> Unter «vulnerabler Gruppe» haben die Trustees folgende Kategorien verstanden: Alter unter 16, Alter von 18-25, hohes Alter, psychische oder physische Behinderung (Bard und Brockington 2006, 100f.).

<sup>48</sup> Die Autorinnen der Studie weisen allerdings darauf hin, dass die Rücklaufquote eher tief war und das resultierende Sample deswegen möglicherweise nicht repräsentativ für die ganze Trust-Population ist (Bard und Brockington 2006, 10).

dramatischen Bedeutungsverlust erlitten. Diese Entwicklungen dürften insbesondere die in den letzten Jahren von der Regierung Liechtenstein eingeschlagenen «Weissgeldstrategie» widerspiegeln, die in einer entsprechenden Flurbereinigung mündete.

Abbildung 10: Entwicklung der Anzahl Stiftungen, Trusts (Treuhanderschaft) und ähnlichen Vehikeln in Liechtenstein, 2007-2017



Quelle: Rechenschaftsberichte der Regierung Liechtenstein (verschiedene Jahrgänge); Darstellung BASS

Liechtenstein und die Schweiz dürften eine ähnlich hohe Reputation bezüglich der Rechtssicherheit geniessen. Dem Finanzmarktsektor kommt ausserdem in beiden Staaten im internationalen Vergleich eine überdurchschnittliche Bedeutung zu und auch bezüglich weiterer Faktoren besteht Ähnlichkeit (Währung, Sprache, Institutionen etc.). Aufgrund dieser Ähnlichkeiten ist die Entwicklung in Liechtenstein zur Abschätzung des Marktpotenzials eines Schweizer Vehikels von besonderer Bedeutung. Wir machen diesbezüglich zwei relevante Beobachtungen:

- Dafür, dass es den liechtensteinischen Trust seit mehr als 80 Jahren gibt, erscheint dessen Bedeutung klein zu sein. Es gibt insgesamt weniger als 2900 Trusts (eingetragene, nicht-eingetragene und Business-Trusts) in Liechtenstein, Tendenz sinkend.
- Eines Wachstums bei den Trust-nahen Vehikeln konnte sich in den letzten Jahren lediglich die eingetragene Stiftung erfreuen, während die Nutzung der nicht-eingetragenen Stiftung (vor etwas mehr als 10 Jahre gab es annähernd 50'000 davon) regelrecht eingebrochen ist (-76% gegenüber 2007).

Im Rahmen der Recherchen für diesen Bericht hat sich gezeigt, dass es abgesehen von den eben diskutierten liechtensteinischen Zahlen **wenig öffentlich zugängliche Informationen zu Trusts** und insbesondere zum gesamten verwalteten Vermögen gibt.

Obwohl das Schweizer Recht das Institut des Trusts nur im Rahmen des Haager Übereinkommens bzw. des IPRG anerkennt, sind Trusts in der Schweiz wirtschaftliche und rechtliche Realität. Das zeigt sich unter anderem auch darin, dass Schweizer Finanzhäuser entsprechende Dienstleistungen anbieten und es zwei Verbände gibt (Swiss Association of Trust Companies SATC und STEP Society of Trust and Estate Practitioners). SATC hat zusammen mit STEP eine Umfrage bezüglich der Trust-Industrie in der Schweiz durchgeführt. Diese wurde von etwa 200 Fachleuten beantwortet. 47% gingen davon aus, dass die Trust-Branche in der Schweiz wachsen wird, der Rest nahm an, dass sie gleich bleibt oder sich verkleinert. Dabei brachten die Befragten auch zum Ausdruck, dass der Trend in Richtung grösserer, komplexer Trust-Strukturen

geht und rund 45% haben sich für eine weitere Regulierung ausgesprochen. Gemäss Schätzungen gab es damals rund 900 Firmen in der Schweiz, die Trust-Dienstleistungen anboten (Barkawi-Hauser, 2011).

### 3.5 Marktentwicklungen

Gemäss übereinstimmenden Aussagen mehrerer Expert/innen haben mehrere klassische Trust-Destinationen in den vergangenen Jahren Stiftungsgesetzgebungen eingeführt.<sup>49</sup> Möglich scheint, dass diese Offshore-Zentren von der Krise des Stiftungsstandorts Liechtenstein profitieren wollten (Noseda 2014). Die Einführung dieses Rechtsinstituts im Ausland sei zumindest teilweise darauf zurückzuführen, dass insbesondere Klienten aus Nicht-Common-Law-Ländern eher mit Stiftungen vertraut seien (oder aufgrund der fehlenden Rechtspersönlichkeit von Trusts diesen gegenüber etwas skeptisch sind). Ein weiterer Grund für diese Entwicklungen könnte am zunehmenden internationalen Druck gegenüber dem Trust liegen. So vertritt ein Experte, welcher sich relativ oft auf internationalen Plattformen («Communities») austauscht, die Ansicht, dass Trusts international eher an Bedeutung verliere. Dies auch aus dem Grund, dass immer mehr Rechtsordnungen dem Trust gegenüber «feindlich» eingestellt seien.<sup>50</sup>

Welche Auswirkungen diese neuen Stiftungs-Vehikel auf die Schweiz haben, kann nicht abgeschätzt werden. Die neuen Stiftungs-Standorte haben gemäss Berichterstattung der NZZ (vgl. vorangehende Fussnote) zwar teilweise Mühe, Fuss zu fassen. Per 2016 gab es beispielsweise auf Jersey lediglich rund 300 aktive Stiftungen. Auffallend sei, dass diese in aller Regel mehr Vermögenswerte hielten als Trusts. Der Durchschnitt liege bei rund 100 Mio. £.

Gemäss unseren Erkenntnissen aus den Expert/innen-Interviews ist für die Schweiz insbesondere der Stiftungsstandort Liechtenstein eine ernstzunehmende Konkurrenz. Die liechtensteinische Stiftung kann aufgrund ihrer Flexibilität für Rechtssuchende in gewissen Fällen attraktiver sein als die Schweizer Familienstiftung. Eine befragte Person hat darauf hingewiesen, dass auch auf die liechtensteinische Stiftung ausgewichen werde, wenn mit der Schweizer Stiftungsgesetzgebung nichtvereinbare Zwecke verfolgt würden (z.B. Unterhaltzwecke). Dies deutet auf ein Marktpotenzial hin, welches momentan aufgrund der Einschränkungen bei der Familienstiftung nicht mit hiesigen Rechtsinstrumenten abgedeckt werden kann.

Wie die Analyse in Abschnitt 3.4 aufzeigt, deutet die Entwicklung darauf hin, dass sich die Weissgeldstrategie und die klaren Governance-Strukturen für Liechtenstein zumindest bei eingetragenen Stiftungen langsam auszuzahlen scheinen.<sup>51</sup> Denn während der liechtensteinische Trust und die nicht eingetragene Stiftung in den letzten Jahren stark an Bedeutung verloren haben, hat die eingetragene Stiftung einen bescheidenen, aber steten Zuwachs erfahren.

Verschiedene Expert/innen haben die Frage aufgeworfen, ob die Schweiz mit einem Schweizer Trust auf dem internationalen Parkett mitmischen könne. Diesbezüglich können wir anhand der Expertengespräche keinen Konsens festhalten. Jedenfalls müssten viele, sich überlagernde Aspekte für eine abschliessende Beurteilung berücksichtigt werden:

---

<sup>49</sup> Vgl. dazu auch die Berichterstattung der Neuen Zürcher Zeitung zum Zürcher Stiftungsrechtstag 2016 an der Universität Zürich, <https://www.nzz.ch/finanzen/uebersicht-finanzen/panama-papers-decken-schwierigkeiten-auf-offshore-zentren-entdecken-die-stiftung-ld.105638>, Stand 11.12.2018, sowie Noseda (2014).

<sup>50</sup> Es wurden die folgenden Faktoren genannt, auf die immer mehr Einfluss genommen würde: Erhöhung Transparenz, Verschärfung Besteuerung, Verantwortlichkeiten von Trustees und Protector, Compliance-Vorschriften (vgl. hierzu auch Abschnitt 2.8.1).

<sup>51</sup> Vgl. hierzu auch die Aussagen von Jakob im in Fussnote 49 erwähnten NZZ-Artikel.

## Chancen

■ **Wichtige Trust-Destinationen in Schwierigkeiten:** Verschiedene attraktive Trust-Destinationen machten aufgrund des Brexit derzeit etwas unruhige Zeiten durch, was sich auch negativ auf deren Rechtssicherheit niederschlug.

■ **Angesehener Finanzplatz Schweiz:** Da die Schweiz international vielerorts nach wie vor als Hort der Stabilität, Verlässlichkeit und Vertraulichkeit angesehen werde, könnte sie im internationalen Vergleich auch als Trust-Standort attraktiv sein. Ob die Einführung eines Schweizer Trusts zu substantiellen Vermögenszuflüssen bei Schweizer Finanzinstituten führen würde, muss an dieser Stelle allerdings kritisch beurteilt werden. Gemäss der Aussage mehrerer Experten liegen bereits jetzt bedeutende Vermögenswerte, welche in Trusts gehalten werden, bei Schweizer Banken. Die Zuflüsse könnten dementsprechend begrenzt sein. Dies auch deshalb, weil gewisse in Trusts gehaltene Vermögenswerte, wie z.B. Yachten oder Liegenschaften, nicht repatriert werden können. In der Online-Befragung hat rund ein Drittel der Befragten angegeben, dass in ausländischen Trusts/Stiftungen gebundenes Kapital grösstenteils in der Schweiz angelegt wird. Fast zwei Drittel haben hingegen angegeben, dass dies von verschiedenen Faktoren abhängt.

■ **Klare Besteuerungssituation:** Das Kreisschreiben zur Trust-Besteuerung in der Schweiz wurde von mehreren Expert/innen gelobt, da es Rechtssicherheit schaffe.<sup>52</sup> Anhand dieser Aussagen lässt sich vermuten, dass bei Einführung eines Schweizer Trusts im Steuerrecht keine oder nur wenige Anpassungen notwendig wären. Bei einer Reform der Schweizer Familienstiftung bedürfte es u.U. einer Anpassung der steuerlichen Rahmenbedingungen, um allfällige Überbesteuerungen zu vermeiden.

## Risiken

■ **Herausforderung Rechtssicherheit:** Mehrere Expert/innen sind skeptisch, dass sich ein Schweizer Trust international behaupten könnte. Aus ihrer Sicht passt das auf Common Law basierte Vehikel nicht in das schweizerische Rechtssystem. Durch die Implementierung eines Trusts bzw. «Übersetzung» des Common Law ins Schweizer Recht könnten Inkompatibilitäten, Lücken und Widersprüche und somit Rechtsunsicherheiten entstehen. Dieser Gefahr könnte aber wahrscheinlich reduziert werden, wenn eine eigenständige schweizerische Regelung geschaffen wird, welche nicht auf die ausländische Konzeption abstellt. Anzumerken ist an dieser Stelle allerdings, dass sich die befragten Stakeholder im Hinblick auf den Aspekt der Rechtssicherheit weniger skeptisch zeigten was den Vergleich des geprüften Regelungsmodells im Vergleich zu einem typischen ausländischen Trust betrifft (vgl. dazu Abschnitt 6.3.1).

■ **Wettbewerbsfähige Konkurrenz:** Ein Experte hat zu bedenken gegeben, dass die klassischen Trust-Destinationen in der Vergangenheit wiederholt ihre Flexibilität unter Beweis gestellt haben und sich bei der Einführung eines Schweizer Trusts noch flexiblere Lösungen ausdenken könnten. Die klassischen Trust-Destinationen seien relativ beweglich und verstanden es, sich am Markt auszurichten. Dies könnte allenfalls einen Teil des Verlusts an Standortattraktivität gegenüber der Schweiz wieder wettmachen.

■ **Marktrisiken bei Nichtstun:** Gemäss Aussagen eines Experten sei es möglich, dass Trust-Standorte vorgeben könnten, dass nur noch ortsansässige Personen als Trustees eingesetzt werden dürfen. Die Schweizer Beratungsindustrie würde dann teilweise vom heutigen internationalen Markt ausgeschlossen. Falls ein Schweizer Trust eingeführt würde, könnten hingegen weiterhin Dienstleistungen als Trustees angeboten werden.

---

<sup>52</sup> Ein Asset ist es in diesem Zusammenhang auch, dass bei der Steuerbehörde ein Steuerruling verlangt werden kann.

## 4 Bedürfnisse der Rechtssuchenden und Handlungsbedarf

### 4.1 Zweckverfolgung von Trust(nahen)-Dienstleistungen

#### Einschätzung der Expert/innen<sup>53</sup>

Sämtliche Expert/innen (insgesamt 6) aus der Rechts- und Steuerberatung, aus der Wissenschaft sowie dem Verbandswesen waren sich einig, dass die **Nachlassplanung** einem zentralen Bedürfnis der Nachfrager nach Trust(nahen)-Dienstleistungen entspricht. Die Flexibilität des Rechtsinstituts des Trusts erlaube, relativ spezifische Vorgaben hinsichtlich der Vermögensübertragung zwischen Generationen zu machen (z.B. verhindern, dass Kinder im Todesfall der Eltern «zu früh» grosse Vermögenswerte erben). Es sei ein grosses Bedürfnis, dass die Vermögenswerte von Generation zu Generation hinweg tradiert werden könnten.

Dem Aspekt der **Vermögenssicherung** (Stichwort «Asset Protection») kommt in der Schweiz gemäss den Expert/innen eine geringere Rolle zu als in anderen Staaten. Drei Personen (zwei aus der Rechts- und Steuerberatung und eine aus dem Verbandswesen) erachten die Vermögenssicherung als wichtig oder sehr wichtig, dies gilt allerdings weniger in Bezug auf Schweizer/innen, sondern vielmehr für Ausländer/innen. In Staaten mit geringer Rechtssicherheit oder politischen Instabilitäten (hier wurden von den Expert/innen südamerikanische Länder und Russland als Beispiele genannt) diene der Trust als Instrument, um seine Vermögenswerte besser vor Konfiskationen zu schützen. Aber auch die USA wurden genannt, wo beispielsweise Ärzt/innen ihr Vermögen in einen Trust einbringen, um dieses besser vor Klagen zu schützen.

Zwei Expert/innen (einer aus der Rechts- und Steuerberatung und einer aus dem Verbandswesen) betonten, dass ab einem gewissen Vermögen fast immer ein Bedarf an individueller **Vermögensverwaltung/-strukturierung** bestehe, welche der persönlichen und familiären Situation gerecht werde und insbesondere auch die Nachlassplanung miteinbeziehen könne.

**Vertraulichkeit** wurde insgesamt eher als mässig wichtig eingestuft. Vier Expert/innen haben sich hierzu geäussert. Zwei Expert/innen (jeweils eine Person aus der Rechts- und Steuerberatung sowie dem Verbandswesen) erwähnen diesbezüglich, in gewissen Personenkreisen sei es ein wichtiges Anliegen, dass nicht alle alles wüssten. Dabei könne sowohl die Diskretion gegenüber Aussenstehenden als auch die Diskretion gegenüber innen, wie beispielsweise anderen Familienmitgliedern, wichtig sein. Zwei weitere Expert/innen (aus der Rechts- und Steuerberatung sowie der Wissenschaft) haben allerdings zu bedenken gegeben, dass der Vertraulichkeit aufgrund von immer umfassenderen Offenlegungs- und Reportingpflichten Grenzen gesetzt seien und damit der Vertraulichkeit nicht mehr dieselbe Bedeutung zukäme wie früher bzw. echte Vertraulichkeit nicht mehr zu bewerkstelligen wäre. Der Experte aus der Wissenschaft hat allerdings darauf hingewiesen, dass gewisse Bundesstaaten (z.B. Delaware) in den USA bezüglich Vertraulichkeit weiterhin attraktiv sein könnten, da die USA beispielsweise nicht beim AIA mitmachen.

Zum Aspekt der **Steueroptimierung** haben sich insgesamt sechs Expert/innen geäussert. Fünf der Expert/innen (aus der Rechts- und Steuerberatung, dem Verbandswesen und der Wissenschaft) waren sich grundsätzlich einig, dass die Entwicklungen der Vergangenheit dazu geführt hätten, dass die Steuern heute nicht mehr im Vordergrund stünden. Es ginge vielmehr darum, mit den steuerlichen Rahmenbedin-

---

<sup>53</sup> Sowohl in den Expert/innen-Interviews wie auch in der Online-Befragung wurde auf die Bedürfnisse privater Kunden fokussiert. Wie gross der Bedarf an einem Business Trust ist, kann deswegen nicht abschliessend beurteilt werden. Die im Rahmen dieses Mandats gesammelten Erkenntnisse deuten nicht darauf hin, dass dem Business-Trust in der Schweiz eine massgebliche Bedeutung zukommt



gungen umzugehen. Eine Person hat allerdings darauf hingewiesen, dass die Besteuerung im Rahmen der Nachlassplanung eine Rolle spiele. Zwei Expert/innen wiesen darauf hin, dass die teilweise Verwendung von Trust-Strukturen zu Steuerhinterziehungs- und -betrugszwecken bis heute etwas nachhalle. Bereits früher sei Steuerhinterziehung- und betrug mittels Trust-Strukturen nicht gesetzeskonform gewesen.

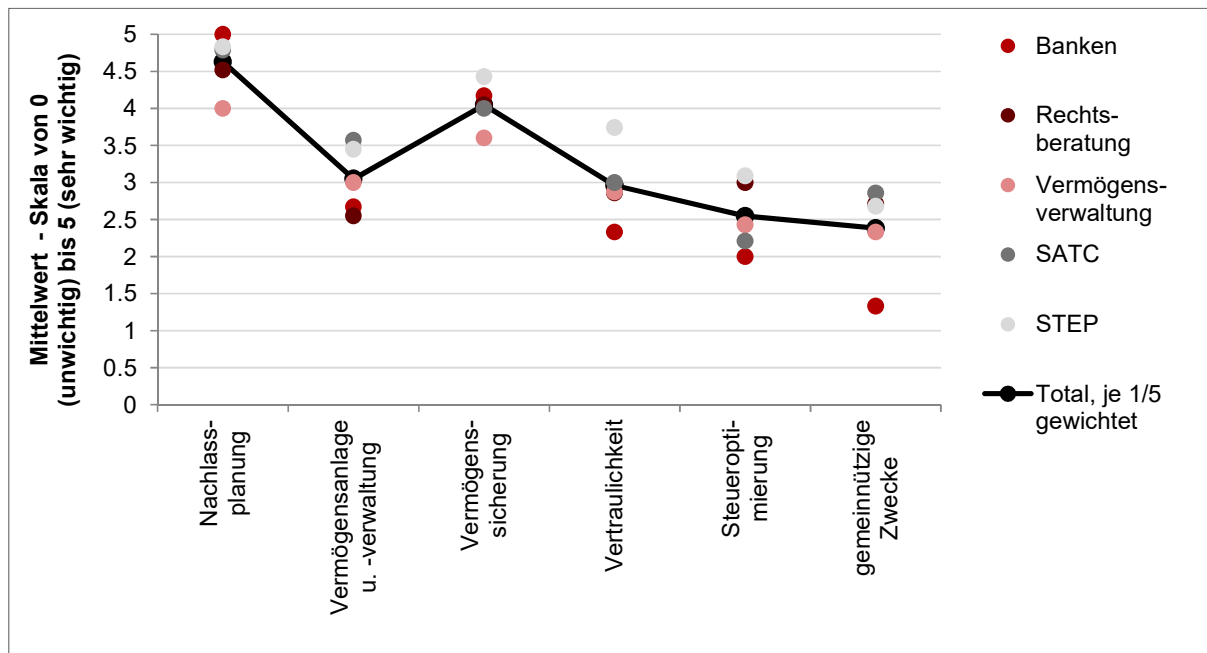
Die gegenüber Trusts kritisch eingestellte Person (NGO-Experte) vertrat hingegen die Sichtweise, dass der Trust ein perfektes Instrument für Steuerplanung und Steuerhinterziehung sei. Die Transparenzvorschriften würden insbesondere in den klassischen Offshore-Zentren noch nicht genügend weit gehen. Dort sei meistens sehr wenig geregelt im Hinblick auf die Transparenz und es müssten nur sehr wenige Angaben gemacht werden. Das helfe auch dabei, Trust zu Steueroptimierungs- und -hinterziehungszwecke zu nutzen.

**Gemeinnützige Zwecke** können gemäss Expert/innen-Sicht für gewisse Personen eine wichtige Rolle spielen. Im Schweizer Kontext werde dafür aber hauptsächlich auf das Rechtsinstitut der Stiftung und nicht auf den Trust zurückgegriffen. Die Expert/innen waren sich einig, dass die gemeinnützige Stiftung als Instrument funktioniere.

### Ergebnisse aus der Stakeholder-Befragung

Die Online-Befragung bestätigt das Ergebnis der Expert/innen-Interviews, wonach **Nachlassplanung** ein sehr wichtiges Bedürfnis darstellt (**Abbildung 11**). Von den individuellen Kommentaren zu dieser Frage lassen einige wenige auch den Schluss zu, dass der Trust dabei insbesondere dank seiner Flexibilität attraktiv ist.

Abbildung 11: Hauptsächliche Bedürfnisse von Kund/innen im Zusammenhang mit Trusts und trustähnlichen Instrumenten



Anmerkung: n=161; ungewichtete Angaben. Die Frage lautet wie folgt: «Welches sind die hauptsächlichsten Bedürfnisse Ihrer Kunden/Kundinnen im Zusammenhang mit Trusts und trustähnlichen Instrumenten?». Für die Berechnung der Werte wurden jeweils nur diejenigen Befragten beachtet, welche die jeweilige Teilfrage beantwortet haben.  
Quelle: Berechnungen BASS

An zweiter Stelle folgt der Aspekt der **Vermögenssicherung**. Vermögenssicherung vereint zwei für Anässige und Nichtanässige unterschiedliche Bedürfnisse: Einerseits besteht das Bedürfnis nach Tradierung von Vermögen über Generationen hinweg (im Sinne der Sicherung des Vermögens für die Familie). Ande-

rerseits besteht der Wunsch, Vermögenswerte vor Enteignung zu schützen. Letzteres trifft gemäss den oben diskutierten Aussagen der Expert/innen für Personen aus bestimmten Destinationen zu. Wie die Befragungsergebnisse zeigen, machen Nichtansässige bei allen Stakeholder-Gruppen einen wichtigen, wenn auch nicht den überwiegenden Anteil des Kundestamms aus.

An insgesamt dritter Stelle folgt der Zweck der **Vermögensanlage und -verwaltung**, gefolgt vom Wunsch nach Vertraulichkeit oder Steueroptimierung. Als am wenigsten wichtig wurde insgesamt der Bedarf eines Gefässes für gemeinnützige Zwecke eingeschätzt. Letzteres deckt sich mit der Einschätzung der Expert/innen, wonach dieses Bedürfnis in der Schweizerischen Rechtsordnung mit der gemeinnützigen Stiftung bereits abgedeckt ist.

### Zwischenfazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Nachlassplanung das wichtigste Bedürfnis für potenzielle Klient/innen eines Schweizer Trusts darstellen dürfte. Auch der Vermögenssicherung und der Vertraulichkeit kommt (insb. für Nichtansässige) eine gewisse Bedeutung zu. Steuerliche Überlegungen spielen in der Regel nicht die Hauptrolle bei der Aufsetzung von Trust-Strukturen.

## 4.2 Schwierigkeiten für Rechtssuchende von Trusts

Die Anwendung des ausländischen Trust-Rechts auf die Schweiz bringt gemäss Ansicht der befragten Expert/innen Herausforderungen/Schwierigkeiten mit sich. Insgesamt vier Expert/innen äusserten sich hierzu und nannten die folgenden Aspekte:

- Von je einem Experten aus der Rechts- und Steuerberatung (dem Befürworter der Einführung eines Schweizer Trusts) sowie einem aus der Wissenschaft wurde erwähnt, dass der ausländische Trust dank des Haager-Übereinkommens zwar anerkannt sei, es sich aber um ein Instrument handle, das im Schweizer Recht nicht geregelt sei. Dies mache es teilweise notwendig, «Legal Opinions» von Personen des Landes einzuholen, nach dessen Recht der Trust aufgesetzt worden sei. Bereits bei der Aufsetzung eines (Binnen-)Trusts<sup>54</sup> brauche es fast immer einen Expert Advice von der Jurisdiktion, nach dessen Recht der Trust aufgesetzt wird. Falls Probleme auftauchten, müssten hiesige Gerichte nach ausländischem Recht entscheiden.<sup>55</sup>
- Von einer weiteren Person der Rechts- und Steuerberatung wurde wiederum die Pflichtteilsproblematik genannt. Es sei noch wenig erforscht, wie Trustvermögen im Nachlass zu behandeln sei. Beim Todesfall des Settlors werde ein Revocable Trust automatisch zu einem Irrevocable Trust. Es stelle sich in diesem Fall die Frage, wie Trustvermögen im Nachlass zu behandeln sei und inwieweit **Pflichtteilsbeschränkungen** zur Anwendung kämen resp. solche dem Trust Beschränkungen auferlegten. Relevant sei hierbei auch die Frage, ob der Trust vor oder nach einem Ereignis (z.B. Settlor hat geheiratet, Nachkommen wurden geboren) errichtet worden sei. Von einem anderen Experten (Verband) wurde hingegen darauf hingewiesen, dass ein Trust nicht als Mittel zur Vermeidung des Pflichtteilsrechts missbraucht werden dürfe, es müssten gewisse Leitplanken gesetzt werden.
- Vom Verbands-Experten wurde schliesslich darauf hingewiesen, dass heute Koordinationsprobleme aufträten. Aufgrund der naturgemäss internationalen Ausrichtung dieses Rechtsgefässes ergäben sich eine **erhöhte Komplexität und** damit auch hohe **Kosten**. Falls z.B. jemand einen Singapur-Trust habe, wel-

<sup>54</sup> Mit einem Binnentrust ist ein Trust gemeint, bei welchem Settlor, Beneficiary und Trustee in der Schweiz sind.

<sup>55</sup> Vgl. zu den mit dem Rückgriff auf ausländisches Recht zusammenhängenden Schwierigkeiten auch den Gastkommentar von Giovanni Merlini in der Neuen Zürcher Zeitung <https://www.nzz.ch/meinung/trusts-eine-chance-fuer-den-schweizer-finanzplatz-ld.1461030>, Stand 11.06.2019

cher von einem Trustee in Singapur verwaltet werde, die Vermögenswerte allerdings in der Schweiz lägen, müssten zum Teil komplexe Abklärungen vorgenommen werden. So stelle sich beispielsweise die Frage, wer im Hinblick auf den automatischen Informationsaustausch rapportieren müsse. Diese Abklärungen verursachten Kosten und würden laut dem genannten Experten somit auch die Gefahr bergen, dass die Vermögenswerte aus der Schweiz abgezogen werden, um sie an einem Ort zu konzentrieren.

Ein befragter Experte aus der Rechts- und Steuerberatung war allerdings anderer Meinung und hat darauf hingewiesen, dass das Haager Übereinkommen alle Aspekte abdecke.

### Zwischenfazit

Der Hauptvorteil des typischen ausländischen Trusts (vor allem im Vergleich zur heutigen Schweizer Stiftung) wird in seiner flexiblen Nutzungsmöglichkeit gesehen. Obwohl das Haager Übereinkommen die Anerkennung von ausländischen Trusts in der Schweiz regelt, gibt es gemäss der Mehrheit der Expert/innen gewisse Probleme für die Rechtssuchenden, z.B. im Hinblick auf die Anwendung ausländischen Rechts.

## 4.3 Handlungsbedarf

### Handlungsbedarf gem. Ansicht der Expert/innen

Die Ausführungen oben lassen den Schluss zu, dass gemäss der Ansicht der Expert/innen **Handlungs- und Verbesserungsbedarf** besteht, da die Befriedigung der Klient/innenbedürfnisse mit gewissen Problemen verbunden ist. Zwar können dank dem Haager Übereinkommen bereits heute ausländische, in der Schweiz anerkannte Trusts aufgesetzt werden. Es ergeben sich jedoch Schwierigkeiten für die Rechtssuchenden. Des Weiteren gibt es wegen der Nichtzulässigkeit von Familienunterhaltstiftungen für gewisse Zwecke kein einheimisches Rechtsinstrument, auf welches die Rechtssuchenden zurückgreifen könnten.

**Aufgrund der mit der Integration eines Trusts in die Schweizer Gesetzgebung verbundenen Schwierigkeiten waren die Expert/innen mehrheitlich skeptisch** gegenüber der Kodifizierung dieses Rechtsgebildes (vgl. für eine ausführliche Diskussion Abschnitt 8.1).<sup>56</sup> Unabhängig von ihrer Position bezüglich der Einführung eines Schweizer Trusts waren sich jedoch praktisch alle befragten Expert/innen aus der Rechts- und Steuerberatung sowie aus Wissenschaft und Verband einig, dass es bezüglich **Art. 335 ZGB**, welcher die Verwendungszwecke von Familienstiftungen stark einschränkt und Unterhaltstiftungen nicht zulässt (resp. die strenge Rechtsprechung des Bundesgerichts zu diesem Artikel), Handlungsbedarf gebe. Damit wird auch die Befriedigung eines der zentralen Bedürfnisse der Nachfrager/innen, nämlich die individuelle Nachlassplanung (vgl. hierzu Abschnitt 4.1) stark eingeschränkt.

Neben der Einführung eines Rechtsinstruments zur Befriedigung der Bedürfnisse der Nachfrager/innen ergibt sich gem. Ansicht verschiedener Expert/innen bei weiteren Gesetzen Anpassungsbedarf, um die Bedürfnisse der Klient/innen optimal befriedigen zu können resp. die zusammen mit der Einführung eines Trusts in der Schweiz überarbeitet werden sollten:

1. **Erbrecht:** Verschiedentlich wurde die Problematik, welche sich aus dem Pflichtteilsrecht ergibt, erwähnt. Das Pflichtteilsrecht limitiere die Möglichkeiten für die Nachlassplanung erheblich, insbesondere seien die Möglichkeiten der (gestaffelten) Übertragung der Vermögenswerte einge-

<sup>56</sup> An dieser Stelle ist wiederum zu erwähnen, dass die Expert/innengespräche stattgefunden haben, bevor der Entwurf des Regelungsmodells vorlag. Die Einschätzung der Expert/innen basiert somit nicht auf dem konkreten Regelungsmodell, sondern ist als Antwort auf die Frage «Sind Sie der Meinung, dass die Schweiz das Rechtsgebilde des Trusts nach ausländischem Vorbild einführen sollte?» zu verstehen.

schränkt. Eine Person aus der Rechts- und Steuerberatung hat darauf hingewiesen, dass weder der ausländische Trust noch die Schweizer Stiftung für Nachlassplanung wirklich geeignet sei, da der Pflichtteil so hoch sei (anzumerken ist, dass derzeit eine Revision des Erbrechts in Gange ist, wobei auch über eine Senkung der Pflichtteilsansprüche nachgedacht wird). Eine andere Person aus der Rechts- und Steuerberatung hat ebenfalls auf die Pflichtteilsbeschränkungen hingewiesen und ergänzt, dass das Schweizer Recht sowohl bei Stiftungen als auch Trusts Leitplanken setze, was in der Nachlassplanung zulässig sei. Gleichzeitig sei aber noch wenig erforscht, wie Trustvermögen im Nachlass zu behandeln seien. Allerdings könnte gem. Ansicht eines weiteren Experten aus der Rechts- und Steuerberatung der Pflichtteil umgangen werden, sofern sich ausländische Trustees über entsprechende Schweizer Urteile hinwegsetzen würden.

2. **Schuldbetreibungs- und Konkursrecht:** Wie beim Erbrecht wurde auch vereinzelt bzgl. Schuldbetreibungs- und Konkursrecht erwähnt, dass die neue Trust-Struktur unterbinden müsste, dass Verschuldete ihr Vermögen vor rechtmässigen Forderungen abschotten können.
3. **Schiedsgerichtsbarkeit:** Eine Person hat ausgeführt, dass ein Schweizer Trust auf die Schiedsgerichtsbarkeit abgestimmt sein sollte. Eine solche Situation wäre auf der Welt praktisch einzigartig (andere Länder haben entweder einen Trust, aber keine Schiedsgerichtsbarkeit, keinen Trust aber eine Schiedsgerichtsbarkeit oder diese sind nicht aufeinander abgestimmt). Eine entsprechende Kombination würde eine hohe Attraktivität ausstrahlen, da die Schiedsgerichtsbarkeit diskreter bzgl. Publizität wäre als die ordentliche Gerichtsbarkeit.
4. **Steuerrecht:** Bestimmte Expert/innen gaben ausserdem an, dass sie das Institut der Stiftung auch aufgrund der steuerlichen Benachteiligung (oftmals **steuerliche Doppelbelastungen**; vgl. hierzu Abschnitt 2.6.4) kaum oder gar nicht propagieren würden. Ein Experte aus der Rechts- und Steuerberatung, welcher diesen Aspekt nannte, sagte, dass er aus diesem Grund noch nie einem seiner Klient/innen eine Familienstiftung nahegelegt habe. Bezüglich der momentanen Besteuerung von Trusts scheint es hingegen gemäss Einschätzung der Expert/innen wenig Handlungsbedarf zu geben: Drei Expert/innen haben explizit das Kreisschreiben gelobt und festgehalten, dass dieses eine gute Grundlage darstelle. Eine Person war sogar der Ansicht, dass dieses eine klarere Besteuerungssituation schaffe, als es bei Stiftungen der Fall sei.

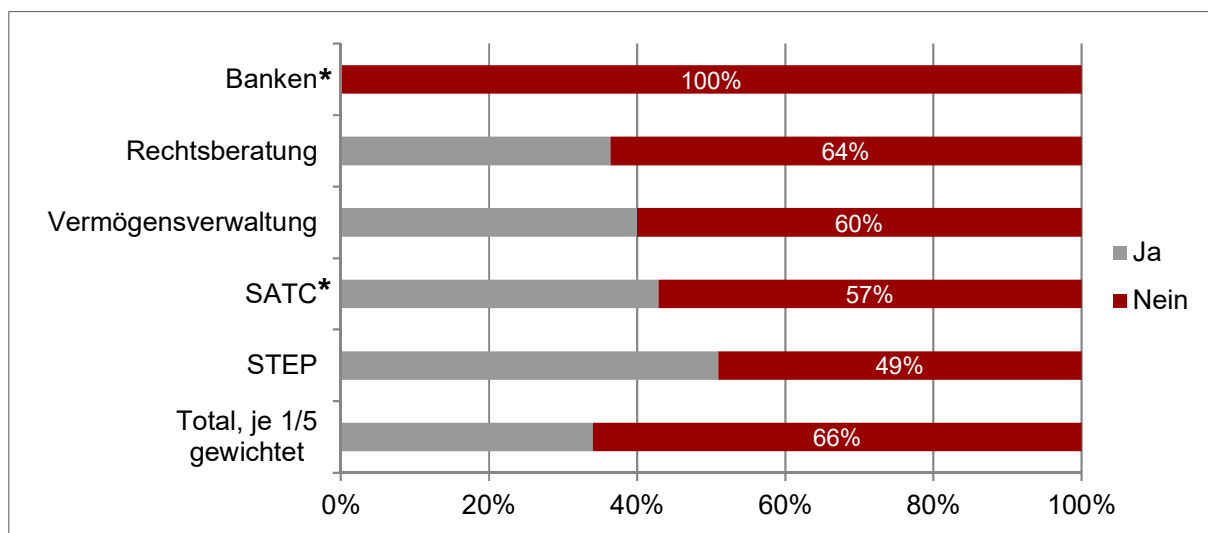
Andere Expert/innen haben auf die Chancen für den **Finanzplatz** und die **Standortattraktivität** der Schweiz hingewiesen, sofern ein Trust nach Schweizer Recht eingeführt würde. Vermögende Nichtansässige (vor allem aus Common Law-Ländern) seien mit dem Institut der Stiftung nicht vertraut, weshalb für die Standortattraktivität der Schweiz vor allem ein Trust hilfreich sein könnte. Dieser könne dann durch international tätige Finanzinstitute propagiert werden.

### **Handlungsbedarf gem. Erkenntnissen aus der Stakeholder-Befragung**

Auch im Rahmen der Online-Erhebung wurde die Frage gestellt, ob mit den vorhandenen Instrumenten des schweizerischen Rechts die Bedürfnisse der Klient/innen abgedeckt werden können und falls nicht, was in der Schweizer Gesetzgebung fehlt. Eine Mehrheit ist der Ansicht, dass Handlungsbedarf besteht. Von denjenigen, die Handlungsbedarf sehen, hat sich wiederum eine Mehrheit **sowohl für die Einführung eines Schweizer Trusts gemäss dem vorgestellten Regelungsmodell** (vgl. dazu den Vorschlag in Abschnitt 5) **ausgesprochen als auch für die Liberalisierung des Stiftungsrechts** (konkret: Zulässigkeit von Unterhaltstiftungen), wobei die Einführung des Trusts insgesamt besser abschneidet als die Liberalisierung des Stiftungsrechts.

Werden die Ergebnisse zu diesen beiden Fragen detaillierter angeschaut, zeigen sich interessante Unterschiede. 34% der Antwortenden sehen keinen Handlungsbedarf (gewichtet zu je 1/5.). Das heisst umgekehrt, dass mit 66% die deutliche Mehrheit der Meinung ist, dass eine Angebotslücke bestehe (**Abbildung 12**). Auffällig ist dabei das Ergebnis bei den befragten Banken. Hier muss allerdings angefügt werden, dass die Stichprobe (n = 6) bei den Banken insgesamt sehr klein ist und das Ergebnis nicht als für die Bankenbranche repräsentativ zu bewerten ist. Zusätzlich ist anzumerken, dass eine befragte Person der Stakeholder-Gruppe Banken bei der darauffolgenden Frage einen Kommentar angebracht hat, dass ausländische Trusts die Kundenbedürfnisse angemessen abdecken. Ähnlich hat auch ein SATC-Mitglied in der nachfolgenden Frage darauf hingewiesen, dass die Kundenbedürfnisse mit ausländischen Trusts befriedigt werden können. Daraus könnte geschlossen werden, dass einige Befragte die ausländischen Trusts den vorhandenen Instrumenten des schweizerischen Rechts zurechneten, was die Aussagekraft des Ergebnisses etwas schwächt. Werden die Antworten zu diesen beiden Fragen zusammen betrachtet, zeigt sich aber doch, dass eine Mehrheit Handlungsbedarf sieht, wobei jedoch Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen bestehen.

Abbildung 12: Können mit den vorhandenen Instrumenten des schweizerischen Rechts die Bedürfnisse der Klient/innen abgedeckt werden?

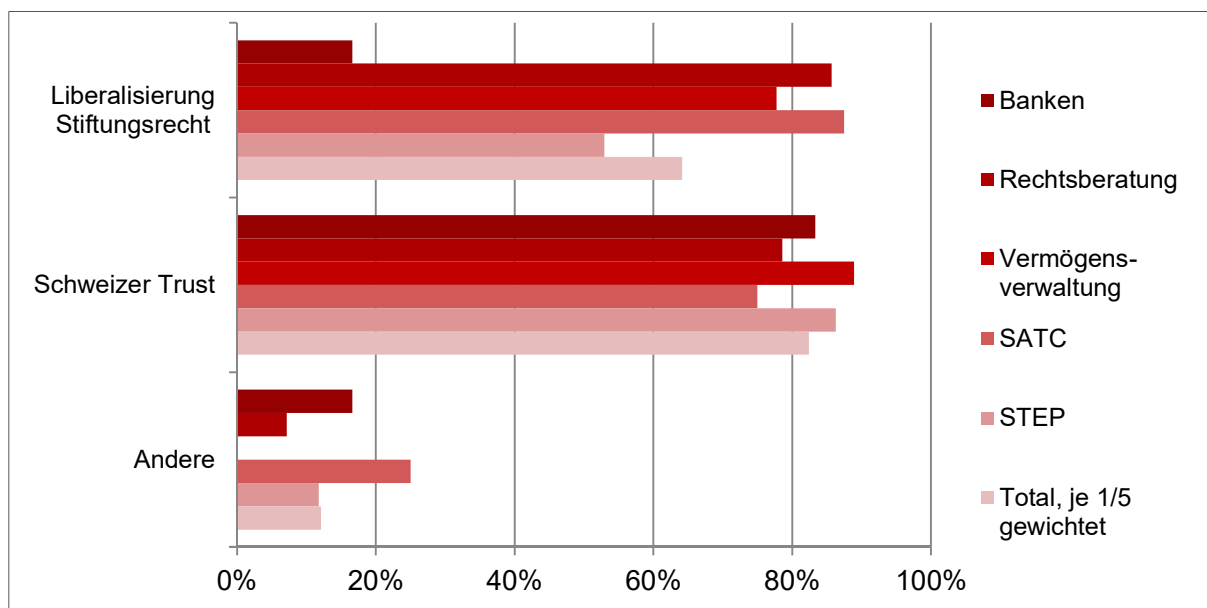


Anmerkung: Die Frage lautet wie folgt: «Können Sie mit den vorhandenen Instrumenten des schweizerischen Rechts die Bedürfnisse der Klient/innen abdecken?». Für die Berechnung der Anteilswerte wurden nur Personen berücksichtigt, welche die Frage beantwortet haben. \*: Jeweils eine befragte Person hat bei der darauffolgenden Frage (für welche die Resultate in Abbildung 13 präsentiert werden) einen Kommentar verfasst, welcher darauf schliessen lässt, dass die Kundenbedürfnisse mit ausländischen Trusts abgedeckt werden können.

Quelle: Berechnungen BASS

Die darauffolgende Frage, was in der Schweizer Gesetzgebung fehle, wurde nur denjenigen Personen gestellt, welche geäussert haben, mit den vorhandenen Instrumenten des schweizerischen Rechts nicht die Bedürfnisse der Klient/innen abdecken zu können. Es zeigen sich wiederum interessante Unterschiede zwischen den Branchen (vgl. **Abbildung 13**). Insgesamt fällt die Zustimmung zur Einführung des Schweizer Trusts gemäss dem vorgestellten Regelungsmodells (vgl. dazu den Vorschlag in Abschnitt 5) höher aus als für die Liberalisierung des Stiftungsrechts. Dies ist auch bei der Mehrheit der befragten Stakeholdergruppen der Fall. Nur bei den befragten Personen aus der Rechtsberatung und den SATC-Mitgliedern schneidet die Liberalisierung der Familienstiftung besser ab als das Regelungsmodell.

Abbildung 13: Gewünschte Änderungen in der Schweizer Gesetzgebung



Anmerkung: Die Frage lautet wie folgt: «Was fehlt in der Schweizer Gesetzgebung?». Mehrfachantworten möglich. Für die Berechnung der Prozentwerte wurden nur diejenigen Personen beachtet, welche die Frage beantwortet haben (konkret: Personen, die angegeben haben, mit den vorhandenen Instrumenten des schweizerischen Rechts die Bedürfnisse der Klient/innen nicht abdecken zu können).

Quelle: Berechnungen BASS

Einige wenige Personen haben bei der Frage, welche Rechtsinstrumente sie aktiv in der Beratung nutzen und empfehlen, Kommentare zur Familienstiftung gemacht, welche sich mit den Argumenten der Expert/innen decken. Als Gründe, weshalb die Familienstiftung liberalisiert werden soll, werden einerseits die Nichtzulässigkeit von Unterhaltstiftungen und andererseits die steuerlichen Aspekte genannt. Insgesamt bestätigen die Ergebnisse der Online-Befragung die Einschätzung der Expert/innen, dass Handlungsbedarf besteht. Im Vergleich zu den Expert/innen ist die Offenheit gegenüber der Einführung eines Schweizer Trusts aber insgesamt höher und die Liberalisierung des Stiftungsrechts steht etwas weniger stark im Vordergrund. An dieser Stelle ist jedoch anzumerken, dass sich die Liberalisierung des Stiftungsrechts bei den befragten Stakeholdern der Rechtsberatung wie auch von SATC einer grösseren Beliebtheit erfreut als die Einführung eines Schweizer Trusts. Nichtsdestotrotz gehen die Meinungen zwischen Expert/innen und befragten Stakeholdern etwas auseinander. Vier Aspekte können für diese unterschiedliche Sichtweise gemäss Einschätzung der Autoren eine Rolle spielen:

- Erstens kann zumindest ein Teil der Diskrepanz auf die **unterschiedliche Fragestellung** zurückgeführt werden. Während in der Online-Befragung ein konkretes Regelungsmodell für die Beantwortung der Frage zur Verfügung gestellt wurde, wurde in den Expert/innengesprächen danach gefragt, ob die Schweiz das Rechtsgebilde des Trusts nach ausländischem Vorbild einführen sollte. Im Hinblick auf diese Frage haben mehrere Expert/innen Überlegungen bezüglich der Kodifizierung eines Trusts analog der Common Law-Tradition gemacht, was mehrheitlich auf Skepsis gestossen ist resp. als (sehr) herausfordernd betrachtet wurde (vgl. dazu auch die Ausführungen in Abschnitt 8.1). Inwiefern die Überlegungen der Expert/innen auch auf das konkrete Regelungsmodell zutreffen, kann dementsprechend nicht beantwortet werden.

- Zweitens sind die von uns interviewten Expert/innen allesamt Personen, welchen das schweizerische Recht vertraut ist und mit dem sie sich oft auch wissenschaftlich befassen. Dies mag ein Grund sein, dass sie die mit der Einführung eines Schweizer Trusts verbundenen Herausforderungen möglicherweise stärker

in den Vordergrund rücken als die Beratungsindustrie, welche den Fokus stärker auf die Marktbedürfnisse und weniger auf die Umsetzungsprobleme richten dürfte.

■ Drittens ist zu beachten, dass hier **Selektionseffekte** eine Rolle spielen können. Indem hauptsächlich Personen an der Befragung teilgenommen haben, welche sich für das Thema Trust interessieren, kann ein etwas verzerrtes Bild entstehen.

■ Viertens muss angefügt werden, dass **rund ein Drittel** der Befragten (verschiedene Stakeholdergruppen gewichtet zu je 1/5) insgesamt der Ansicht waren, dass **die vorhandenen Instrumente des schweizerischen Rechts ausreichen**, um die Bedürfnisse der Klient/innen abzudecken. Von den restlichen rund 2/3 ist allerdings eine Mehrheit für die Einführung eines Schweizer Trusts analog dem in Abschnitt 5 aufgeführten Regelungsmodell.

Die Kategorie «Andere» wurde insgesamt selten ausgewählt und zudem haben nicht alle Befragten, welche diese Kategorie ausgewählt haben, auch das Textfeld mit einem konkreten Hinweis ausgefüllt. Bei den wenigen Wortmeldungen wird mitunter auf einige steuerrechtliche Aspekte eingegangen (steuerliche Handhabung bei Ableben eines Schweizer Settlers bei einem discretionary Trust, welcher momentan nicht befriedigend geregelt ist; weitere Klärungen bei der Besteuerung von ausländischen, einem Trust zugrundeliegende Passivgesellschaften bei Trusts mit einem Schweizer Trustee). Weiter wird auch die Einführung einer transparenten besteuerten LLC wie in den USA oder eine trustähnliche Kodifizierung der Treuhand gewünscht. Abgesehen von den aufgeführten steuerlichen Aspekten handelte es sich jedoch jeweils um Einzelvorschläge.

#### 4.4 Beurteilung Regulierungsversagen/Marktversagen

Gemäss wohlfahrtsökonomischen Gesichtspunkten ist staatliches Handeln dann gefordert, wenn entweder ein Markt- oder ein Regulierungsversagen vorliegt und **gleichzeitig** durch das staatliche Handeln dieses ganz oder teilweise behoben werden kann.

Unter Marktversagen versteht man einen Zustand, welcher durch marktwirtschaftliche Transaktionen herbeigerufen wurde und der eine für die Marktteilnehmer ineffiziente Situation hervorruft. Entsprechend spricht man von Regulierungsversagen, wenn das auf dem Markt erzielte Ergebnis infolge von staatlichen Eingriffen suboptimal ist. Ein Marktversagen existiert in Hinblick auf die vorliegende Thematik nicht; der Markt ist durchaus fähig, die nachgefragten Lösungen nach Vermögensstrukturierung und Nachlassplanung zu befriedigen. Das Marktergebnis ist allerdings ineffizient, weil die entsprechenden Bedürfnisse zum Teil durch sehr komplexe Strukturen «erkauft» werden müssen, sei es mittels ausländischer Rechtsvehikel oder inländischer Produkte, welche nur teilweise den Zweck erfüllen und deren Nutzung ggf. sogar Rechtsunsicherheit hervorruft. Bei dem vorliegenden Sachverhalt handelt es sich daher um ein **Regulierungsversagen**.

##### Zwischenfazit

Die Rechtsanalyse, die Rückmeldungen der Expert/innen und die Ergebnisse aus der Online-Befragung (Abschnitt 4.3) offenbaren ein Regulierungsversagen.

## 5 Mögliches Regelungsmodell zur Behebung des Regulierungsversagens: Schweizer Trust

Das Regelungsmodell der Expertengruppe «Trust», welches auch die Grundlage für die Online-Befragung der Stakeholder sowie der kantonalen Steuerverwaltungen bildete, präsentiert sich folgendermassen:<sup>57</sup>

Das nach geltendem Recht zulässige Treuhandverhältnis soll als **«Trust» im Obligationenrecht kodifiziert** werden mit folgenden Eckwerten:

- Gesetzliche Regelung eines **Trusts im Sinne des Haager Trustübereinkommens im Obligationenrecht**
- Errichtung mittels **Trustakt** sowie **Vermögensübertragung bzw. -widmung** durch einen *settlor*
- Trustakt als **Vertrag, Verfügung von Todes wegen oder einseitige Erklärung**, wobei Vertrag und einseitige Erklärung schriftlich sein müssen
- Errichtung im Interesse einer oder mehrerer **bestimmten Personen** (*beneficiaries*) für eine **bestimmte Dauer** (Möglichkeit des **Widerrufs** durch *settlors*, Maximaldauer vorschlagsweise **60 Jahre**); keine "charitable trusts" oder "purpose trusts"
- Schaffung eines Trustvermögens als **Sondervermögen** des *trustees* mit **Folgerecht und Aussonderung im Konkursfall**
- **Regelung der Rechte und Pflichten des trustees** (insb. Sorgfalts-, Rechenschafts- und Auskunftspflichten) sowie Möglichkeit der Schaffung von *protectors*
- **Regelung der Rechte der beneficiaries** (insb. Recht bzw. allenfalls nur Anwartschaft auf Auszahlungen sowie Auskunftsrechte)
- Besondere Regelung **nichtstreitiger Gerichtsbarkeit** sowie **schiedsgerichtlicher Zuständigkeit für Trustangelegenheiten**.

Daneben sollen für den **neuen Schweizer Trust** folgende Regelungen bzw. Neuerungen gelten bzw. diskutiert werden:

? Sicherstellung der Umsetzung der internationalen **Transparenz- und Anti-Geldwäscherei-Standards** (Global Forum/GAFI)

- **Nichtanwendung der Restriktionen von Art. 335 ZGB** (Verbot von Familienunterhaltstiftungen) **und von Art. 488 Abs. 2 ZGB** (Verbot wiederholter Nacherbeneinsetzung) **auf Trusts**
- Anwendung der **geltenden bzw. reformierten Regelungen des Erbrechts** auch auf Trust (Pflichtteilsregelungen, Anfechtbarkeit etc.)
- Pflicht der *trustees* zur (teilweise eingeschränkten) **Buchführung und Rechnungslegung**
- Anpassung und Ergänzung der geltenden Sonderregelungen für Trusts im **Betreibungs- und Konkursrecht**
- **Steuerrechtliche Behandlung** des Schweizer Trusts prinzipiell **wie bisher ausländische Trusts** (vgl. Kreisschreiben).

<sup>57</sup> Das Regelungsmodell wurde für die vorliegenden Arbeiten und die Online-Befragung vom BJ zur Verfügung gestellt. Für die Fragebogen inklusive Regelungsmodell siehe Anhang Abschnitt A4 Stakeholder-Gruppen und Online-Befragung.



## 6 Auswirkungen des Regelungsmodells auf einzelne Gruppen

Um die Auswirkungen des Regelungsmodells des Schweizer Trusts auf die verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen und die Gesamtwirtschaft vollständig zu identifizieren und korrekt zu erfassen, wurde im Rahmen konzeptioneller Arbeiten ein sogenanntes «Wirkungsmodell» erarbeitet. Ein solcher Rahmen erlaubt es, die verschiedenen Übertragungskanäle sowie die direkten und indirekten Effekte zu strukturieren und sich somit einen Gesamtüberblick über die Folgen der Regulierung zu verschaffen. Die nachfolgenden Ausführungen orientieren sich entlang diesem Wirkungsmodell (vgl. Anhang «A5 Wirkungsmodell»).

### 6.1 Preis- und Nachfrageszenarien zum Schweizer Trust

#### 6.1.1 Preisszenarien

Zur Abschätzung der volkswirtschaftlichen Auswirkungen (insb. auf Unternehmen und Haushalte), welche die Einführung eines Schweizer Trusts auslöst, müssen zentrale Hypothesen bezüglich der (1) Kosten (also dem Preis der Dienstleistung) und (2) Anzahl nachgefragter Schweizer Trusts gemacht werden.

Die Nachfrage nach Trust(nahen)-Dienstleistungen kann nur steigen, wenn für die Nachfrager die Kosten für das Produkt «Trust» im Verhältnis zum Nutzen sinken (relative Preisreduktion). Die nachfolgenden Überlegungen folgen diesem Grundsatz, wobei – um den Faktor «Beliebigkeit der Annahmen» in Grenzen zu halten – jeweils eine Preisreduktion bei konstant gebliebenem Nutzen unterstellt wird. Diese Annahme lässt sich wie folgt rechtfertigen: Bereits heute können Nachfrager mithilfe ausländischer Stiftungs- oder Truststrukturen sämtliche Zwecke erreichen, die auch mit einem Schweizer Trust erzielbar wären (vom Aspekt der Rechtssicherheit abgesehen, der kaum zu quantifizieren ist; aber auch der Schweizer Trust müsste sich diesbezüglich erst noch am Markt beweisen). Das Aufsetzen massgefertigter Vehikel ist aber aufwändig und bedarf einschlägigen Fachwissens über die Rechtslage in den jeweiligen Staaten. Ein Schweizer Trust hingegen kann standardmässig aufgesetzt werden.<sup>58</sup> Selbst wenn die Stundenansätze der Trust-Dienstleister identisch bleiben, ist davon auszugehen, dass der zeitliche Aufwand für das Aufsetzen und die Verwaltung eines Schweizer Trusts tiefer ausfällt als heute – die Gesamtkosten für das Vehikel sinken damit. Die einmaligen und wiederkehrenden Kosten eines Trusts sinken also absolut gesehen in Frankenbeträgen als Konsequenz der **Veränderung der Beratungsintensität**.

Zusätzlich zu dieser Veränderung gilt es noch einen zweiten möglichen Faktor zu berücksichtigen, welcher den Gesamtpreis eines Trusts beeinflussen kann. Die **Wettbewerbsituation** kann sich **verschärfen**, was i) mittels Wettbewerbsdruck zu einer Reduktion der Stundenansätze und/oder ii) via Verlagerung der Nachfrage zu Anbietern mit tieferen Stundenansätzen zu durchschnittlich tieferen Gesamtkosten für einen Trust führt.<sup>59</sup>

Im Null- resp. **Referenzszenario** (keine Gesetzesänderung) wird davon ausgegangen, dass Kosten und Nachfrage unverändert bleiben. Für die nachfolgenden Berechnungen arbeiten wir mit insgesamt **drei Szenarien**: Einem «Szenario tief», in welchem sich der Markt kaum verändert, einem «Szenario hoch», in welchem dank tieferen Kosten für den Schweizer Trust der Markt stark wächst und einem «mittleren Szenario», welches sich an einer Entwicklung, orientiert, deren Eintrittswahrscheinlichkeit aus Sicht der Auto-

<sup>58</sup> Dabei handelt es sich um eine Modellannahme. Diese wurde auf Basis der Äusserungen eines Experten getroffen die darauf hindeuten, dass das Aufsetzen eines Schweizer Trusts weniger komplex sein dürfte als das Aufsetzen eines ausländischen Trusts.

<sup>59</sup> Auch dabei handelt es sich um eine Modellannahme basierend auf den oben genannten Äusserungen. Durch die reduzierte Komplexität beim Aufsetzen eines Trusts scheint es plausibel, dass weniger spezifisches Fachwissen nötig ist. Dadurch kann sich der Kreis der Anbieter/innen von Trust-Dienstleistungen ausweiten oder diese können vermehrt von Anbieter/innen mit tieferen Stundenansätzen erbracht werden.

ren realistisch erscheint. Für die Konstruktion der drei verschiedenen Szenarien, mit welchen im vorliegenden Bericht gerechnet wird, fliessen die zwei oben genannten Effekte (Veränderung der Beratungsintensität und Veränderung der Wettbewerbssituation) in verschiedenen Kombinationen in die Berechnung der Kostenänderung ein (siehe **Tabelle 10**).

Tabelle 10: Unterstellte Annahmen für die verschiedenen Szenarien

Szenario tief	Szenario mittel	Szenario hoch
Reduktion von 10% des wiederkehrenden administrativen Aufwands sowie der Trustee-Kosten Halbierung der Kosten für Steuerrulings und andere steuerliche Vorabklärungen	Mittelwert aus Szenario tief bzw. hoch	Halbierung des Aufwands für das Aufsetzen von Trusts Wegfall der Kosten für Steuerrulings und andere steuerliche Vorabklärungen Reduktion von 25% des wiederkehrenden administrativen Aufwands sowie der Trustee-Kosten Senkung der Stundenansätze um 20%

Quelle: Darstellung BASS

Diese **Annahmen** lassen sich wie folgt **begründen**: Da angenommen wird, dass ein Schweizer Trust ein Standardprodukt im Portfolio der Anbieter wird, wird in allen drei Szenarien davon ausgegangen, dass sich der Aufwand für wiederkehrende administrative Aufgaben sowie für Steuerrulings und andere steuerliche Vorabklärungen reduziert. Letzteres erscheint deshalb plausibel, da bei einem Schweizer Trust in vielen Fällen nicht unbedingt ein Steuerruling notwendig sein dürfte (vgl. dazu auch die Ausführungen in Abschnitt 6.4.2) und das Regelungsmodell vorsieht, für die Besteuerung analog wie bisher mittels Kreisschreiben bei ausländischen Trusts vorzugehen. Dieses Kreisschreiben wurde von mehreren Expert/innen explizit gelobt (vgl. Abschnitt 4.3). Ausserdem wird angenommen, dass der Aufwand für die Tätigkeit als Trustee sinkt. Dabei muss allerdings beachtet werden, dass das Ausführen dieser Tätigkeit zwar einfacher werden dürfte, der Aufwand jedoch nicht komplett reduziert werden kann. Ein gewisser Aufwand bleibt bestehen. Im Szenario hoch wird zudem explizit angenommen, dass sich der Aufwand für das Aufsetzen eines Trusts halbiert sowie aufgrund des Wettbewerbsdrucks eine Reduktion der Stundenansätze um 20% erfolgt. Damit wird auch ersichtlich, dass – je nach Szenario – die gesamte Kostenreduktion eine Kombination aus sinkendem Aufwand (in Stunden) sowie tieferen Stundenansätzen aufgrund der verschärften Wettbewerbssituation ist.

Die oben aufgeführten Annahmen führen schlussendlich zu den in **Tabelle 11** für das jeweilige Szenario dargestellten jährlichen Gesamtkosten für einen Trust. Heute betragen die jährlichen Kosten für einen Trust etwa 25'900 CHF. Dieser Betrag setzt sich zusammen aus den jährlichen / wiederkehrenden Kosten von etwa 24'600 CHF sowie 1/20 der Kosten für die Aufsetzung (ca. 25'500 CHF), da mit einer durchschnittlichen Laufzeit von 20 Jahren gerechnet wird (vgl. für die Zahlen 3.3). Der «Einspareffekt» bei den Kosten stammt dementsprechend insbesondere von der unterstellten Reduktion des wiederkehrenden Aufwands. Analog wird unter Berücksichtigung der oben aufgeführten Kostenreduktionen für die Berechnung der jährlichen Kosten für die drei Szenarien vorgegangen. Basierend auf diesen Szenarien entsprechen die geschätzten jährlichen Kosten eines Schweizer Trusts je nach Szenario zwischen 18'600 CHF und 24'400 CHF.

Tabelle 11: Kostenänderung für Dienstleistungen zum Schweizer Trust in den drei Szenarien

	Szenario tief	Szenario mittel	Szenario hoch
Jährliche Kosten Trust heute	25'902	25'902	25'902
Jährliche Kosten Trust im Reformszenario, bei gleichbleibendem Stundenansatz	24'395	23'842	23'288
Jährliche Kosten Trust im Reformszenario, erhöhter Wettbewerb (Senkung Stundenansatz)	24'395	21'513	18'630
Annahme jährliche Kosten Trust im Szenario	24'395	21'513	18'630
Kostenänderung, Total	-5.8%	-16.9%	-28.1%

Anmerkungen: Der Gesamtpreis eines Trusts setzt sich zusammen aus den jährlich wiederkehrenden Kosten sowie den einmaligen Kosten für das Aufsetzen des Trusts. Letztere sind auf die Lebensdauer/Laufzeit des Trusts aufzuteilen (hier mit 20 Jahren gerechnet, diskontiert zu 0%).

Quelle: Berechnungen BASS

### 6.1.2 Modellannahmen

Auf Basis dieser angenommenen Kostenänderungen kann die Nachfrageentwicklung modelliert werden. Folgende Annahmen resp. Bemerkungen gilt es dabei zu beachten:

■ **Zeithorizont:** Aufgrund der Tatsache, dass noch nicht genau feststeht, wie ein Schweizer Trust konkret auf Gesetzesebene ausgestaltet wäre und das Vertrauen der Rechtssuchenden erst noch gewinnen müsste, wird angenommen, dass das Nachfragepotenzial für einen Schweizer Trust erst **mittel- bis langfristig** erreicht würde.

■ **Entwicklung Nachfrage bisher:** Das Niveau der **bisherigen Nachfrage nach den bereits verfügbaren Vehikeln wird in die Zukunft projiziert**. Dies entspricht der Annahme des Referenzszenarios, falls es keine Gesetzesänderung geben sollte. In diesem Fall wird davon ausgegangen, dass Kosten und Nachfrage nach den bereits jetzt verfügbaren Instrumenten unverändert bleiben. Dass sich die Nachfrage in diesem Szenario nicht ändern würde, basiert auf den Annahmen, dass die Rechtslage im Ausland identisch bleibt und somit die gleichen Arbeiten in der Schweiz anfallen und ausländische Trusts nicht prinzipiell attraktiver würden.<sup>60</sup>

■ **Entwicklung Nachfrage neu:** Auf Basis der Erkenntnisse aus den Erhebungen der vorliegenden RFA erscheint es realistisch, dass sich die Nachfrage nach Schweizer Trusts zuerst zurückhaltend entwickeln, dann später zunehmen wird und schliesslich eine Konsolidierung stattfinden wird. Allgemein wird aber für die Modellrechnungen davon ausgegangen, dass «neue» Klient/innen (im Gegensatz zu bereits bestehenden Kundenbeziehungen, vgl. dazu den nächsten Punkt) nur den Schweizer Trust nachfragen.

■ **Auswirkungen der bisherigen Nachfrage:** Unter der Annahme einer durchschnittlichen Lebensdauer eines Trusts von 20 Jahren wurden die **jährlichen Kosten eines Trusts** berechnet (vgl. für die Werte Tabelle 11). Bei den Berechnungen wird davon ausgegangen, dass Trusts nach 20 Jahren ersetzt werden, d.h. mit bereits aufgesetzten Trusts werden Dienstleister weiterhin Wertschöpfung generieren (weil weiterhin für diese Trusts Arbeiten anfallen oder diese durch neue abgelöst werden). Bei Personen, die bereits jetzt in einen Trust involviert sind, dürfte es sich um komplexe Situationen (häufig mit Bezug zum Ausland) handeln, was dazu führt, dass bereits bestehende Vehikel erneuert und nicht durch einen Schweizer Trust

<sup>60</sup> Falls angenommen worden wäre, dass diese Nachfrage nicht konstant bleiben würde, hätten bei der Berechnung (z.B. auf Basis der Entwicklung der Nachfrage in der Vergangenheit) Annahmen über die zukünftige Entwicklung der Nachfrage nach den bereits vorhandenen Instrumenten getroffen werden müssen, was zu zusätzlichen Unsicherheiten bei den Berechnungen geführt hätte. Das HTÜ ist seit mehr als 10 Jahren in Kraft. Daher dürfte eine gewisse Konsolidierung der Nachfrage nach Dienstleistungen im Zusammenhang mit Trusts stattgefunden haben.

ersetzt werden.<sup>61</sup> Diese Annahme basiert auch auf den Äusserungen der befragten Stakeholder, dass es weiterhin Klient/innen geben dürfte, die auf sehr beratungsintensive Angebote im Hochpreissegment angewiesen sind (vgl. Abbildung 15).

■ **Berechnung von Umsatz- und Wertschöpfungswachstum sowie Konsumentenrente:** Als Konsequenz dieser Modellogik handelt es sich bei den nachfolgend aufgeführten Werten des Umsatz- und Wertschöpfungswachstums sowie der Konsumentenrente (Nutzen für die Nachfrager/innen) jeweils um jährliche Werte, welche – da es sich bei den berechneten Preisen/Kosten um jährliche Werte handelt – aus dem geschätzten Nachfragewachstum berechnen lassen.

### 6.1.3 Nachfrageszenarien

Die aus den oben aufgeführten Preisszenarien resultierenden Nachfrageentwicklungen sind in **Tabelle 12** zusammengefasst. Für eine vertiefende Diskussion über die der Nachfrageentwicklung unterlegten Annahmen sei auf den Anhang A6.2 (Ansässige) bzw. A6.3 (Nichtansässige) verwiesen. In allen drei Szenarien wird sich die Anzahl Ansässige, welche aufgrund der Preisreduktion neu einen Trust nachfragen, gemäss unseren Berechnungen erhöhen. In den Szenarien mittel und hoch wird sich die Nachfrage durch Nichtansässige ebenfalls erhöhen. Dies führt schlussendlich zu einer gesamten Erhöhung der Nachfrage im Vergleich zu bisher von zwischen 2% (Szenario tief) und 119% (Szenario hoch). Dabei muss angemerkt werden, dass die Nachfragessteigerung für das Szenario hoch insofern sehr optimistisch ist, als dass sich das Gesamtpotenzial aller Nachfrager/innen nach Trust(nahen)-Vehikeln (59'000) an Werten orientiert, welche aus der Literatur zu USA, Kanada, Grossbritannien und Neuseeland entnommen und sodann auf die Schweiz übertragen wurden (Median der Anzahl Trusts pro 1'000 Einwohner). Dabei handelt es sich aus Sicht der Autoren um **eine absolute Obergrenze**, da die Nachfrage in der Schweiz kaum ein Ausmass erreichen dürfte wie in Common Law-Ländern mit langer Tradition im Trustwesen (vgl. dazu Abschnitt A6.3 im Anhang).

Auf Basis dieser Erhöhung der Nachfrage kann sodann das **Umsatzwachstum** aus der Differenz des neuen und des bisherigen Umsatzes berechnet werden.<sup>62</sup> Im pessimistischen Fall (Szenario tief) erhöht sich dieses um etwa 12 Mio. CHF, im Extremszenario «hoch» aber um rund 600 Mio. CHF. Dabei ist wichtig anzumerken, dass die bisherige Nachfrage weiterhin zu gleichen Preisen bedient wird und die gesunkenen Preise des jeweiligen Szenarios somit nur bei der neuen Nachfrage zum Zuge kommen.

<sup>61</sup> Diese Annahme lässt sich folgendermassen begründen: Die Ergebnisse aus der Online-Befragung deuten darauf hin, dass ausländische Trusts in gewissen Fällen attraktiver für die Klientel bleiben dürften (vgl. dazu Abbildung 14). Dies könnte folgende Gründe haben: Heute kommt die Nachfrage nach Trusts mehrheitlich von Personen mit einem Bezug zum Ausland und es scheint plausibel, dass es dort keine Ablösung zu Gunsten eines Schweizer Trusts geben wird, weil der Bezug zum Ausland fortbesteht. Bei den übrigen Personen wird angenommen, dass aus bestimmten Gründen (z.B. komplexe Konstellationen) bewusst ein ausländisches Vehikel ausgewählt wurde und dieses aus denselben Gründen für diesen Personenkreis weiter passender wäre als ein Schweizer Trust.

<sup>62</sup> Zum gleichen Ergebnis kommt man auch, wenn man die Nachfrageänderung mit dem Preis nach der Reform multipliziert, z.B. für das Szenario mittel:  $(35'000 - 26'900) * 21'513 \text{ CHF} / 1'000'000 = 174.3 \text{ Mio. CHF}$ .

Tabelle 12: Szenarien zur Preis-, Nachfrage- und Umsatzentwicklung bei Einführung des Schweizer Trusts

	Szenario Wirkung tief	Szenario mittel	Szenario Wirkung hoch
Preis heute (vgl. Tabelle 11)	25'902	25'902	25'902
Preis nach Reform	24'395	21'513	18'630
Preisreduktion	1'506	4'389	7'272
Nachfrage durch Ansässige bisher (vgl. Abschnitt 3.1.2)	5'900	5'900	5'900
Nachfrage durch Ansässige neu	6'400	7'700	9'700
Nachfrageänderung Ansässige	500	1'800	3'800
Nachfrage durch Nichtansässige bisher (vgl. Abschnitt 3.1.3)	21'000	21'000	21'000
Nachfrage durch Nichtansässige neu	21'000	27'300	49'300
Nachfrageänderung Nichtansässige	0	6'300	28'300
Nachfrage bisher, Total	26'900	26'900	26'900
Nachfrage neu, Total	27'400	35'000	59'000
Nachfrageänderung, Total	500	8'100	32'100
Umsatz bisher, Total in Mio. CHF	697	697	697
Umsatz neu, Total in Mio. CHF	709	871	1'295
Umsatzwachstum in Mio. CHF	<b>12.2</b>	<b>174.3</b>	<b>598.0</b>

Anmerkungen: Zur Herleitung der neuen Nachfrage vgl. die Absätze A6.2 für Ansässige resp. A6.3 für Nichtansässige. Die Nachfrage durch Ansässige bisher beinhaltet auch die Schweizer Familienstiftung. Bei den Angaben zur Nachfrage handelt es sich jeweils um Personen.

Quelle: Berechnungen BASS

Abschliessend muss hier, wie auch an anderen Stellen, darauf hingewiesen werden, dass sich **gewisse Faktoren**, welche die Attraktivität eines Schweizer Trusts beeinflussen, **nicht quantifizieren lassen**, aber den Nutzen der Klient/innen trotzdem erhöhen könnten. Beispiele dafür sind die Attraktivität des Finanzplatzes und die Rechtssicherheit (vgl. dazu Abschnitt 7.2). Diese können dementsprechend nicht in den Berechnungen berücksichtigt, sondern im entsprechenden Absatz nur qualitativ diskutiert werden.

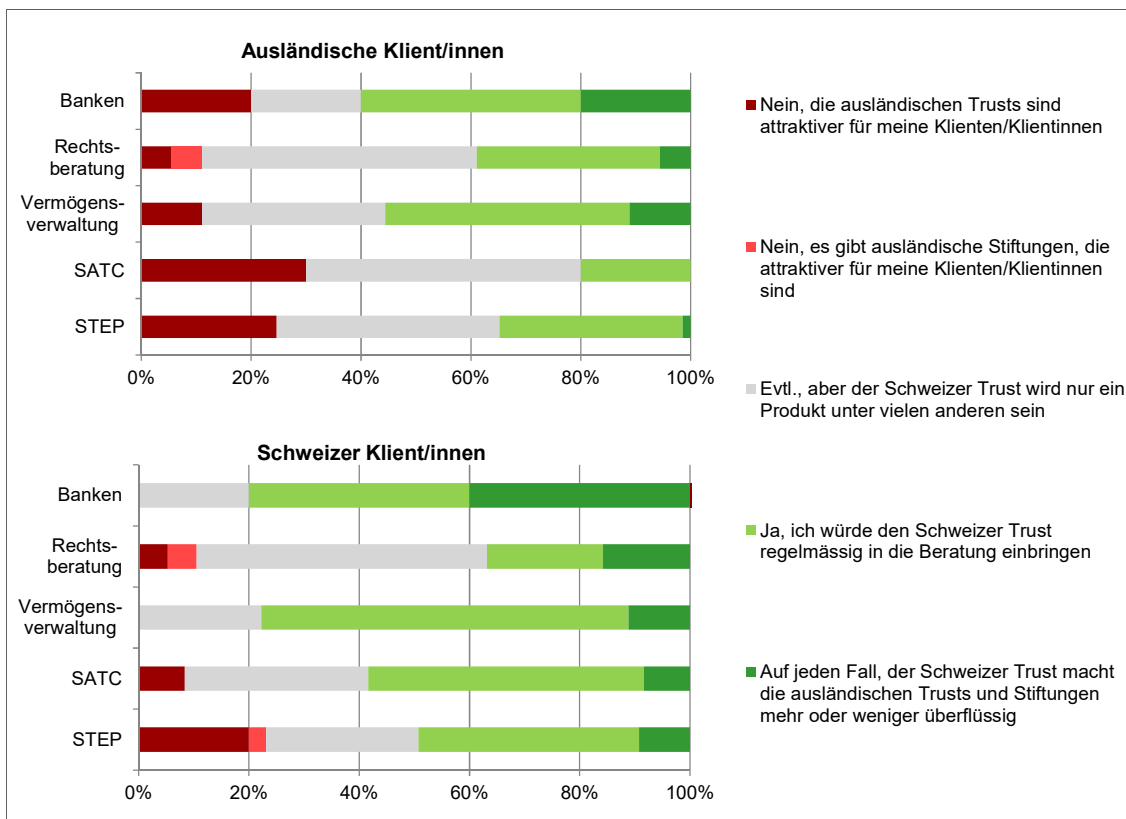
## 6.2 Unternehmen (Beratungsindustrie)

### 6.2.1 Auswirkungen auf die Beratung

Eine zentrale Frage der RFA ist, ob das Regulierungsversagen durch die vorgesehene Massnahme eliminiert werden kann, die Massnahme sich also als «effektiv» herausstellt oder nicht. Ein wichtiger Indikator ist diesbezüglich die Einschätzung der Anbieter von Trust(nahen)-Dienstleistungen, ob sie vom «Schweizer Trust» überzeugt sind und sie diesen ihren Klienten/innen empfehlen würden. Wird dies verneint, würde der Schweizer Trust kaum auf dem Markt bestehen und die Regulierungsvorlage mithin nur gesetzgeberischen Aufwand, aber kaum Nutzen stiften.

Im Rahmen der Online-Befragung werden die Stakeholder gebeten einzuschätzen, inwieweit sie den Schweizer Trust in die Beratung einbringen würden. Für ihre Einschätzung sollen sie als Vergleichsmassstab einen typischen ausländischen Trust heranziehen. Insgesamt offenbart sich ein recht optimistisches Bild: Je nach Anbietergruppe wollen 20%-80% einen Schweizer Trust regelmässig in die Beratung einbringen (vgl. **Abbildung 14**). Es zeigt sich eine leichte Tendenz, dass das vorgestellte Regelungsmodell für Inländer/innen häufiger empfohlen bzw. in die Beratung eingebracht würde als für ausländische Klient/innen. Im Lichte der Resultate der Expert/innen-Interviews dürfte das folgende Grund haben: Personen mit einem Bezug zu Common Law-Ländern sind mit den dortigen Instrumenten bzw. dem dortigen Rechtssystem vertrauter, was zu einer geringeren Nachfrage nach einem Schweizer Trust führen könnte. Gleiches gilt aber umgekehrt für Schweizer/innen, die ein Instrument des hiesigen Rechts bevorzugen dürften.

Abbildung 14: Würde ein Trust gemäss dem Regelungsmodell den Klient/innen empfohlen?



Anmerkung: n=111/110; ungewichtete Angaben. Die Frage lautet wie folgt: «Würden Sie Ihren ausländischen / Schweizer Klienten/Klientinnen einen solchen Schweizer Trust empfehlen?». Für die Berechnung der Anteilswerte wurden nur Personen beachtet, welche die Frage beantwortet haben und pro Kundengruppe (Ausländer/innen vs. Schweizer/innen) nur eine Antwort ausgewählt haben.

Quelle: Berechnungen BASS

Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass grundsätzlich eine Bereitschaft bestehen würde, einen Schweizer Trust aktiv in die Beratung einzubringen. Die neuen Produkte und eine bisher zum Teil unbefriedigte Nachfrage eröffnen der Beratungsindustrie (hierunter zählen wir Treuhandbüros, Steuer- und Rechtsberatung, Vermögensverwaltungsgesellschaften, Banken und Versicherungen) also neue Geschäftsmöglichkeiten. Das tatsächliche Marktpotenzial lässt sich allerdings mit diesen Befragungsergebnissen noch nicht abschätzen. Dieses gilt es im Rahmen der nachfolgenden Abschnitte zu erörtern.

### 6.2.2 Veränderung der wettbewerblichen Situation

Falls es insgesamt zu einer Vergrösserung des Absatzmarktes (durch ertragsreichere Beratung und/oder durch eine Mengenausweitung) kommt, können die Anbieter neue Geschäftsbereiche erschliessen und ihren Absatz steigern. Es ist aber auch möglich, dass bisherige Business-Modelle verdrängt werden (z.B. bestimmte Versicherungsprodukte oder beratungsintensive Rechtsdienstleistungen).

Aufgrund der unterschiedlich hohen Stundenansätze für Beratungsdienstleistungen könnte man zum Schluss kommen, dass die Ausgangslage der verschiedenen Branchen der Trust-Beratungsindustrie ungleich ist (vgl. Abschnitt 3.3). Unter diesen Aspekten könnten insbesondere Branchen mit hohen Stundenansätzen einen Wettbewerbsnachteil bei der Erschliessung neuer Märkte haben.

Interessanterweise wird diese unterschiedliche Ausgangslage aber von den Dienstleistungserbringern selber nicht so wahrgenommen. Unabhängig von der Branche ist ein Grossteil der Dienstleister der Auffassung, dass sie mit dem neuen Produkt «Schweizer Trust» in- und ausländische Kund/innen gewinnen

würden, die Beratungsintensität zunehmen würde und sich somit die Ertragsaussichten pro Kund/in verbessern würden. Praktisch niemand ist der Ansicht, dass Klient/innen an die Konkurrenz verloren ginge und/oder die Erträge pro Klient/in zurückgingen (vgl. **Abbildung 15**).

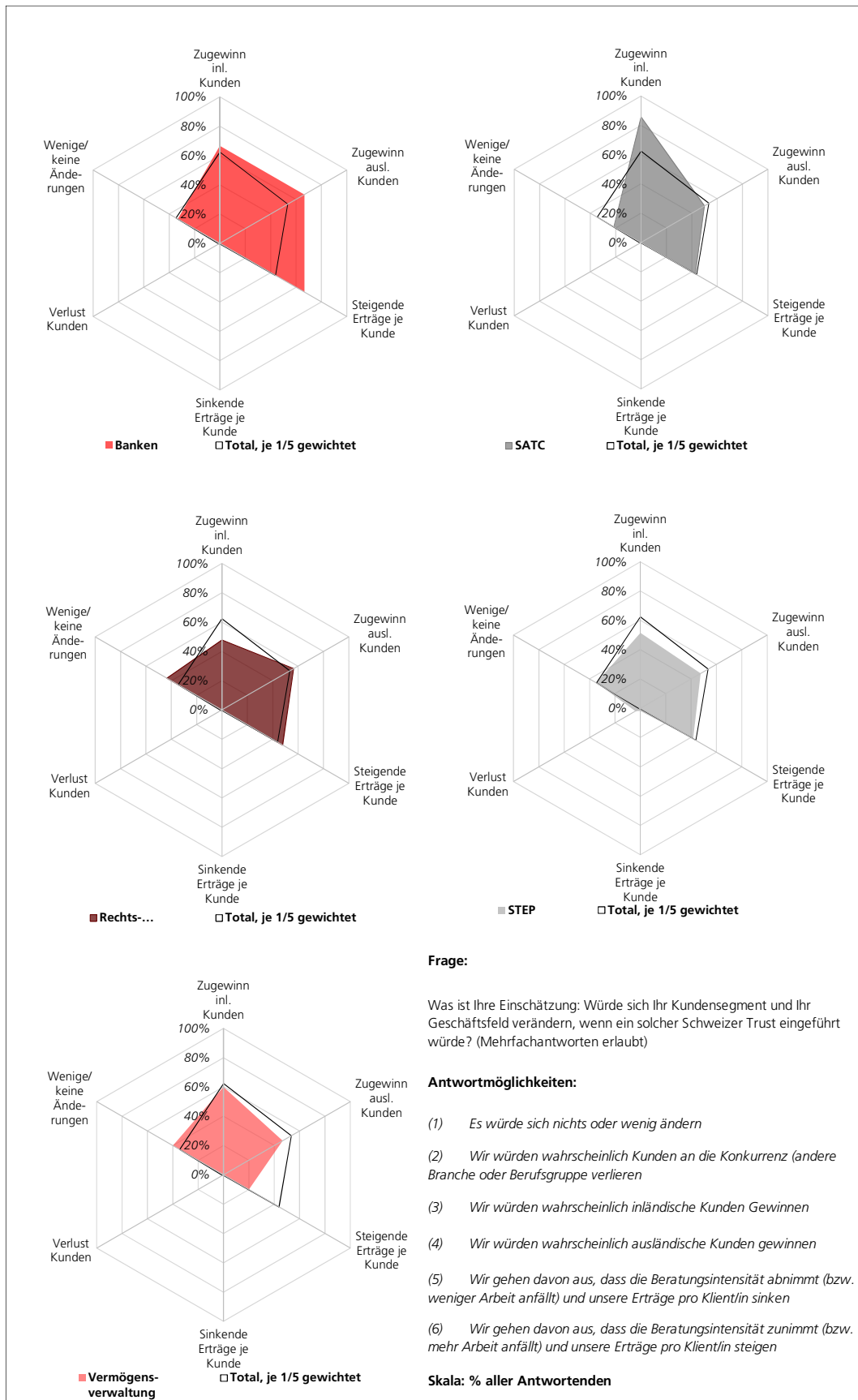
Die Antworten legen nahe, dass bisherige ertragsreiche Geschäfte zumindest innerhalb der Branche der Trust-Dienstleister nicht durch ein «neues Massengeschäft» verdrängt werden. Vielmehr dürfte es (gemäss Beurteilung der Dienstleister) weiterhin Klient/innen geben, welche auf sehr beratungsintensive Angebote im Hochpreissegment angewiesen sind. Nichtsdestotrotz muss davon ausgegangen werden, dass aus Perspektive der Gesamtwirtschaft teilweise bisherige Geschäftsfelder wegbrechen:

- Es ist davon auszugehen, dass Nachfrager nach Trust(nahen)-Dienstleistungen, welche dem vermögenden Kundensegment zuzuordnen sind, bereits heute intensiv beraten werden und ihr Vermögen professionell verwalten lassen.
- Die inländische Nachfrage nach einem Schweizer Trust muss daher, zumindest teilweise, mit einem Nachfragerückgang nach anderen Produkten (z.B. Versicherungen, Erbschaftsverträge, etc.) einhergehen (zusätzliche Nachfrage von Nichtansässigen könnte diesen Rückgang ggf. kompensieren).
- Auch die Anbieterseite kann – bei gleichbleibendem Pool an ausgebildeten Rechtsanwälten, Steuerberatern, Vermögensverwaltern und Treuhändern – ihr Beratungsangebot nicht unbeschränkt ausweiten. Die Rekrutierung von Fachpersonal mit einschlägigem Wissen dürfte sich als schwierig erweisen, mit der Folge, dass Personal aus branchennahen Gebieten abgeworben werden dürfte oder aus dem Ausland rekrutiert werden müsste.

Der Aspekt, dass keine neue Wertschöpfung aus dem «Nichts» generiert werden kann, wird wieder in Abschnitt 7.1 aufgenommen, wo unter anderem auch die Opportunitätskosten der neuen Geschäftsmöglichkeiten diskutiert werden.

Trotz dieser optimistischen Einschätzung der Stakeholder erscheint es möglich, dass die Potenziale für die Erschliessung des neuen Markts bei Einführung eines Schweizer Trusts für die verschiedenen Branchen auf Basis der Stundenansätze und des vorhandenen Know-hows unterschiedlich ausfallen würden. Es ist denkbar, dass insbesondere Branchen mit kompetitiveren Stundenansätzen einen grösseren Teil des neuen Potenzials erschliessen könnten (was mittels tieferen Stundenansätzen auch in die Szenarien «mittel» und «hoch» einfliesst). Konkret würde das bedeuten, dass ein grösserer Teil des Umsatzwachstums bei Treuhandunternehmen und weiteren spezialisierten Trustdienstleistern anfallen würde.

Abbildung 15: Einschätzung Marktveränderung bei Einführung eines Schweizer Trusts



Anmerkungen: n=159; ungewichtete Angaben.  
 Quelle: Berechnungen BASS



### 6.2.3 Regulierungskosten

Bei den Regulierungskosten sind zwei Arten zu unterscheiden:

- Regulierungskosten aufgrund des Tätigkeitsbereichs der Anbieter: Regulierungskosten für Anbieter, falls sie aufgrund ihrer **generellen** Tätigkeit als Trustee oder Vermögensverwalter Compliance-Verpflichtungen nachkommen müssen.
- Regulierungskosten aufgrund der konkreten Nachfrage (fallbezogener Aufwand): Regulierungskosten, welche auf das Aufsetzen, Verwalten, Beaufsichtigen etc. eines **konkreten** Trusts resultieren.

Letztere sind nicht dem Anbieter der Dienstleistungen zuzuordnen, sondern den entsprechenden Klient/innen, welche die Leistungen nachfragen. Die Nachfrager/innen werden zwar in der Regel formell die entsprechenden, aus der Regulierung hervorgehenden Pflichten an die Anbieter von Trust-nahen Dienstleistungen übertragen. Die Anbieter werden aber im Gegenzug dafür eine Aufwandsentschädigung verlangen. Den Regulierungskosten auf der einen Seite (bei den Nachfrager/innen) in Form von entgangenen Konsumentenrenten stehen folglich Wertschöpfung (bei den Anbietern) gegenüber.

Der Regulierungsaufwand hängt massgeblich davon ab, welche Begleitmassnahmen bezüglich Transparenz, Anti-Geldwäscherei und Aufsicht / Prüfung / Gerichtsbarkeit vorgesehen sind. Relativierend wurde darauf hingewiesen, dass die Regulierungsdichte bereits heute relativ hoch bzw. die Transparenz- und Anti-Geldwäscherei-Vorschriften im Finanzbereich (Geldwäschereigesetz, Geldwäschereiverordnung-FINMA, AIA) umfassend sind und eine Anwendung der heutigen Normen auf das neue Rechtsvehikel einen vernachlässigbaren oder geringen Mehraufwand zur Folge haben dürfte.

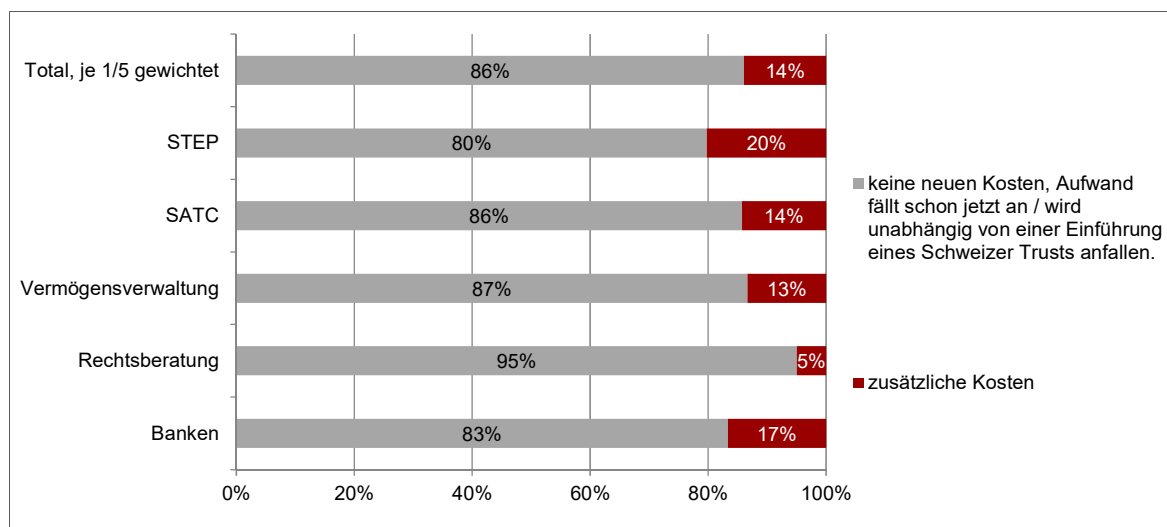
Die meisten befragten Trust-Dienstleister sind allerdings der Ansicht, dass das vorliegend diskutierte Regelungsmodell «Schweizer Trust» für sie zu keinem Mehraufwand führen wird. Mehr als 80% aller Befragten geben an, dass der Schweizer Trust keine neuen Regulierungskosten verursachen wird bzw. dass der entsprechende Regulierungsaufwand unabhängig von der Einführung des Schweizer Trusts für ihr Geschäft bzw. ihre Klient/innen anfällt (vgl. **Abbildung 16**).

Die wenigen Antwortenden, welche mit zusätzlichen Kosten rechnen, wurden gefragt, mit welcher Art von Zusatzaufwand sie konfrontiert wären:

- Finanzinstitutsgesetz, inkl. der auf 2020 geplanten Neuerungen zu Aufsichtspflicht Trustees
- Compliance gegenüber Selbstregulierungsorganisation
- automatischer Informationsaustausch
- Unterstellung Geldwäschereigesetz
- weitere Compliance-Vorgaben
- Schulungs-/Weiterbildungsaufwand
- Investitionskosten / Sachkosten.

Die entsprechenden Positionen wurden von maximal vier Befragten selektiert. Der Aufwand in Franken wurde gar lediglich von einer Person beziffert. Da dies keine verlässliche Bezifferung des Zusatzaufwands zulässt und die grosse Mehrheit davon ausgeht, dass es keinen administrativen Mehraufwand gibt, werden die Angaben dieser Person nicht verwendet.

Abbildung 16: Regulierungskosten bei Einführung eines Schweizer Trusts



Anmerkungen: n=159; ungewichtete Angaben. Die Frage lautet: «Wäre die Einführung eines Schweizer Trusts mit administrativem Mehraufwand für Ihren Geschäftsbetrieb verbunden? Oder fällt der nachfolgende Aufwand für Sie sowieso an, unabhängig von der Einführung eines Schweizer Trusts?»

Quelle: Berechnungen BASS

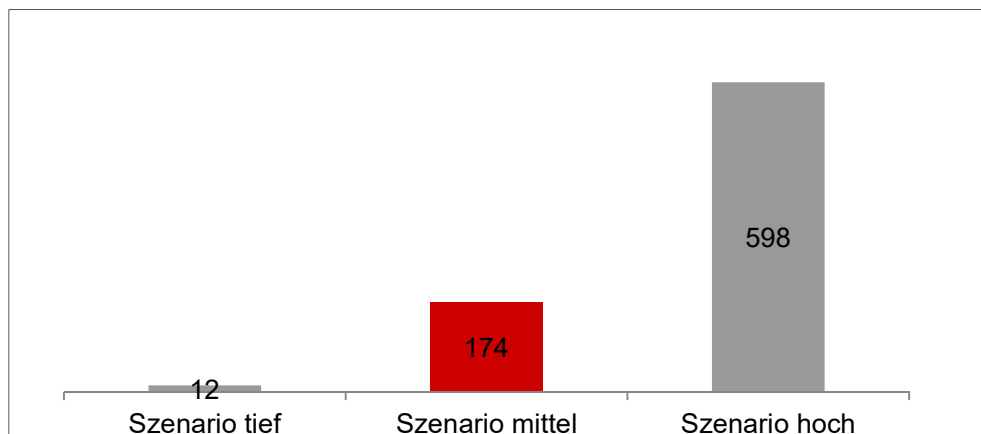
#### 6.2.4 Wachstumspotenzial der Branche

Aufgrund der optimistischen Einschätzung der Trust(nahen)-Dienstleister der Marktveränderung bei Einführung eines Schweizer Trusts (vgl. **Abbildung 15**) gehen wir nicht davon aus, dass die Preise für bisherige Dienstleistungen einbrechen werden. Die entsprechenden Dienstleistungen dürften weiterhin zu den bisherigen Stundenansätzen erbracht werden. Im Modell wird davon ausgegangen, dass die bisherigen ausländischen Trusts, Stiftungen (ausländische wie inländische) und andere Instrumente bestehen bleiben, die neue Nachfrage jedoch durch einen Schweizer Trust gestillt wird. Letzteres eröffnet den Dienstleistern somit die Möglichkeit, zusätzlichen Umsatz zu generieren.

Das prognostizierte Umsatzwachstum in Abhängigkeit der verschiedenen Szenarien (vgl. dazu auch Abschnitt 6.1) beträgt zwischen 12 und 598 Millionen CHF (vgl. **Abbildung 17**). Zu erwähnen ist, dass die Zahlen jeweils auf der Annahme basieren, dass sämtliche Dienstleistungen im Zusammenhang mit einem Schweizer Trust in der Schweiz stattfinden, was in diesem internationalen Geschäft kaum der Fall sein wird.

Aufgrund der hohen Unsicherheit über die Auswirkungen und die unterschiedlichen Ausgangslagen der verschiedenen Branchen wird kein Umsatzwachstum auf Stufe der einzelnen Gruppen ausgewiesen. Es ist aber möglich, dass das Wachstum zu einem grossen Teil bei Treuhandunternehmen und weiteren spezialisierten Trustdienstleistern stattfinden wird. Diese Aussage basiert auf der Feststellung, dass diese Gruppe bereits heute gut im Trust-Geschäft vertreten ist (vgl. hierzu **Abbildung 6**) und ausserdem wettbewerbsfähige Stundenansätze anbieten kann. Zusätzlich erscheint es plausibel, wie bereits weiter vorne ausgeführt, dass die Komplexität der Beratungen durch ein Schweizer Instrument reduziert werden könnte, womit nicht mehr zwingend auf Branchen ausgewichen werden muss, welche das Know-how für die Beratung von hochkomplexen Fällen und dementsprechend höhere Stundenansätze hat.

Abbildung 17: Umsatzwachstum (in Mio. CHF) der Trust(nahen)-Dienstleister, in Abhängigkeit der verschiedenen Szenarien



Quelle: Berechnungen BASS

### 6.3 Private Haushalte

Zu vermuten ist, dass der Schweizer Trust für die Schweizer Bevölkerung insgesamt nur einen geringen direkten Nutzen stiften wird. Auch wenn er für einzelne Personen durchaus ein Bedürfnis befriedigen dürfte, kommt das neue Vehikel aufgrund der hohen Kosten nur für einen überschaubaren, vermögenden Kundenkreis (gemäss Expert/innen-Meinung ab ca. 3-5 Mio. Vermögen; gemäss Berechnungen und der Annahme, dass die jährlichen Unterhaltskosten für das Vehikel nicht grösser als 1% des eingebrachten Vermögens sein dürfen ab ca. 2-3 Mio.) in Frage.

Die Reaktionen der inländischen Nachfrager/innen auf die Einführung eines Schweizer Trusts dürften anders ausfallen als diejenigen der im Ausland Ansässigen. Der Grund liegt darin, dass die Nachfrager nach Trust(nahen)-Dienstleistungen einen deutlichen Home-bias aufweisen, d.h. sie fragen in erster Linie die Produkte ihres Heimatlandes (oder eines anderen Landes, zu welchem sie eine persönliche Beziehung haben) nach, weil ihnen diese vertraut sind. Die Nachfrageelastizitäten<sup>63</sup> nach einem Schweizer Trust dürften damit bei Inländer/innen höher sein als bei Nichtansässigen.

Die nachfolgende Beurteilung fokussiert auf die ansässigen Personen, da gemäss **Inländerkonzept** nur diese für die Konsumentenrente relevant sind. Nicht-Ansässige erzielen durch die Einführung eines Schweizer Trusts ebenfalls einen Nutzen, dieser ist aber dem Ausland anzurechnen.<sup>64</sup>

#### 6.3.1 Qualitative Beurteilung<sup>65</sup>

Wie bereits weiter oben vermerkt, wurde auf die Befragung von Klient/innen verzichtet (vgl. dazu die Bemerkungen in Abschnitt 1.3). Hingegen lässt sich indirekt bei den Anbietern von Trust(nahen)-Dienstleistungen eine Einschätzung abholen, wie diese den «Schweizer Trust» (sprich das geprüfte Regelungsmodell) für ihre Klient/innen beurteilen. Im Rahmen der Online-Erhebung wurden daher die befrag-

<sup>63</sup> Unter Nachfrageelastizitäten versteht man in der Mikroökonomie die prozentuale Nachfrageänderung nach einem Produkt bzw. einer Dienstleistung infolge einer einprozentigen Preisänderung.

<sup>64</sup> Lediglich die durch diesen Personenkreis realisierbare Wertschöpfung in der Schweiz gilt es zu berücksichtigen.

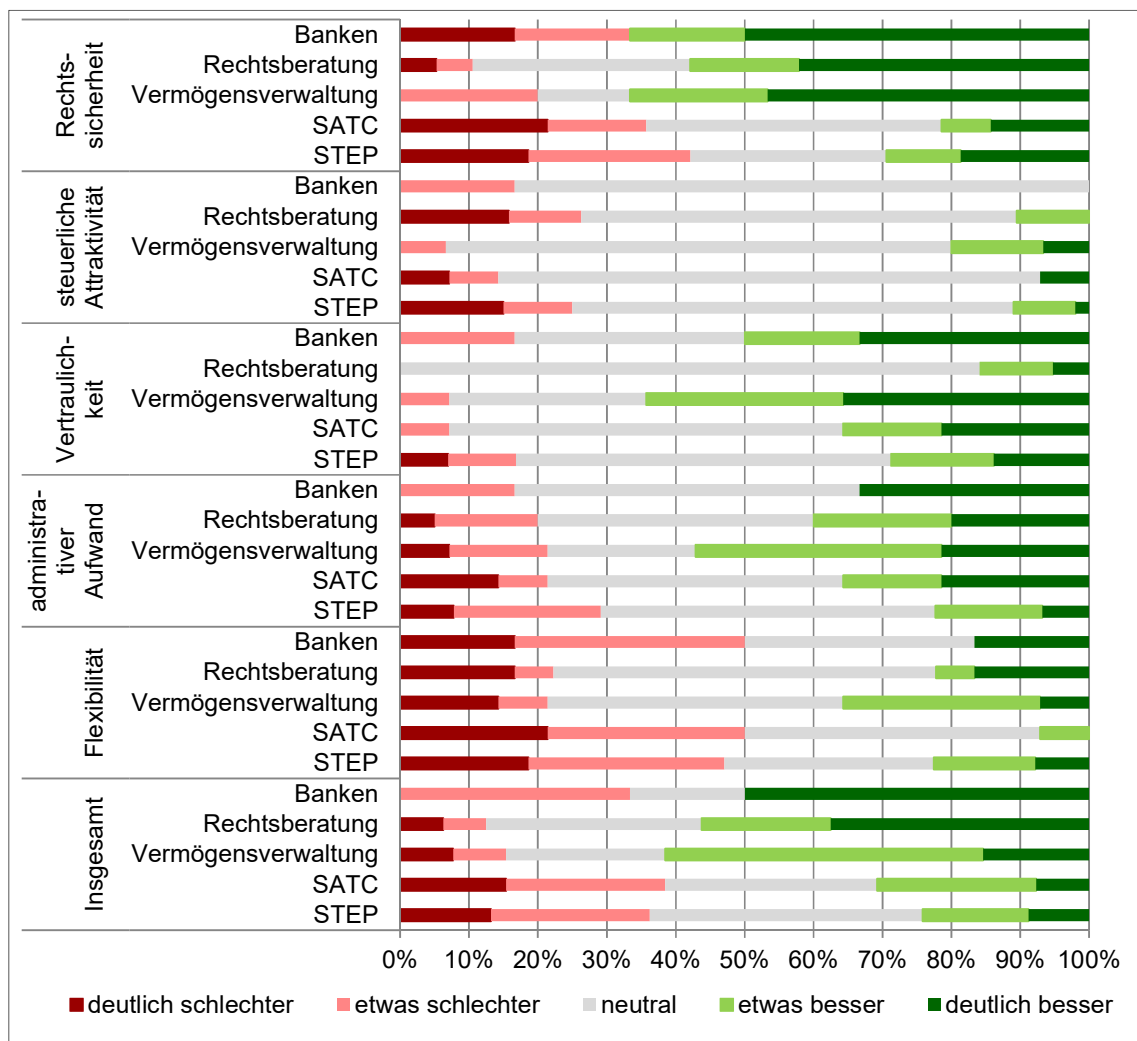
<sup>65</sup> Die qualitative Beurteilung wird basierend auf der Einschätzung der Stakeholder zu diversen Aspekten des Regelungsmodells vorgenommen. Diese Bewertung basiert im Gegensatz zu quantitativen Beurteilungen in diesem Bericht nicht auf Basis von monetären Faktoren.

ten Stakeholder gebeten, das oben aufgeführte Regelungsmodell einzuschätzen. Bei der Bewertung sollten sie einen Vergleich mit einem typischen ausländischen Trust (wie bspw. einem der Kanalinseln) anstellen. **Abbildung 18** präsentiert die Resultate im Hinblick auf die Aspekte Flexibilität, administrativer Aufwand, Vertraulichkeit, steuerliche Attraktivität, Rechtssicherheit und Gesamteindruck.

Werden die positiven und neutralen Antworten zusammengefasst, dann zeigt sich, dass das Regelungsmodell nach Ansicht sämtlicher Stakeholder-Gruppen (jeweils mindestens die Hälfte der Befragten) in Bezug auf alle Aspekte ebenso gut oder besser abschneidet als ein typischer ausländischer Trust. Dies schlägt sich auch in der Gesamtbewertung nieder. Auffallend hoch ist der Anteil an neutralen Antworten (mit Ausnahme der Gesamtbewertung und des Aspekts der Rechtssicherheit), was bedeutet, dass das vorgestellte Regelungsmodell als einem typischen ausländischen Trust ebenbürtig eingeschätzt wird.

Ausserordentlich gut schneidet das Regelungsmodell des Schweizer Trusts in Bezug auf Vertraulichkeit ab. Am wenigsten gut schneidet es im Hinblick auf die Flexibilität ab. Eine Person hat dazu in der Kommentarspalte angemerkt, dass die Tatsache, dass der Trust schriftlich aufgesetzt werden muss, diesen weniger flexibel als einen gemäss angelsächsischem Common Law aufgesetzten Trust macht (da letzterer nicht unbedingt schriftlich aufgesetzt werden muss, sondern in gewissen Situationen darauf geschlossen werden kann, dass ein Trust errichtet werden soll, z.B. resulting trust). Eine weitere Person bewertet die Beschränkung auf 60 Jahre als unattraktiv.

Abbildung 18: Beurteilung des Regelungsmodells gegenüber einem typischen ausländischen Trust in Hinblick auf verschiedene Aspekte



Anmerkung: n=139 bis 157; ungewichtete Werte. Die Frage lautet wie folgt: «Wie beurteilen Sie den Schweizer Trust – so wie er eingangs beschrieben wurde – gegenüber einem typischen ausländischen Trust (wie bspw. der britischen Kanalinseln)?». Für die Berechnung der Anteilswerte wurden jeweils nur diejenigen Personen beachtet, welche die Frage beantwortet haben.  
Quelle: Berechnungen BASS

### 6.3.2 Quantitative Beurteilung: Nutzen für die Klient/innen («Konsumentenrente»)

Infolge der Ausweitung der Angebotspalette im Bereich der Nachlass- und Vermögensplanung (bei den Nichtansässigen kann gemäss den Expert/innen-Interviews noch die Vermögenssicherung dazukommen) werden neue Produkte und Dienstleistungen nachgefragt. Die Nachfrage nach Rechtsdienstleistungen mit ähnlichen Rechtswirkungen (im ökonomischen Sinne spricht man von «Substituten»), wird im Gegenzug tendenziell zurückgehen. Insgesamt ermöglicht es das neue Produkt «Schweizer Trust» gemäss den Annahmen und Berechnungen, dass die Nachfrager/innen ihre Vermögens- und Nachlassplanung kostengünstiger auf ihre Bedürfnisse abstimmen können. Dies führt zu einer Steigerung der **Konsumentenrente**, sprich einer Erhöhung des Nutzens für Konsumenten/innen, da diese für einen Trust weniger bezahlen müssen, als sie zu bezahlen bereit wären. Der Nutzen, welcher gegebenenfalls für Nichtansässige aus der Reform resultiert, ist irrelevant, da sich die Wohlfahrtsmessung der Reform am Inländerkonzept zu orientieren hat.

Zur Berechnung der Konsumentenrente ist es notwendig, die Nachfragefunktion (Nachfragemenge nach Trust-Dienstleistungen in Abhängigkeit des Preises) zu kennen. Die Herleitung der empirischen Nachfragefunktion wird im Anhang A6.2 ausführlich erläutert. Basierend auf den dortigen Erkenntnissen lassen sich die Auswirkungen der Einführung eines kostengünstigeren Schweizer Trusts<sup>66</sup> auf die ansässigen Nachfrager wie folgt schätzen: Die dank der Reform erzielte Einsparung (Preissenkung) multipliziert mit der darauf resultierenden zusätzlichen Nachfrage geteilt durch zwei.<sup>67</sup> Diese Berechnung ergibt folgende Werte (vgl. **Tabelle 13**): Die erzielbare Konsumentenrente beträgt je nach Szenario zwischen 0 und 14 Mio. CHF. Gemäss unserem mittleren Szenario können die 1'800 Ansässigen, welche neu einen Schweizer Trust nachfragen, einen Nutzen im Gegenwert von **4 Mio. CHF** ziehen. Für die bisherigen Nachfrager/innen resultiert gemäss unseren getroffenen Annahmen kein zusätzlicher Nutzen, sie werden Dienstleistungen zum gleichen Gegenwert weiterhin konsumieren.<sup>68</sup>

Tabelle 13: Nachfrageänderung und Konsumentenrente, in Abhängigkeit der verschiedenen Szenarien

		Szenario Wirkung tief	Szenario mittel	Szenario Wirkung hoch
P0	Preis heute	25'902	25'902	25'902
P1	Preis nach Reform	24'395	21'513	18'630
<i>P0-P1</i>	<i>Preisreduktion</i>	<i>1'506</i>	<i>4'389</i>	<i>7'272</i>
M0	Nachfrage durch Ansässige bisher	5'900	5'900	5'900
M1	Nachfrage durch Ansässige neu	6'400	7'700	9'700
<i>M1-M0</i>	<i>Nachfrageänderung Ansässige</i>	<i>500</i>	<i>1'800</i>	<i>3'800</i>
(P0-P1)M0	KR bisheriger Nachfrager, in Mio. CHF	-	-	-
(P0-P1)(M1-M0)/2	KR neuer Nachfrager, in Mio. CHF	0	4	14
	<b>KR Total, in Mio. CHF</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>14</b>

Anmerkung: Da wir davon ausgehen, dass die bisherigen Nachfrager nach Trust(nahen)-Dienstleistungen weiterhin die gleichen Produkte wie bisher nachfragen, ergibt sich für diese Gruppe von Klienten keine Änderung im Nutzen. Mit dieser Formel wird dementsprechend nur die dreieckige Fläche von Abbildung 26 berechnet.  
Quelle: Berechnungen BASS

## 6.4 Staat

### 6.4.1 Fiskalische Auswirkungen

#### 6.4.1.1 Steuereinnahmen infolge des Wertschöpfungszuwachses

Je nach Szenario rechnen wir infolge der Einführung eines Schweizer Trust **mittel- bis langfristig** mit einem Wertschöpfungszuwachs von 10 bis 454 Mio. CHF (vgl. Abschnitt 7.1). Steigt die inländische Wertschöpfung, dann nehmen auch Einkommens-, Gewinn- und Mehrwertsteuereinnahmen sowie die Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen zu.<sup>69</sup> Die direkten fiskalischen Auswirkungen

<sup>66</sup> Im Vergleich zu ausländischen Trusts, basierend auf den in Abschnitt 6.1.1 aufgeführten Annahmen.

<sup>67</sup> Da wir davon ausgehen, dass die bisherigen Nachfrager nach Trust(nahen)-Dienstleistungen weiterhin die gleichen Produkte wie bisher nachfragen, ergibt sich für diese Gruppe von Klienten keine Änderung im Nutzen. Mit dieser Formel wird dementsprechend nur die dreieckige Fläche von Abbildung 26 berechnet.

<sup>68</sup> Diese Annahme führt zwar zu einer Unterschätzung der Konsumentenrente. Im Gegenzug wird dafür die Produzentenrente/Wertschöpfung im gleichen Umfang überschätzt.

<sup>69</sup> Bezüglich der Sozialversicherungsbeiträge ist zwar zu bedenken, dass die Einnahmen netto betrachtet nicht um die vollständigen Beiträge steigen. Die Sozialversicherungsbeiträge führen zu einem höheren zukünftigen Anspruch und damit auch zu längerfristig höheren Ausgaben. Lediglich der sog. «Steuerteil» bei AHV/IV/EO und Arbeitslosenversicherung (Anteil oberhalb der Beitragsgrenzen, ab welcher keine höheren Ansprüche entstehen) wird daher vorliegend berücksichtigt. Da der Wertschöpfungszuwachs allerdings bereits um die Opportunitätskosten (=durchschnittliche gesamtschweizerische Produktivität) bereinigt ist, kann vereinfachend davon ausgegangen werden, dass die Sozialversicherungsbeiträge im Gleichschritt mit den Nettoeinnahmen steigen. Die Beiträge an die berufliche Vorsorge werden – weil sie keine Besteuerungskomponente enthalten – ebenfalls nicht berücksichtigt.

**Auswirkungen des Regelungsmodells auf einzelne Gruppen**

gen infolge Einführung des Schweizer Trusts analog dem Regelungsmodell schätzen wir mittel- bis langfristig wie folgt ein (vgl. **Tabelle 14**): Je nach Szenario steigen die geschätzten Steuereinnahmen und Einnahmen aus den Sozialversicherungsabgaben um etwa 4 bis 191 Mio. CHF jährlich.

Tabelle 14: Mittel- bis langfristige Mehreinnahmen infolge Einführung eines CH-Trust, in Mio. CHF

	Szenario tief	Szenario mittel	Szenario hoch
Einkommens- und Gewinnsteuer Bund, Kantone, Gemeinden <sup>70</sup>	2.5	34.2	113.4
Mehrwertsteuer <sup>71</sup>	0.6	7.9	26.0
AHV/IV/EO/ALV	1.1	15.4	51.0
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>57</b>	<b>190</b>

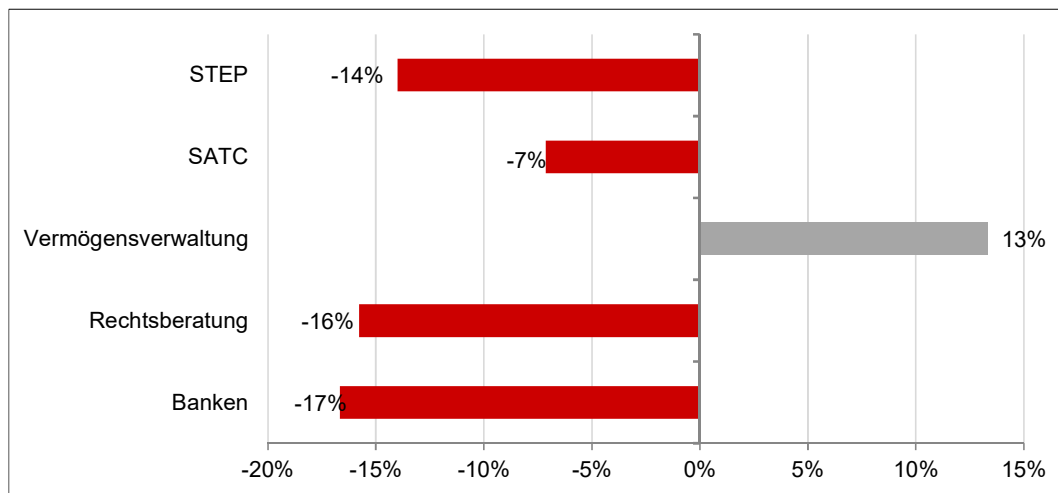
Quelle: Berechnungen BASS

**6.4.1.2 Weitere Steuerfolgen**

Nicht nur durch die zusätzliche Wertschöpfung (Effekte auf Seiten Anbieter), sondern auch nachfrageseitig, d.h. bei den Kund/innen, ist mit steuerlichen Folgen zu rechnen.

**Abbildung 18** auf Seite 55 gibt eine detaillierte Einschätzung der Stakeholder wieder, wie das geprüfte Regelungsmodell des Schweizer Trusts auch aus Sicht der steuerlichen Attraktivität zu beurteilen ist. Anhand der Rückmeldungen werden nachfolgend die Anteile an Antworten zusammengezählt, welche das Regelungsmodell gegenüber einem typischen ausländischen Trust als etwas besser oder deutlich besser einschätzen und davon diejenigen Antworten abgezogen, welche es deutlich schlechter oder etwas schlechter finden (vgl. **Abbildung 19**).

Abbildung 19: Beurteilung der steuerlichen Attraktivität durch die verschiedenen Stakeholder-Gruppen, Differenz der Rückmeldung von Schweizer Trust ist «deutlich besser / etwas besser» als typischer ausländischer Trust gegenüber Schweizer Trust ist «deutlich schlechter / etwas schlechter»



Quelle: Berechnungen BASS

Die Trust(nahen)-Dienstleistungserbringer sind in Bezug auf die steuerliche Attraktivität wenig «euphorisch». Mit Ausnahme der Vermögensverwalter sind alle Gruppen in der Tendenz der Ansicht, dass der

<sup>70</sup> Annahme: Steuerbelastung aus Einkommens- und Gewinnsteuer entspricht 25% der zusätzlichen Wertschöpfung.

<sup>71</sup> Berechnet mit einem durchschnittlichen MWST-Satz von 6% (Banken und Vermögensverwalter sind von der MWST ausgenommen, restliche, inkl. Vorleister, entrichten 7.7% auf ihre Wertschöpfung).

Schweizer Trust (im Vergleich zu einem ausländischen Trust) steuerlich wenig Interessantes zu bieten hat. Dies ist auch daran zu erkennen, dass je nach Gruppe zwischen 63% und 83% dem Schweizer Trust gegenüber dem ausländischen Trust steuerlich neutral eingestellt ist (vgl. **Abbildung 18** auf Seite 55). Spiegelbildlich bedeutet dies aber für den Fiskus, dass nicht mit grossen steuerlichen Folgen zu rechnen ist, soweit das Regelungsmodell so umgesetzt wird, wie in Abschnitt 5 umrissen. Dieses Ergebnis deckt sich gut mit den Rückmeldungen, welche wir aus den Expert/innen-Gesprächen erhalten haben. Diese gingen in die Richtung, dass es bei minimalen Anpassungen im Steuerrecht nicht zu signifikanten fiskalischen Effekten kommen sollte.

Der Grund für die kaum vorhandenen Steuersparmöglichkeiten eines Trusts liegt in der transparenten Besteuerung. Anders als dies bei Stiftungen der Fall ist, hat der Trust keine Rechtspersönlichkeit, er ist damit auch nicht Steuersubjekt. Vielmehr werden das Vermögen und die daraus generierten Einkommen steuerlich entweder weiterhin dem Settlor oder aber dem/den Beneficiary/Beneficiaries zugerechnet, mit den dann ggf. resultierenden ordentlichen Folgen für Erbschafts- und Schenkungssteuern (vgl. Diskussion in Abschnitt 2.5). Lediglich im Falle eines irrevocable discretionary Trusts, bei welchem der Settlor zum Zeitpunkt der Trusterrichtung im Ausland seinen Wohnsitz hat, können gemäss aktuellem Kreisschreiben Steuerfolgen (zwischenzeitlich) verhindert werden. Der ausländische Trust wird heute denn auch nicht als Steuersparvehikel gesehen.

Wir gehen daher davon aus, dass die Effekte auf den Fiskus gering sein werden, soweit nicht – und das ist eine **zentrale Bedingung** – die Rahmenbedingungen, so wie sie hier für den Schweizer Trust vorgegeben wurden, verändert werden.

Bestimmte Steuerfolgen können infolge der Einführung eines Schweizer Trusts dennoch auftreten. Die Effekte sind zwar nicht quantifizierbar, dürften aber insgesamt kaum ins Gewicht fallen:

### **Mögliche Mindereinnahmen**

#### **■ Stückelung von Einzahlungen in den Trust zwecks Vermeidung der Schenkungs-**

**/Erbschaftssteuer:** Schenkungen und Verfügungen von Todes wegen an Ehegatten und eigene Kinder sind in fast allen Kantonen von der Schenkungs- resp. Erbschaftssteuer befreit. In anderen Familienkonstellationen fällt hingegen je nach Wohnort eine Schenkungssteuer an. Die Kantone sehen in solchen Fällen regelmässig Abzüge oder steuerfreie Minima vor. In Kombination mit einem Schweizer Trust könnte es in vereinzelt Fällen interessant werden, Zuwendungen an Trusts über verschiedene Jahre hinweg zu verteilen. Dieser Anreiz besteht zwar schon heute. Falls aber die zuwendende Person den Zugriff auf das Vermögen erst zu einem späteren Zeitpunkt gewähren möchte, wird sie heute auf eine solche Staffelung verzichten. Mit der Einführung eines Schweizer Trusts wäre es hingegen grundsätzlich möglich, ähnlich einem Sparplan einen Trust über verschiedene Jahre hinweg zu öffnen und zu einem definierten Zeitpunkt (z.B. bei Volljährigkeit des Beneficiary) den Zugriff zu gewähren.

**■ Vorübergehende Wohnsitznahme im Ausland:** Wie erwähnt fällt die Besteuerung bei einem irrevocable discretionary Trust gemäss Kreisschreiben ins Leere, sofern der Settlor zum Zeitpunkt der Trusterrichtung seinen Wohnsitz im Ausland hat. Für vermögende Personen, welche Wohnsitz in der Schweiz nehmen möchten, kann es daher interessant sein, ihre Vermögenswerte vor dem Umzug in die Schweiz in ein solches Vehikel einzubringen und damit Vermögens- und Einkommenssteuern zu vermeiden. Auch dieser Anreiz besteht bereits heute und dürfte damit kaum ins Gewicht fallen. Aber für bestimmte Personengruppen (bspw. Auslandschweizer/innen, die im Rentenalter in die Schweiz zurückkehren oder Schweizer Expats), welche einen ausländischen Trust aus verschiedenen Gründen nicht nachfragen, könnte mit dem Schweizer Trust eine solche Strategie interessant werden. Wichtig erscheint es im Hinblick auf «fiskalische Auswirkungen im weiteren Sinne», dass der Gesetzgeber prüft, wie solche gebundenen Vermögenswerte



im Rahmen von allfälligen Ansprüchen gegenüber den Sozialwerken (z.B. Ergänzungsleistungen, Prämienverbilligung etc.) zu berücksichtigen sind.

### Mögliche Mehreinnahmen

■ **Socketeinnahmen bei Verrechnungssteuer:** Wenn die wirtschaftlich berechtigte Person am Trust im Ausland ansässig ist, kann diese unter Umständen die in der Schweiz anfallenden Verrechnungssteuern nicht oder nur teilweise zurückfordern. Dies gilt insbesondere im Falle des irrevocable discretionary trusts.<sup>72</sup> Jedenfalls ist damit zu rechnen, dass die Verrechnungssteuer, welche Nichtansässige entrichten, nicht vollständig erstattet wird. Es verbleibt eine Sockelsteuer, die zu gewissen, unbezifferbaren Mehreinnahmen bei der Verrechnungssteuer führen dürfte.

■ **Steuereinnahmen infolge Rückführung von Vermögenswerten:** Falls infolge der Einführung des Schweizer Trusts Vermögenswerte in die Schweiz repatriiert werden, die vorher aufgrund des nationalen Rechts oder eines Doppelbesteuerungsabkommens nicht oder nur teilweise besteuert werden konnten, dann ist mit entsprechenden Steuermeinhnahmen zu rechnen. Selbstredend wären die hierfür erforderlichen steuerlichen Rahmenbedingungen zu schaffen (insbesondere müsste die Besteuerung des Irrevocable Discretionary Trusts sichergestellt werden).

## 6.4.2 Finanzielle Folgen für den Staat bei Umsetzung des Regelungsmodells

Die steuerveranlagenden Behörden (kantonale Steuerverwaltungen) sind bei Einführung eines Schweizer Trusts mit verschiedenem Aufwand konfrontiert. Zu unterscheiden ist zwischen den einmaligen Kosten (Schulungen, Anpassungen bei Informatik, sonstige Infrastruktur) und wiederkehrendem Aufwand (Anstellung von Fachspezialist/innen infolge des administrativen Mehraufwands).

### Weiterbildungsaufwand

Basierend auf den Angaben von drei Kantonen<sup>73</sup> rechnen wir infolge der Einführung des Schweizer Trusts gesamtschweizerisch mit einem einmaligen Weiterbildungsaufwand für die kantonalen Steuerverwaltungen von etwa **1 bis 1.5 Mio. CHF**.<sup>74</sup> Der wiederkehrende Weiterbildungsaufwand wird auf etwa **15'000 – 30'000 CHF** veranschlagt. Die relativ tiefen Werte decken sich gut mit der Rückmeldung unseres Experten aus der kantonalen Steuerverwaltung. Sollte ein Trust-Vehikel eingeführt bzw. die privatnützige Stiftung ausgebaut werden, dann dürfte dies gemäss seinen Aussagen nur einen geringen Weiterbildungs- und Investitionsbedarf nach sich ziehen. Der Experte begründet seine Einschätzung damit, dass sich die Angestellten der Steuerverwaltung infolge der ständigen steuerrechtlichen Anpassungen ohnehin weiterbilden müssen<sup>75</sup> und eine entsprechende Regulierungsmassnahme im Rahmen einer institutionalisierten internen Weiterbildungsveranstaltung Platz hätte.

<sup>72</sup> Für andere Situationen ist die Vorgehensweise der Steuerbehörden komplex, sie hängt von verschiedenen Faktoren ab (für eine Auslegeordnung vgl. von Ah 2008).

<sup>73</sup> Die Kantone haben angegeben, wie viele Stunden Weiterbildungsaufwand sie pro Mitarbeiter/in veranschlagen und wie viele Mitarbeiter/innen eine solche Weiterbildung benötigen würde.

<sup>74</sup> Die Zahlen beinhalten die entgangene Produktivität während der Weiterbildungszeit. Bewertet wurde eine Stunde zu angenommenen Vollkosten in Höhe von CHF 100.

<sup>75</sup> In der kantonalen Steuerverwaltung Zug gibt es hierfür ein internes halbtägiges Weiterbildungsgefäss, welches etwa zwei Mal jährlich stattfindet und an welchem jeweils unterschiedliche Themen diskutiert werden.

## Mehraufwand für die Steuerveranlagung

Ebenfalls drei Steuerverwaltungen haben den Mehraufwand abgeschätzt, den sie erstmalig benötigen (inkl. Steuerruling<sup>76</sup>), um eine steuerpflichtige Person mit einem Schweizer Trust zu veranlagern.<sup>77</sup>

Der erstmalige Aufwand wurde durchschnittlich auf **12.7 Stunden** geschätzt. Bezüglich des wiederkehrenden Aufwands äusserte sich lediglich eine Steuerverwaltung. Der Aufwand wurde von ihr auf **2 Stunden jährlich** angegeben, was sie als zurückhaltende Schätzung deklarierte.

Basierend auf diesen Angaben rechnen wir mit folgendem Mehraufwand für die Steuerveranlagung:

Tabelle 15: Mehraufwand Steuerveranlagung Schweizer Trust, in Mio. CHF

	Szenario tief	Szenario mittel	Szenario hoch
Zuwachs Trust(nahe-)Vehikel	500	8'100	32'100
Kosten einmalig, in Mio. CHF	1	10	41
Kosten wiederkehrend (jährlich), in Mio. CHF	0	2	6
<b>Kosten total, pro Jahr<sup>78</sup></b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>8</b>

Quelle: Berechnungen BASS

Die Angaben dürften eine Obergrenze darstellen. Denn einerseits basieren die Angaben der kantonalen Steuerverwaltungen teilweise darauf, dass ein Steuerruling eingeholt wird (was für den Schweizer Trust möglicherweise in vielen Fällen nicht unbedingt notwendig sein dürfte). Andererseits wurde vorliegend davon ausgegangen, dass auch die Nichtansässigen, welche den Schweizer Trust nachfragen, den kantonalen Steuerbehörden administrativen Aufwand verursachen. Auch dies muss nicht überall der Fall sein.

## Weiterer Mehraufwand

Vier Steuerverwaltungen haben diesbezüglich Rückmeldung gegeben. Gemäss Ansicht einer Steuerverwaltung fällt kein weiterer Aufwand an, gemäss einer zweiten Steuerverwaltung fällt kein Zusatzaufwand an, falls der Schweizer Trust identisch zum ausländischen Trust behandelt wird. Die dritte Steuerverwaltung ist nicht in der Lage, den Mehraufwand abzuschätzen. Die vierte Steuerverwaltung nannte hingegen diverse (nicht bezifferbare) Kosten, welche anfallen würden:

- Kosten für die IT;
- Koordinationskosten (Praktiken auf Bundesebene) und
- Kommunikation und Information über die Umsetzung der Rechtsvorschriften.

<sup>76</sup> Dieses dürfte wahrscheinlich für den Schweizer Trust wegfallen, soweit die Steuerpraxis klar ist. Gemäss Aussagen unseres Experten aus der Verwaltung wird ein Ruling dann beantragt, wenn die entsprechenden Antragssteller Rechtssicherheit darüber erlangen wollen, wie der ausländische Trust aus Schweizer Sicht steuerlich behandelt wird. Der Aufwand einer solchen Ruling-Prüfung hänge davon ab, wie umfassend und gut die Sachverhaltsdarstellung (inkl. Dokumentation und steuerlicher Würdigung) von dem/der Berater/in des Steuerpflichtigen vorbereitet wurde. Wenn die Dokumentation gut vorbereitet sei, entstehe für die Prüfung des Tax Ruling ein Zeitaufwand von etwa einem halben Arbeitstag. Eine solche Prüfung könne aber auch einen Aufwand von 2 bis 3 Arbeitstagen mit sich bringen. Der durchschnittliche Aufwand für die Steuerverwaltung liegt gemäss Auskunft des Experten bei etwa einem Arbeitstag. Ungefähr der gleiche Aufwand entstehe für ein Tax Ruling zu einer liechtensteinischen Stiftung oder einer Schweizer gemeinnützigen Stiftung. Sei diese erstmalige steuerliche Beurteilung erst einmal vorgenommen, gebe es in den nachfolgenden Steuerveranlagungen in der Regel kaum einen Mehraufwand gegenüber einer durchschnittlichen Steuererklärung. Die Steuerverwaltung könne grundsätzlich auf dem Tax Ruling aufbauen und müsse bei der Prüfung lediglich kurz die im Rahmen der Steuerklärung eingetragenen Informationen und Werte mit dem Ruling abgleichen.

<sup>77</sup> Die Frage dazu lautete wie folgt: «Angenommen, Sie haben zwei Dossiers vor sich liegen:

- zwei vermögende Personen mit einem steuerbaren Reinvermögen von je 5 Mio. CHF
- Nr. 1 hat ihr Vermögen in einem Schweizer Trust angelegt (so wie oben definiert)
- Nr. 2 hat keinen Trust, aber ihr Vermögen so strukturiert, wie es typisch ist für vermögende Personen.

Wie hoch ist der Mehraufwand für die Veranlagung von Nr. 1 gegenüber Nr. 2?»

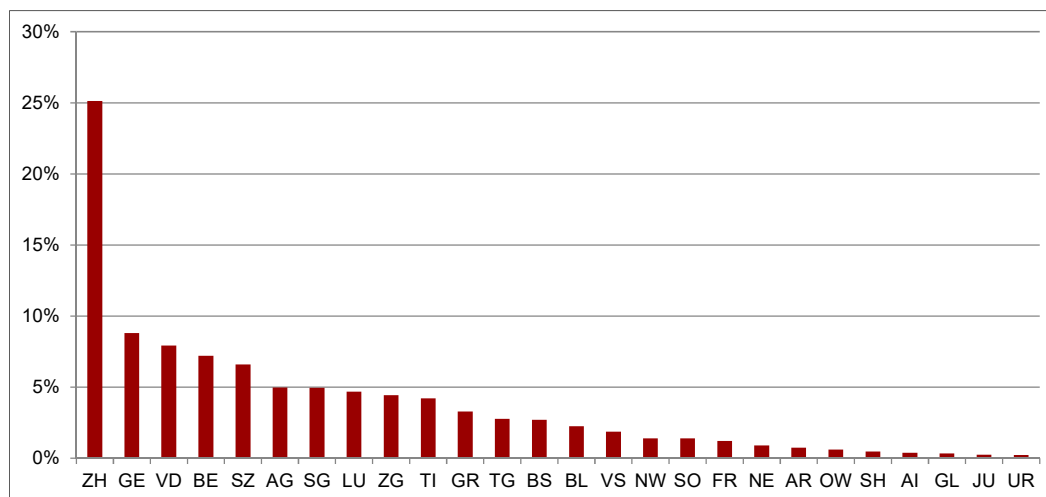
<sup>78</sup> Die einmaligen Kosten werden auf 20 Jahre umgeschlagen.

## 6.5 Regionen

Der Einführung eines Schweizer Trusts dürfte regional sehr unterschiedliche Bedeutung zukommen. Wichtige Finanzplätze – Zürich und Genf – geniessen aufgrund ihres Know-hows und ihrer Grösse in der Vermögensberatung und entsprechenden nachgelagerten Geschäften (z.B. Nachlassplanung) einen Wettbewerbsvorteil. Es ist anzunehmen, dass sich der Grossteil der **Wertschöpfung** in diesen Regionen erzielen lässt. Einen gewissen Anteil werden auch weitere Plätze mit einem grösseren Finanzdienstleistungsbereich vereinnahmen können (Basel, Zug, Lugano).

Einen guten Indikator dafür, wo ein Schweizer Trust mengenmässig am häufigsten nachgefragt würde, erhält man mithilfe der Vermögensstatistik der Eidgenössischen Steuerverwaltung. Daraus lässt sich entnehmen, wo die Steuerpflichtigen mit einem Reinvermögen von mehr als 5 Mio. CHF ansässig sind (vgl. **Abbildung 20**). Rund ein Viertel ist im Kanton Zürich wohnhaft, jeweils weitere 7-9% verteilen sich auf die Kantone Genf, Waadt, Bern und Schwyz. 56% dieses vermögenden Personenkreises ist in einem dieser 5 Kantone ansässig.

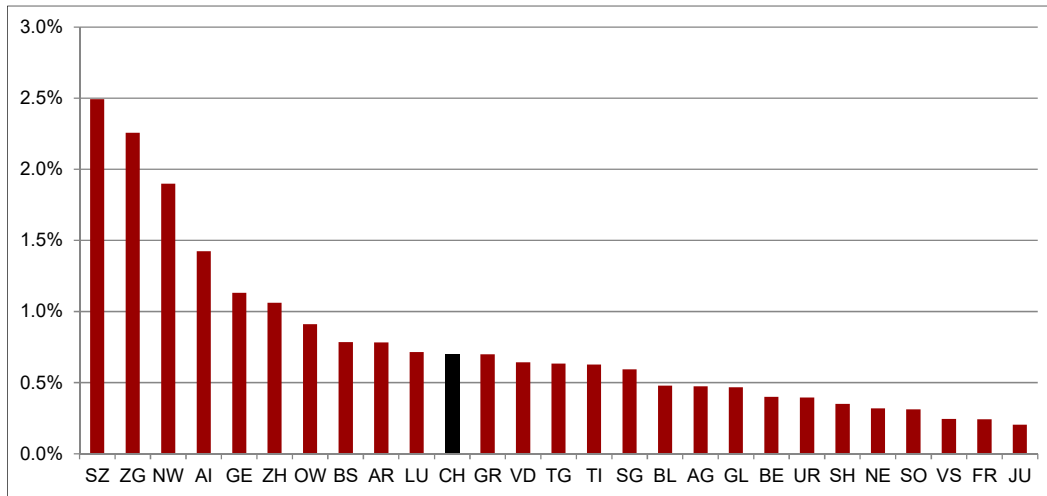
Abbildung 20: Verteilung der Steuerpflichtigen mit einem Reinvermögen >5 Mio. CHF, nach Kanton



Quelle: ESTV – Vermögensstatistik 2015; Berechnungen BASS

Interessant ist es auch zu erfahren, wo die Dichte an vermögenden Personen am höchsten bzw. tiefsten ist. Eine solche Kennzahl gibt die relative Bedeutung der Reform für die jeweiligen Kantone wieder. Hier zeigt sich ein etwas anderes Bild. Die Dichte an Steuerpflichtigen mit einem Reinvermögen von mehr als 5 Mio. CHF ist mit 2.5% nirgends höher als in Schwyz. Es folgen Zug mit einer Dichte von 2.3%, Nidwalden mit 1.9% und Appenzell-Innerrhoden mit 1.4%. Am geringsten ist ihr Anteil in den Kantonen Wallis, Freiburg und Jura mit jeweils 0.2%. Zum Vergleich: Im Schweizer Durchschnitt sind es 0.7% (vgl. **Abbildung 21**).

Abbildung 21: Dichte der Steuerpflichtigen mit einem Reinvermögen >5 Mio. CHF (Anteil an allen Steuerpflichtigen), nach Kanton



Quelle: ESTV – Vermögensstatistik 2015; Berechnungen BASS

### Zwischenfazit

Bei Einführung eines Schweizer Trusts dürften die Kosten für verschiedene, im Zusammenhang mit dem Aufsetzen solcher Trusts stehenden Dienstleistungen sinken. In Kombination mit der prognostizierten Erhöhung der Nachfrage wird das jährliche Umsatzwachstum auf zwischen 12 und 598 Mio. CHF geschätzt. Der Nutzen für die inländischen Konsumenten (Konsumentenrente) dürfte sich in Abhängigkeit des Szenarios um 0 bis 14 Mio. CHF erhöhen und mittel- bis langfristig werden die Mehreinnahmen bei Steuern und Sozialversicherungsabgaben aufgrund des Wertschöpfungszuwachses auf etwa 4 bis 191 Mio. CHF geschätzt. Dem steht ein Mehraufwand für die Steuerverwaltungen von 0 bis 8 Mio. CHF jährlich gegenüber. Der Grossteil der Wertschöpfung dürfte dabei in Regionen erzielt werden, die bereits jetzt stark im Finanzdienstleistungsbereich vertreten sind. Mit administrativem Mehraufwand ist gemäss den Angaben der befragten Trust-Dienstleistern nicht zu rechnen.

Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Stakeholder bereit wären, einen Schweizer Trust in die Beratung einzubringen. Der Beratungsindustrie dürften sich neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen, da es momentan eine zum Teil unbefriedigte Nachfrage gibt. Gleichzeitig deuten die Antworten der Befragten nicht darauf hin, dass das bisherige ertragsreiche Geschäft zumindest innerhalb der Branche der Trust-Dienstleister durch ein neues Massengeschäft verdrängt würde. Vielmehr scheint es, als dürfte es weiterhin Klient/innen geben, die auf sehr beratungsintensive Angebote im Hochpreissegment angewiesen wären.

## 7 Auswirkungen des Regelungsmodells auf die Gesamtwirtschaft

### 7.1 Wertschöpfung

Das Pendant zur Konsumentenrente ist die sog. Produzentenrente (Gewinn der Produzenten). Die Produzentenrente entspricht gem. Konzept der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) dem «Nettobetriebsüberschuss». Zusammen mit der Bruttolohn- und Gehaltssumme sowie den Abschreibungen bilden sie die Bruttowertschöpfung (vgl. beispielsweise von der Lippe 1996, 287). Die **Produzentenrente** wird für die RFA **nicht separat berechnet, sondern ist Bestandteil der Wertschöpfung**, welche nachfolgend beziffert wird.

Der Wertschöpfungszuwachs, welcher infolge der Regulierungsmassnahme erzielt wird, lässt sich auf Basis des ermittelten Umsatzwachstums in den Trust(nahen)-Branchen (vgl. Abschnitt 6.2.4) ableiten. Dabei gilt es folgende Aspekte zu berücksichtigen:

- Vom Umsatzwachstum wird erstens ein typischer Anteil für **Vorleistungen** abgezogen.<sup>79</sup>
- Zweitens sind die **Opportunitätskosten** abzuziehen: In der Finanz- und Versicherungsbranche herrscht gemäss aktuellen Arbeitsmarktkennzahlen annähernd Vollbeschäftigung.<sup>80</sup> Daraus folgt, dass sich ein Branchenwachstum lediglich mittels Verdrängung anderer Branchen und/oder durch zusätzliche Immigration realisieren lässt.<sup>81</sup> In beiden Situationen erhöht sich das BIP pro Kopf nur, falls überdurchschnittliche Wertschöpfung generiert wird. Als Opportunitätskosten unterstellen wir **die Hälfte der durchschnittlichen Wertschöpfung der Gesamtwirtschaft** unter der Annahme, dass die Hälfte des neuen Wertschöpfungszuwachses durch zusätzliche Immigration abgedeckt wird, bei der anderen Hälfte jedoch die Verdrängung zum Zuge kommt. Mittel- bis langfristig sollten auch Personen aus dem Ausland in der Lage sein, im Sektor der Dienstleistungen rund um den Schweizer Trust tätig zu sein. Da hierfür jedoch zumindest teilweise spezifisches inländisches Know-how nötig sein dürfte, ist davon auszugehen, dass es zu einem gewissen Teil zu Verdrängung kommen wird.
- Als resultierende Grösse ergibt sich drittens der Zuwachs an **direkter Wertschöpfung nach Abzug der Opportunitätskosten**.
- Das gleiche Vorgehen (Abzug Vorleistungen und Hälfte der Opportunitätskosten) wird schliesslich für die Zulieferer der Trust(nahen)-Branche vorgenommen, um die sogenannte **indirekte Wertschöpfung** zu erlangen. Diese schätzen wir unter Zuhilfenahme der «Swiss Input-Output-Matrix» (2014) des Bundesamtes für Statistik.
- Die Zulieferer der Trust-Branche weisen eine knapp über der Gesamtwirtschaft liegende Produktivität auf. Bzgl. deren Vorleistungen nehmen wir schliesslich an, dass diese dem gesamtschweizerischen Mittel entspricht (und damit den Opportunitätskosten). Die indirekte zusätzliche Wertschöpfung der Vorleistungsindustrie ist also vernachlässigbar.

<sup>79</sup> Auskunft über die Vorleistungsstruktur nach Branchen ergibt die BFS-Statistik «Produktionskonto nach Branchen». So betrug beispielsweise der Anteil der Vorleistungen am Bruttoproduktionswert in der Branche «Erbringung von Finanzdienstleistungen (NO-GA 64)» im Jahr 2016 50%.

<sup>80</sup> Gem. Seco (2018) betrug die Arbeitslosenquote im November 2018 im Bankenbereich 2.3%, im Rechtswesen 1.9% und im Versicherungsbereich gar nur 1.5%. Unter der Berücksichtigung einer natürlichen Fluktuation entspricht dies annähernd einer Vollbeschäftigung.

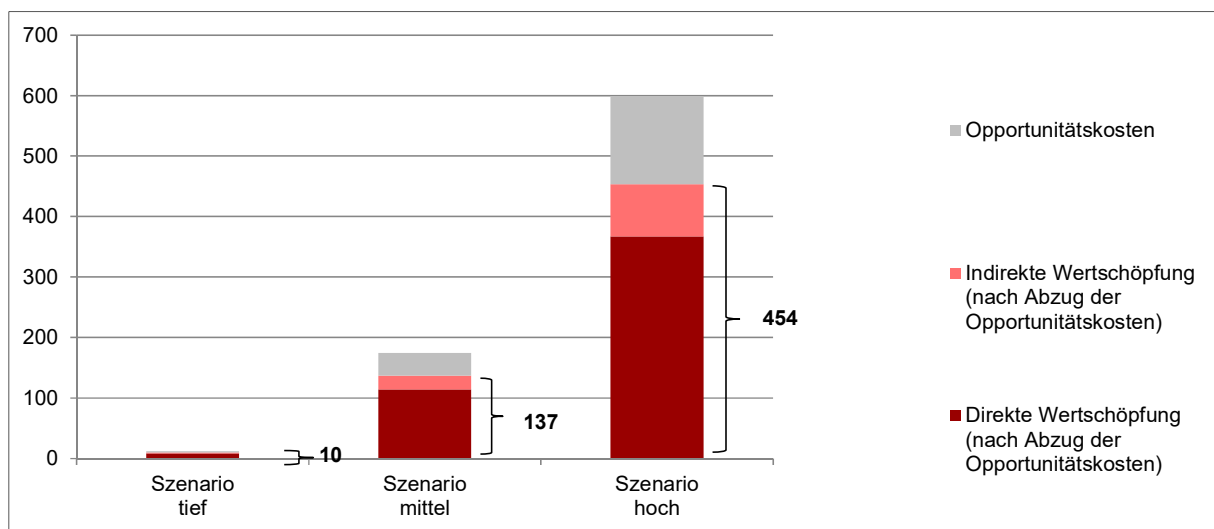
<sup>81</sup> Langfristig erscheint es allerdings möglich, dass das Wertschöpfungswachstum durch technologischen Fortschritt (insb. Digitalisierung) zumindest teilweise auch ohne Beschäftigungswachstum erzielt werden kann.

■ Die **induzierte Wertschöpfung** (Wertschöpfung aufgrund Mehrkonsum auf anderen Märkten, die sich infolge von Lohnsteigerungen und zusätzlicher Konsumentenrenten ergeben) wird nicht berücksichtigt.

Die Schätzungen basieren auf der Annahme, dass **sämtliche Wertschöpfung in der Schweiz stattfindet**, was in diesem internationalen Geschäft kaum der Fall sein wird.

**Abbildung 22** zeigt die Zuordnung des in Abschnitt 6.2.4 herausgestellten Umsatzwachstums in die Kategorien direkte Wertschöpfung, indirekte Wertschöpfung sowie Opportunitätskosten auf (für detaillierte Ergebnisse sei auf **Tabelle 25** und **Tabelle 26** im Anhang verwiesen). Im Szenario tief ist mit zusätzlicher Wertschöpfung in Höhe von **10 Mio. CHF** zu rechnen, im Szenario mittel mit **137 Mio. CHF** und im Szenario hoch mit **454 Mio. CHF jährlich**.

Abbildung 22: Aufteilung des Umsatzwachstums in direkte und indirekte Wertschöpfung sowie in Opportunitätskosten, in Mio. CHF



Quelle: Berechnungen BASS

## 7.2 Rechtssicherheit und Attraktivität Finanzplatz

Nicht sämtliche Wirkungen lassen sich quantifizieren. So handelt es sich bei der Attraktivität des Finanzplatzes Schweiz und der Rechtssicherheit zwar um Faktoren, welche den Erfolg der Regulierung massgeblich mitbestimmen. Allerdings handelt es sich hierbei um «weiche Faktoren», welche sich nicht mittels eines einzigen quantitativen Indikators exakt beziffern lassen. Oftmals schlagen sich diese Grössen erst mittel- oder langfristig in einem messbaren Erfolg/Misserfolg nieder, welcher wiederum von zahlreichen anderen Einflüssen überlagert wird. Für eine Beurteilung kommt erschwerend hinzu, dass insbesondere die Standortattraktivität nicht nur von den Rahmenbedingungen innerhalb der Schweiz, sondern auch von denjenigen des Auslands abhängt. Es handelt sich bei den im Wirkungsmodell aufgenommenen nicht-quantifizierbaren Effekten dennoch um zentrale Erfolgsfaktoren, weshalb diese nachfolgend qualitativ besprochen werden.

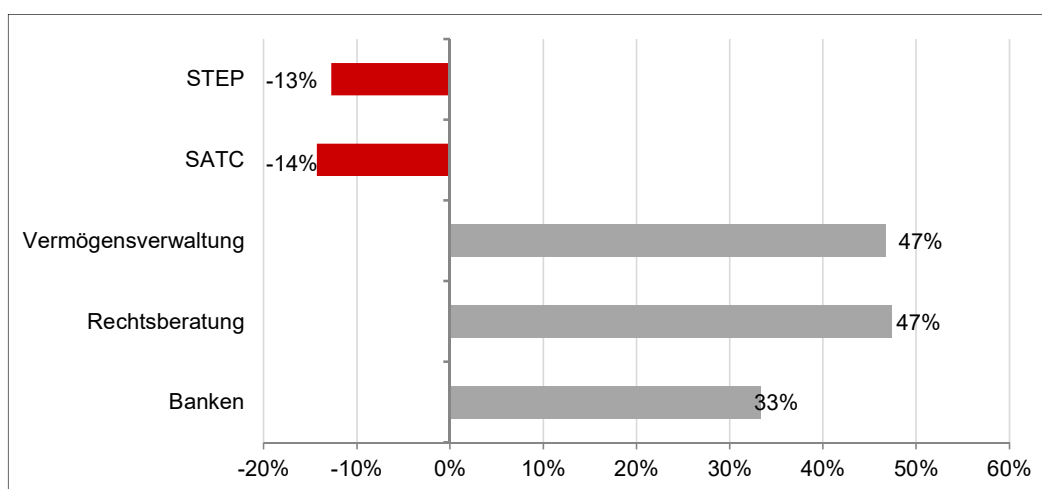
### 7.2.1 Rechtssicherheit

**Abbildung 18** auf Seite 55 gibt die Einschätzung der Stakeholder wieder, welche Auswirkungen die Einführung eines Schweizer Trusts für die Rechtssicherheit mit sich bringen könnte. Wir haben darauf aufbauend den Anteil der Antworten zusammengezählt, welche das Regelungsmodell des Schweizer Trusts gegenüber einem typischen ausländischen Trust als etwas «rechtssicherer» (besser) oder deutlich «rechts-

sicherer» (schlechter) einschätzen und davon diejenigen Anteile abgezogen, welche den Schweizer Trust (gemäss geprüftem Regelungsmodell) deutlich oder etwas «rechtsunsicherer» (schlechter) finden (vgl. **Abbildung 23**). Die Differenz ermöglicht eine summarische Einschätzung, ob mithilfe des Schweizer Vehikels die Rechtssicherheit für die Rechtssuchenden verbessert werden kann oder nicht.

Interessanterweise fällt die Beurteilung bezüglich der Rechtssicherheit je nach Stakeholder-Gruppe sehr unterschiedlich aus. Die Trust-Dienstleister, welche Mitglieder von SATC und/oder STEP sind und zusammen den Grossteil des Marktes abdecken, schätzen den Schweizer Trust bezüglich Rechtssicherheit tendenziell eher negativ ein.

Abbildung 23: Beurteilung der Rechtssicherheit durch die verschiedenen Stakeholder-Gruppen, Differenz der Rückmeldung von Schweizer Trust ist «deutlich besser / etwas besser» gegenüber «deutlich schlechter / etwas schlechter»



Quelle: Berechnungen BASS


































































Einen möglichen Grund für diese Wahrnehmung liefern uns die Rückmeldungen der Expert/innen (vgl. hierzu Abschnitt 8.1): Mehrere Expert/innen vertreten die Sichtweise, dass der Trust nach ausländischem Vorbild nicht oder nur schwierig kodifizierbar sei. Die Auswertung der Online-Befragung zeigt aber auch, dass die breitere Beratungsbranche, insbesondere die Banken und Vermögensverwalter, eine stärkere Verbesserung der Rechtssicherheit sehen. Dies mag auch daher rühren, dass Banken und Vermögensverwalter unter Rechtssicherheit andere Aspekte subsumieren (z.B. Aufsichtspflichten) als spezialisierte Trust-Dienstleister, welche eher den Zweck, welche ihre Klienten/innen mit dem Vehikel erzielen möchten, in den Vordergrund rücken dürften.

Insgesamt ergibt sich somit kein eindeutiges Bild darüber, inwieweit durch die Einführung des Schweizer Trusts die Rechtssicherheit gestärkt wird. Man kann (mithilfe der Erkenntnisse aus den Expert/innen-Gespräche) das Fazit ziehen, dass ein Schweizer Trust die heutigen Rechtsunsicherheiten teilweise zu beseitigen vermöchte, dafür aber neue schafft. Insgesamt gehen wir davon aus, dass je nach persönlicher Situation die Rechtssicherheit unterschiedlich tangiert sein wird. Als plausibles Szenario erscheint uns, dass sich das neue Schweizer Vehikel erst das Vertrauen der Rechtssuchenden «erarbeiten» muss. Mit zunehmender Erfahrung mit dem Instrument – insbesondere auch ersten Rechtsprechungen zu kritischen Punkten – dürfte auch das Vertrauen der Anbieter und Nachfrager/innen nach einem Schweizer Trust zunehmen. Gemäss diesem Szenario kann das **Nachfragepotenzial**, welches in Abschnitt 6.1 aufgezeigt wird, **erst mittel- bis langfristig erreicht werden**. Das gilt insbesondere für das Nachfragepotenzial durch Nichtansässige.

## 7.2.2 Attraktivität Finanzplatz

In Bezug auf die heutige Attraktivität des Finanzplatzes Schweiz ist festzustellen, dass die Schweiz trotz der «Flurbereinigung» im letzten Jahrzehnt immer noch die wichtigste Destination für das internationale Vermögensverwaltungsgeschäft darstellt. Die Schweiz hat gemäss dem «Deloitte international wealth management centre ranking» von 2018 einen Anteil von 21% am internationalen Vermögensverwaltungsgeschäft. Dies seien etwa 1.84 Billionen USD. Allerdings hat die Schweiz gemäss dem Deloitte-Bericht seit Beginn der Datenreihe (2010) einen Verlust von 7% zu verzeichnen. Wichtige Konkurrenten wie Grossbritannien (1.79 Bio. USD; +9%) bzw. die USA (1.48 Bio. USD; +48%) konnten hingegen ihre Positionen stärken. Derzeit entwickelt sich das internationale Vermögensverwaltungsgeschäft vor allem in Hong Kong stark (+122% seit 2010). Grosse Verluste haben hingegen Panama und die Karibik (-67%) zu verzeichnen (vgl. **Abbildung 24**).

Abbildung 24: Verteilung des internationalen Vermögensverwaltungsgeschäfts in Bio. USD

WM centre	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017E	Δ 2010-2017E	
 1.98 21 %	 1.65 18 %	 1.00 11 %	 0.35 4 %	 1.82 20 %	 0.42 5 %	 0.21 2 %	 0.07 1 %	 0.02 0 %	Other <sup>1</sup> 1.76 19 %	Total 9.28 100 %
 1.80 22 %	 1.09 13 %	 0.37 4 %	 1.25 15 %	 0.41 5 %	 0.20 2 %	 0.06 1 %	 0.02 0 %	Other <sup>1</sup> 1.64 20 %	Total 8.37 100 %	
 2.11 24 %	 1.68 19 %	 1.21 14 %	 1.05 12 %	 0.36 4 %	 0.23 3 %	 0.06 1 %	 0.02 0 %	Other <sup>1</sup> 1.67 19 %	Total 8.86 100 %	
 2.14 23 %	 1.31 14 %	 0.59 6 %	 1.11 12 %	 0.43 5 %	 0.24 3 %	 0.07 1 %	 0.01 0 %	Other <sup>1</sup> 1.69 18 %	Total 9.36 100 %	
 2.14 23 %	 1.86 20 %	 0.64 7 %	 0.99 11 %	 0.46 5 %	 0.25 3 %	 0.07 1 %	 0.02 0 %	Other <sup>1</sup> 1.34 15 %	Total 9.15 100 %	
 1.94 23 %	 1.27 15 %	 0.71 9 %	 0.72 9 %	 0.47 6 %	 0.24 3 %	 0.06 1 %	 0.02 0 %	Other <sup>1</sup> 1.18 14 %	Total 8.31 100 %	
 2.01 25 %	 1.68 21 %	 0.73 9 %	 0.56 7 %	 0.44 5 %	 0.23 3 %	 0.06 1 %	 0.02 0 %	Other <sup>1</sup> 1.05 13 %	Total 8.18 100 %	
 1.84 21 %	 1.48 17 %	 0.79 9 %	 0.60 7 %	 0.47 5 %	 0.26 3 %	 0.06 1 %	 0.01 0 %	Other <sup>1</sup> 1.32 15 %	Total 8.62 100 %	
◦ -0.13 -7 %	◦ 0.15 +9 %	○ 0.48 +48 %	○ 0.43 +122 %	○ -1.22 -67 %	◦ 0.05 +12 %	◦ 0.05 +25 %	◦ -0.02 -24 %	◦ -0.00 -21 %	○ -0.44 -25 %	○ -0.66 -7 %

Hinweis: Länder-Symbole in absteigender Reihenfolge: Schweiz, Grossbritannien, USA, Hong Kong, Panama u. Karibik, Singapur, Luxemburg, Bahrain, Vereinigte Arabische Emirate. Andere: Österreich, Belgien, Deutschland, Guernsey, Irland, Isle of Man, Jersey, Liechtenstein, Monaco.

Quelle: Deloitte international wealth management centre ranking 2018.

In Bezug auf Finanzplätze mit Common Law und Trust-Tradition zeigt sich folglich keine einheitliche Marktentwicklung. Ob die Schweiz einen Teil der verlorenen Gelder der letzten zehn Jahre wieder zurückgewinnen kann, erscheint fraglich. Zumindest mit den USA und Grossbritannien existieren Konkurrenten, denen die Schweiz im Trustwesen international kaum Konkurrenz machen wird (Einschätzung der Auto-



ren unter Berücksichtigung der Expert/innen-Rückmeldungen). Etwas anders sieht dies eventuell im Vergleich zu den unter «anderen» genannten Staaten Österreich, Belgien, Deutschland, Guernsey, Irland, Isle of Man, Jersey, Liechtenstein und Monaco aus. Diese Staaten haben zusammen einen grösseren Marktanteil verloren. Es handelt sich hierbei um Staaten, die auch eine gewisse geografische Nähe zur Schweiz aufweisen; oftmals verfügen sie ausserdem über ein Rechtssystem, das dem hiesigen ähnlich ist. Zu denken sind etwa an Stiftungsstandorte Österreich, Liechtenstein und Deutschland, deren Rechtsinstitute in Konkurrenz zu einem Schweizer Trust stehen dürften. Es stellt sich schliesslich die Frage, ob die Schweiz mit ihrer Erfahrung im internationalen Vermögensverwaltungsgeschäft und der Rechtssicherheit mit einem Schweizer Trust auch stärker am wachsenden Markt in Asien partizipieren könnte. Jedenfalls wurden solche Überlegungen von Seiten Expert/innen vereinzelt eingebracht.

Sofern die Schweiz zu einem ernstzunehmenden Konkurrenten gegenüber Staaten werden könnte, welche das Instrument des Trusts bereits kennen, könnten diese ihre «Produktepalette» anpassen (z.B. liberalere Ausgestaltung ihrer Vehikel) oder mit steuerlichen Massnahmen reagieren. Dadurch würde sich die Position der Schweiz im internationalen Standortwettbewerb wieder verschlechtern, bzw. die Positionsgewinne infolge der Regulierungsmassnahme würden teilweise wieder zunichte gemacht. Gegenmassnahmen aus dem Ausland müssen sich nicht unbedingt auf das Konstrukt des Trusts bzw. Trust-nahen Vehikel beschränken. So könnten ausländische Staaten beispielsweise mit einer Senkung der Erbschafts- und Schenkungssteuern reagieren oder Doppelbesteuerungsabkommen mit der Schweiz revidieren wollen. Wir gehen indes nicht davon aus, dass solche Szenarien realistisch sind, soweit nicht unerwarteterweise die Nachfrage nach dem Schweizer Trust massiv ausfällt. Einzig das Fürstentum Liechtenstein, dessen Vehikel möglicherweise (soweit die Hinweise aus den Expert/innengespräche) derzeit recht interessant für vermögende Schweizer Klient/innen sind, könnten einen signifikanten Mittelabfluss in die Schweiz verzeichnen und damit versucht sein, Anpassungen an ihren Vehikeln vorzunehmen.

### Zwischenfazit

Die Schweiz hat im internationalen Vermögensverwaltungsgeschäft die Vorreiterrolle inne, musste aber in den letzten Jahren Marktanteile abgeben. Inwieweit durch einen Schweizer Trust die Attraktivität des Finanzplatzes Schweiz gesteigert werden könnte, bleibt offen. Sowohl die Rückmeldungen der Expert/innen als auch die Ergebnisse aus der Online-Befragung lassen eine **tendenziell positive Wirkung eines des Schweizer Trusts für die Attraktivität des Finanzplatzes Schweiz** erhoffen. Gemäss mehrheitlicher Einschätzung der Stakeholder ist er einem typischen ausländischen Trust ebenbürtig und würde in die Beratung eingebracht werden. Nur eine Minderheit der Befragten ist der Ansicht, dass die heutig existierenden Vehikel attraktiver für ihre Klient/innen sind als es das geprüfte Regelungsmodells des Schweizer Trusts wäre (vgl. hierzu **Abbildung 14** auf S.48). Allerdings ist die Einschätzung in Bezug auf ausländische Klient/innen etwas weniger positiv als diejenige in Bezug auf Schweizer Klient/innen.

## 7.3 Gesellschaft

Die Auswirkungen auf die Gesellschaft sind hauptsächlich distributiver Art. Es ist mit zwei verschiedenen Verteilungseffekten zu rechnen:

■ **Nutzenzuwachs für vermögende Personen:** Ein Schweizer Trust dürfte lediglich für eine sehr kleine, vermögende Gruppe potenziell interessant sein (weniger als 1% der Bevölkerung bei unterstelltem Reinvermögen von 5 Mio. CHF und mehr), für den Grossteil der Bevölkerung kommt ein solches Vehikel aufgrund der hohen einmaligen und wiederkehrenden Kosten wohl nicht in Frage. Der primäre Nutzenzuwachs aus der Reform ist also sehr ungleich verteilt. Es ist aber gleichzeitig zu erwähnen, dass für die rest-

lichen 99% der Bevölkerung keinerlei Nutzeneinbüsse zu verzeichnen ist, sofern keine Steuerausfälle infolge von Steuerplanungsmöglichkeiten resultieren (vgl. hierzu die Erörterungen in Abschnitt 6.4.1.2).

■ **Vergrößerung der Umverteilungsmasse:** Je nach Szenario ist bei den Einkommens- und Gewinnsteuern, der Mehrwertsteuer sowie den Sozialversicherungsabgaben mit Mehreinnahmen von 4 bis 190 Mio. CHF jährlich zu rechnen (vgl. Abschnitt 6.4.1.1). Auch nach Abzug des Aufwands für die öffentliche Hand (vgl. Abschnitt 6.4.2) ist mit positiven Folgen für den öffentlichen Haushalt zu rechnen. Es gibt folglich mehr Mittel für den Staatshaushalt, welche allen zugutekommen können.

Abgesehen von den erwähnten Verteilungswirkungen rechnen wir mit keinen weiteren Effekten auf die Gesellschaft.

## 7.4 Unsicherheiten

Neben der generellen Unsicherheit, wie sich Angebot und Nachfrage infolge Einführung eines Schweizer Trusts entwickeln werden (dieser Unsicherheit wird ja durch die verschiedenen Szenarien Rechnung getragen), bestehen Unsicherheiten bezüglich der Auswirkungen auf Rechtssicherheit sowie in Bezug auf die Verteilungswirkungen. Die entsprechenden Risiken sind in den vorangegangenen Abschnitten (7.2 und 7.3) diskutiert worden. Bedeutender erscheinen hingegen – mit Verweis auf die Einschätzung der Expert/innen – die Risiken in Bezug auf die Rechtssicherheit (vgl. Abschnitt 8.1). Als plausibles Szenario erscheint uns, dass sich ein neues Schweizer Vehikel erst das Vertrauen der Rechtssuchenden «erarbeiten» muss. Gemäss diesem Szenario kann das **Nachfragepotenzial**, welches in Abschnitt 6.1.3 aufgezeigt wird, **erst mittel- bis langfristig erreicht werden**. Das gilt insbesondere für das Nachfragepotenzial durch Nichtansässige.

In Bezug auf die Regulierungsfolgeabschätzung offenbart sich eine grundlegende Schwierigkeit: Das vorgeschlagene Regelungsmodell «Schweizer Trust» ist noch nicht auf Artikelebene heruntergebrochen worden, d.h. noch nicht im Detail geklärt. Eine Einschätzung der Auswirkungen auf die Rechtssicherheit ist damit nur indikativ möglich.

## 7.5 Bilanz der Auswirkungen

Die nachfolgenden Tabellen fassen die verschiedenen quantifizierbaren Auswirkungen, welche in den vorangegangenen Abschnitten ausführlich diskutiert wurden, zusammen (vgl. **Tabelle 16** für Kosten-Nutzen und **Tabelle 17** für die Auswirkungen auf den Staatshaushalt). An dieser Stelle wird noch einmal darauf hingewiesen, dass das Referenzszenario davon ausgeht, dass wenn kein Schweizer Trust eingeführt wird, Preise und Nachfrage unverändert bleiben.

Der Grossteil der Trust-Dienstleister (weit mehr als 80%) geht nicht davon aus, dass ein Schweizer Trust, so wie er vorliegend konkretisiert wurde, zu administrativem Mehraufwand führt. Der zusätzliche Regulierungsaufwand beträgt also gemäss Median-Schätzung null. Die zusätzliche **Wertschöpfung und der Nutzen der Nachfrager/innen (Konsumentenrente)** übertreffen den **administrativen Aufwand für die kantonalen Steuerverwaltungen**<sup>82</sup> und die **Regulierungskosten** in allen Szenarien deutlich. Den jährlichen Nettonutzen der Regulierungsmassnahme schätzen wir (ohne die nicht quantifizierbaren Effekte) auf etwa 10 – 459 Mio. CHF ein. Die Wirtschaftlichkeit der Massnahme ist damit gegeben.

<sup>82</sup> Darin sind lediglich die Kosten für die kantonalen Steuerbehörden enthalten. Allfällige weitere Aufwände für die öffentliche Hand im Rahmen des Gesetzgebungsprozesses oder anderer Verwaltungseinheiten (z.B. Eidgenössische Steuerverwaltung, Gerichte, etc.) sind darin nicht enthalten.

Tabelle 16: Jährliche Kosten und Nutzen infolge Einführung eines Schweizer Trusts, in Mio. CHF

	Szenario tief (geringe Effekte)	Szenario mittel (mittlere Effekte)	Szenario hoch (grosse Effekte)
Konsumentenrente (nur Ansässige)	0	4	14
Wertschöpfung <sup>83</sup>	10	137	454
Regulierungskosten	0	0	0
Abzüglich adm. Aufwand kantonale Steuerverwaltungen	0	-2	-8
<b>Total Nutzen netto, in Mio. CHF</b>	<b>10</b>	<b>139</b>	<b>459</b>
<b>Total Nutzen netto in % des BIP (2017)</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.02%</b>	<b>0.07%</b>

Hinweis: Einmalige Effekte wurden ohne Diskontierungssatz auf zwanzig Perioden verteilt (Annahme durchschnittliche Lebensdauer eines Trusts). Abweichungen wegen Rundungsdifferenzen möglich.

Quelle: Berechnungen BASS

Die Auswirkungen auf die nicht quantifizierbaren Aspekte **«Rechtssicherheit»** und **«Attraktivität Finanzplatz»** werden als neutral bis positiv bewertet.

Die **Auswirkungen auf den Staatshaushalt (Tabelle 17)** schätzen wir ebenfalls als positiv ein (Spannweite der Schätzungen: ca. 4 bis 190 Mio. CHF). Von der Einführung eines Schweizer Trusts würde nur eine kleine, sehr vermögende Gruppe von Personen direkt profitieren. Mit den zusätzlichen fiskalischen Einnahmen, welche aus der Reform resultieren, könnten zumindest theoretisch, auch breitere Bevölkerungskreise bzw. die gesamte Bevölkerung an den Auswirkungen der Massnahme partizipieren. **Risiken** ergeben sich aber auch in Bezug auf die Auswirkungen auf den Staatshaushalt, nämlich wenn sich der Schweizer Trust als Steuersparmöglichkeit ausweisen sollte. Damit ist allerdings lediglich zu rechnen, falls das in Abschnitt 5 skizzierte Regelungsmodell in Bezug auf die steuerlichen Aspekte einer Anpassung unterzogen würde.

Tabelle 17: Jährliche Auswirkungen auf den Staat infolge Einführung eines Schweizer Trusts, in Mio. CHF

	Szenario tief (geringe Effekte)	Szenario mittel (mittlere Effekte)	Szenario hoch (grosse Effekte)
Einkommenssteuer Bund, Kantone, Gemeinden	2	34	113
Mehrwertsteuer	1	8	26
AHV/IV/EO/ALV	1	15	51
<b>Total Mehreinnahmen Staatshaushalt, in Mio. CHF</b>	<b>4</b>	<b>57</b>	<b>190</b>

Hinweis: Einmalige Effekte wurden ohne Diskontierungssatz auf zwanzig Perioden verteilt (Annahme durchschnittliche Lebensdauer eines Trusts). Abweichungen wegen Rundungsdifferenzen möglich.

Quelle: Berechnungen BASS

## Zwischenfazit

Gemäss den Berechnungen würde die Einführung eines Schweizer Trusts gemäss Regelungsmodell (ohne die nicht quantifizierbaren Effekte) einem positiven Nutzen von CHF 10 bis 459 Mio. generieren. Die Wirtschaftlichkeit der Massnahme ist somit gegeben. Für den Staatshaushalt ergäben sich gemäss den Schätzungen Mehreinnahmen von zwischen CHF 4 bis 190 Mio.

<sup>83</sup> Wie bereits in Abschnitt 7.1 ausgeführt, wird die Produzentenrente nicht separat berechnet, sondern ist Bestandteil der Wertschöpfung.

## 8 Alternative Regelungsmöglichkeiten

Eine Mehrheit der in der befragten Stakeholder spricht sich für die Einführung eines Schweizer Trusts aus. Verschiedene Experten haben sich jedoch kritisch gegenüber dieser Idee geäußert. Die genannten Aspekte werden nachfolgend kurz wiedergegeben, um darauf aufbauend die oftmals von den Stakeholdern und Experten/innen genannte Alternative zum Schweizer Trust, die Zulassung von Familienunterhaltstiftungen im Schweizer Recht, zu diskutieren. Dabei wird auch auf die Möglichkeit eingegangen, sowohl einen Schweizer Trust einzuführen als auch Familienunterhaltstiftungen zuzulassen.

### 8.1 Herausforderungen der Implementierung eines Trusts gemäss Expert/innen-Sicht

**Drei der vier Expert/innen aus der Steuer- und Rechtsberatung** sind der Ansicht, dass ein Trust nach ausländischem Vorbild nicht oder nur schwierig kodifizierbar sei: Einerseits handle es sich um ein angelsächsisches Rechtsgebilde. Ein Trust als solches habe keine eigene Rechtspersönlichkeit. Das Trust-Recht habe sich in der Rechtsprechung (Case Law) über Jahrhunderte entwickelt. Es gebe spezielle Regeln (wie bspw. Fairness, was ist der Handlungsspielraum eines Trustees, auf was muss dieser achten etc.), die nur schwer kodifizierbar bzw. in das Schweizer Recht übertragbar seien. Eine Person hat ausserdem auf einen Konflikt hingewiesen, der sich bei Einführung eines Schweizer Trusts nach ausländischem Vorbild ergeben würde: Die dem Trust innewohnende Spaltung von Eigentum zwischen Trustee mit formellem und Begünstigtem mit einer wirtschaftlichen Berechtigung sei laut ZGB nicht vorgesehen. Ebenfalls haben zwei Expert/innen aus der Rechts- und Steuerberatung darauf hingewiesen, dass der liechtensteinische Trust (Treuhanderschaft) um Akzeptanz kämpfe, obwohl dieser bereits eine Tradition von mehr als 80 Jahren aufweisen kann (vgl. hierzu auch die Analyse in Abschnitt 3.4). Beim Liechtensteiner Trust würde zum Teil gar auf Rechtsanwälte aus dem Vereinigten Königreich zurückgegriffen (da diese mehr Erfahrung hätten). Auch bei der Einführung eines Schweizer Trusts könnte es insbesondere am Anfang Probleme im Hinblick auf die Rechtssicherheit geben (aufgrund der fehlenden Tradition), was der Attraktivität des Instruments abträglich wäre.

Die vierte Person aus der Steuer- und Rechtsberatung hat sich hingegen für die Einführung eines Schweizer Trusts ausgesprochen.

Auf die Frage, ob es Handlungsbedarf gebe und die Schweiz das Rechtsgebilde des Trusts nach ausländischem Vorbild einführen sollte, hat der **Verbands-Experte** verschiedene Varianten aufgezählt: 1. Umbau des Schweizerischen Treuhandrechts, sodass es den Vorgaben für einen Trust nach Haager Konvention entspricht, 2. Anpassung des Stiftungsrechts, sodass Unterhaltstiftungen möglich sind und 3. Integration des Common Law-Trusts in das schweizerische Recht. Die letzte Option sei der gewagteste Schritt und der grösste Umbau, jedoch nicht unmöglich, da dies auch andere Länder gemacht hätten. Persönlich favorisiere er eine Anpassung des Stiftungsrechts (mit der Zulassung von Unterhaltstiftungen) und parallel dazu die **Kodifizierung der Treuhand**, sodass diesem alle wichtigen Elemente eines Trusts zukommen würden, wobei diese Vehikel dann nicht unbedingt Trust heissen müssten.

Der **Experte aus der Wissenschaft** ist, wie die Mehrheit der Expert/innen aus der Rechts- und Steuerberatung, der Ansicht, dass es äusserst schwierig würde, in der Schweiz ein gutes Trust-Recht zu implementieren. Zwar wäre dies ein «nice to have», deutlich vorrangig wäre jedoch die Liberalisierung des Stiftungsrechts. Zur Komplexität der Einführung eines Schweizer Trusts trage beispielsweise auch bei, dass die Tragweite der **weiteren Gesetzesanpassungen**, die nötig wären, wahrscheinlich noch gar nicht erfasst sei.

Zusammenfassend ergibt sich das folgende Bild: Vier der sechs Expert/innen sehen grosse Herausforderungen/Schwierigkeiten bei einer Einführung eines Schweizer Trusts und bevorzugen eine Liberalisierung des Stiftungswesens. Eine weitere Person sieht ebenfalls Bedarf nach einer Anpassung des Stiftungsrechts, empfiehlt aber gleichzeitig eine Kodifizierung der Treuhand, was den heutigen ausländischen Trusts in der

Rechtswirkung sehr nahe käme und im Ergebnis dem vorliegenden Regelungsmodell eines Schweizer Trusts als einer Weiterentwicklung der Treuhand entsprechen dürfte. Andere Alternativen wurden von den Expert/innen und den im Rahmen der Online-Befragung Antwortenden wenig genannt. Wenn, dann handelte es sich um spezifische Einzelvorschläge (vgl. hierzu Abschnitt 4.3).

Interessanterweise schlägt sich die Skepsis der Expert/innen gegenüber einem Schweizer Trust nicht sichtbar in der Online-Befragung nieder. Von denjenigen, welche einen Handlungsbedarf sehen, sind je nach Stakeholder-Gruppe 75% oder mehr für die Einführung eines Schweizer Trusts. Die Liberalisierung des Stiftungsrechts findet hingegen weniger breite Unterstützung. Lediglich von den SATC-Mitgliedern und der Rechtsberatung wird sie favorisiert. Zu erwähnen sei aber an dieser Stelle nochmals, dass ein Teil der Stakeholder überhaupt keinen Handlungsbedarf sieht und Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit mit Vorsicht zu interpretieren sind (vgl. dazu auch Abschnitt 1.3).

### Zwischenfazit

Aus den Expert/innen-Gesprächen lässt sich schlussfolgern, dass die Schaffung eines Schweizer Trusts mit beträchtlichen Herausforderungen verbunden wäre. Anhand der Expert/innen-Rückmeldungen lässt sich vermuten, dass das Rechtsbedürfnis von Inländer/innen nach einem tauglichen Nachlassplanungsvehikel annäherungsweise vollständig durch eine Liberalisierung des Stiftungsrechts befriedigt werden könnte, sofern auch die steuerlichen Rahmenbedingungen angepasst würden (vgl. hierzu die nachfolgenden Abschnitte sowie auch Abschnitt 2.6.4). Bei den direkt betroffenen Stakeholdern hingegen erfreut sich die Idee eines Schweizer Trusts einer grossen Beliebtheit.

## 8.2 Vergleich von Schweizer Trust und Familienunterhaltstiftung

Für einen rechtlichen Vergleich von Trusts (nicht im Sinne des Regelungsmodells, sondern grundsätzlicher Art) und Familienunterhaltstiftungen siehe Abschnitt 2.6.6. An dieser Stelle wird kurz auf ein paar Aspekte eingegangen, in welchen sich das geprüfte Regelungsmodell und Familienunterhaltstiftungen unterscheiden und die gemäss den Erkenntnissen aus Sicht der Nachfrager/innen solcher Vehikel relevant erscheinen. Dieser Vergleich erhebt dementsprechend keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Ein wesentlicher Unterschied zwischen dem Schweizer Trust – so wie er gemäss Regelungsmodell geschaffen werden könnte – und Familienunterhaltstiftungen läge in der Flexibilität des Rechtsinstruments. Mit dem Schweizer Trust liessen sich gerade auch andere Zwecke als die Nachlassplanung verfolgen. Dies ist hier insofern relevant, als Nachlassplanung basierend auf den Expert/innen-Interviews und der Stakeholder-Befragung zwar ein zentrales, jedoch nicht das einzige Bedürfnis von Kund/innen im Zusammenhang mit Trusts und trustähnlichen Instrumenten darstellt. Im Vergleich zu den bereits in der hiesigen Gesetzgebung verankerten Instrumenten dürfte diese Flexibilität denn auch ein Grund sein, warum es momentan eine Nachfrage nach ausländischen Trusts gibt, obwohl dies mit gewissen Schwierigkeiten für die Rechtssuchenden verbunden ist.

Auch die Pflicht, dass privatrechtliche Stiftungen gemäss Art. 52 ZGB ins Handelsregister eingetragen werden müssen, sowie die Regeln für die Änderung der Stiftungsurkunde machen die Stiftung zu einem weniger flexiblen Instrument als einen Trust. Ausserdem sieht das Regelungsmodell gewisse Auskunftsrechte für die Begünstigten vor, welche die Interessen der Begünstigten besser schützen, als dies bei Stiftungen der Fall ist. Schlussendlich kann an dieser Stelle auch darauf hingewiesen werden, dass das Regelungsmodell vorsieht, steuerrechtlich wie bisher bei ausländischen Trusts vorzugehen (d.h. basierend auf dem Kreisschreiben). Die teilweise vorhandene Problematik von steuerlicher Doppelbelastung, welche die Familienstiftung gemäss bestimmten Expert/innen unattraktiver macht, trifft dementsprechend nicht auf das Regelungsmodell zu.

### 8.3 Alternative Lösung: Liberalisierung Stiftungsrecht (Zulassung von Familienunterhaltstiftungen) ohne oder mit paralleler Einführung eines Schweizer Trusts

Gemäss Ansicht verschiedener Expert/innen könnte eine Familienunterhaltstiftung einfacher in das heutige Schweizer Recht implementiert werden als ein Schweizer Trust. Konkret müsste vorab **Art. 335 ZGB** so angepasst werden, dass das Verbot von Familienunterhaltstiftungen entfällt, **Familienunterhaltstiftungen** folglich zugelassen werden. Gleichzeitig wären **idealerweise die steuerlichen Rahmenbedingungen anzupassen**, damit eine steuerliche Doppelbelastung verhindert wird (wie in Abschnitt 2.6.4 gezeigt, kann es bei Familienstiftungen zu Überbesteuerungen kommen, das muss jedoch nicht der Fall sein).

Eventuell müssten auch im Erbrecht Anpassungen vorgenommen werden (vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 4.3 sowie im Abschnitt 2.6.6). Auch wenn sich mit Trust und Stiftung grundsätzlich vergleichbare Zwecke verfolgen lassen, bleiben die Rechts- und Steuerfolgen unterschiedlich (vgl. Abschnitt 2.6.6).

Je nach Ausgestaltung des neuen Rechtsinstituts «Trust» sind jedoch breitere Einsatzmöglichkeiten denkbar, als sie sich über die (Familien-)Stiftung erreichen lassen. Hinzu kommt, dass Familienstiftungen im Handelsregister eingetragen werden müssen, was dieses Rechtsinstrument für Klient/innen, die grossen Wert auf Vertraulichkeit legen, unattraktiver machen dürfte und auch die Kosten dieses Vehikels leicht erhöht. Gemäss Regelungsmodell ist beim Trust kein Handelsregistereintrag vorgesehen.

Je nach persönlicher Situation der Rechtssuchenden sowie konkretem Bedürfnis kann sich ein Trust oder eine Familienunterhaltstiftung als zielführender erweisen. In Bezug auf die RFA muss die Beurteilung aber anhand gesamtgesellschaftlich relevanter Kriterien erfolgen. Nachfolgend werden Schweizer Trust und Familienunterhaltstiftung anhand der Kriterien Konsumentenrente, Wertschöpfung, Regulierungskosten, Aufwand Steuerverwaltungen, Rechtssicherheit, Standortattraktivität und fiskalische Auswirkungen einander gegenübergestellt. Dabei wird auch auf die Option eingegangen, sowohl einen Schweizer Trust einzuführen wie auch Familienunterhaltstiftungen zuzulassen. **Mangels verfügbarer quantitativer Angaben zur Familienunterhaltstiftungen** wird ausschliesslich ein **qualitativer Vergleich** basierend auf den im Rahmen der Arbeiten für dieses Mandat gewonnenen Erkenntnisse vorgenommen (**Tabelle 18**).<sup>84</sup>

Tabelle 18: Vergleich von Schweizer Trust bzw. Unterhaltstiftung gegenüber Status quo

	Schweizer Trust	Familienunterhaltstiftung	Einführung Schweizer Trust sowie Zulassung Unterhaltstiftungen
Konsumentenrente	+	+	++
Wertschöpfung	++	++	++
Regulierungskosten	0	0	0
Aufwand Steuerverwaltungen	-	-	-
Rechtssicherheit	?	++	?
Standortattraktivität	+	+	+
Fiskalische Auswirkungen	+	?	?

Legende: ++ positiv, + schwach positiv; 0 neutral; - leicht negativ; -- negativ; ? hängt von konkreter Umsetzung ab.  
Quelle: BASS.

■ **Konsumentenrente:** Grundsätzlich vermögen beide Vehikel ein bisher unbefriedigtes Bedürfnis der Nachfrager zu schliessen (resp. dieses lässt sich kostengünstiger befriedigen). Es ist aber letztlich unklar,

<sup>84</sup> Der Bewertung der Familienunterhaltstiftung liegen keine Schätzungen/Berechnungen zu Grunde, sondern sie gibt die Einschätzung der Autoren auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse wieder.

ob der Schweizer Trust oder die Familienunterhaltstiftungen für die Rechtssuchenden einen höheren Nutzen stiften. Für die Familienunterhaltstiftung spricht, dass diese den inländischen Rechtssuchenden insgesamt vertrauter ist. Gegen die Familienstiftung ist einzuwenden, dass Errichtungs- (unter anderem Handelsregistereintrag) und wiederkehrende Kosten (u.a. Stiftungsorgan) tendenziell eher etwas höher sein dürften als beim Trust und damit teurer im Unterhalt. Das schmälert tendenziell den Nutzen des Vehikels. Einfluss auf das Gesamturteil der Nachfragenden hat schliesslich auch die Besteuerung. Werden beide Vehikel eingeführt resp. zugelassen, hätten Nachfrager eine grössere Auswahl an Instrumenten, was die Konsumentenrente insgesamt stärker erhöhen dürfte als die Einführung lediglich nur eines Vehikels.

■ **Wertschöpfung:** Bei beiden Vehikeln ist mit einem Wertschöpfungszuwachs in ähnlichem Umfang zu rechnen. Bei Einführung dieser beiden Instrumente dürfte der gesamte Wertschöpfungszuwachs eher höher ausfallen. Dies rührt daher, dass mit der Einführung eines Trusts ein Instrument zur Verfügung gestellt wird, das ein internationales Publikum interessieren dürfte, und die Zulassung der Familienunterhaltstiftung eher Inländer/innen anspricht (sowie Personen, welche mit dem Institut der Stiftung vertraut sind).

■ **Regulierungskosten:** Die Regulierungskosten dürften sowohl beim Schweizer Trust (im Vergleich zum heutigen ausländischen Trust) als auch bei der Familienunterhaltstiftung (im Vergleich zur heutigen Familienstiftung) gegenüber heute nicht zunehmen. Gleiches trifft auch auf die Kombination dieser beiden Vehikel zu.

■ **Aufwand Steuerverwaltungen:** Wie beim Schweizer Trust dürfte auch bei der Familienunterhaltstiftung der Aufwand für die Behörden überschaubar sein, was auch auf die Kombination beider Instrumente zutrifft.

■ **Rechtssicherheit:** Aufgrund der Ausführungen der Expert/innen lässt sich schlussfolgern, dass sich die Rechtssicherheit gegenüber heute (d.h. Rückgriff auf ausländischen Trust) mit einer Schweizer Familienunterhaltstiftung stärker verbessern würde als mit einem Schweizer Trust. Es wird teilweise skeptisch beurteilt, inwieweit ein Schweizer Trust, welcher sich am angelsächsischen Common Law orientiert, in unsere Rechtssystematik übertragen werden kann. Für eine abschliessende Beurteilung bezüglich der Rechtssicherheit eines Schweizer Trusts ist es jedoch – wie dargelegt – zu früh, da dies von der konkreten Umsetzung abhängt. Anzumerken ist jedoch, dass diesem Aspekt im Regelungsmodell dadurch Rechnung getragen wird, dass es bewusst kein Common Law rezipiert, sondern auf bestehenden Instrumenten des Schweizer Rechts aufbaut, was die Risiken im Hinblick auf die Rechtssicherheit reduziert.

■ **Standortattraktivität:** Die relative Attraktivität des Finanzplatzes Schweiz gegenüber dem Ausland dürfte mit der Einführung eines Schweizer Trusts zunehmen, sofern die mit der Rechtssicherheit zusammenhängenden Punkte geklärt werden können. Dieses Instrument orientiert sich an einem globalen Publikum, die Schweizer Familienstiftung jedoch hauptsächlich an einem heimischen Publikum und (Nachbar-)Länder mit ähnlichem Rechtssystem. Würden beide Instrumente eingeführt, dürfte sowohl für ein internationales Publikum wie auch Personen, welche mit unserem Stiftungssystem vertraut sind, ein Instrument zur Verfügung stehen, welches attraktiv für sie ist. Beim Schweizer Trust gibt es noch gewisse Unklarheiten bezüglich der Rechtssicherheit, wodurch momentan nur eine schwach positive Wirkung bezüglich Standortattraktivität vermutet werden kann.

■ **Fiskalische Auswirkungen:** Durch die steigende Wertschöpfung ist mit einem Zuwachs bei Einkommens-, Gewinn-, Vermögens-, Kapital- und Mehrwertsteuer zu rechnen. Aufgrund der transparenten Besteuerung sollte der Schweizer Trust zu keinen nennenswerten Mehreinnahmen bei den Erbschafts- und Schenkungssteuereinnahmen führen. Anders sieht dies bei der Familienstiftung aus. Falls keine Anpassungen erfolgen, bleibt es in vielen Fällen (abhängig vom kantonalen Erbschafts- und Schenkungssteu-

erreicht) weiterhin bei einer Doppelbelastung. Die zu erwartenden Auswirkungen bei der Kombination beider Vehikel lassen sich aufgrund der Unabwägbarkeiten bei der Besteuerung von Familienunterhaltstiftungen zum jetzigen Zeitpunkt nicht abschliessend bewerten.

### **Zwischenfazit**

Die Liberalisierung des Stiftungsrechts (Zulassung von Familienunterhaltstiftungen), idealerweise mit Anpassung der steuerlichen Rahmenbedingungen, dürfte ähnliche Auswirkungen mit sich bringen wie die Schaffung eines Schweizer Trusts. Unterschiede ergeben sich bei der Attraktivität für die unterschiedlichen Zielgruppen, die Flexibilität, sowie den steuerlichen Folgen. Die Einführung beider Instrumente dürfte insgesamt positive Auswirkungen haben.



## 9 Zweckmässigkeit im Vollzug

Aufgrund der Rückmeldungen des Grossteils der Stakeholder, welche nicht mit zusätzlichen Regulierungskosten rechnen (vgl. hierzu Abschnitt 6.2.3), ist davon auszugehen, dass sich auch aufseiten des Vollzugs kein grösserer Aufwand infolge Einführung eines Schweizer Trusts ergibt. Die Rückmeldungen der kantonalen Steuerverwaltungen deuten ebenfalls darauf hin, dass der Aufwand für den Vollzug überschaubar bleibt (vgl. Abschnitt 6.4.2).

Hilfreich für einen effizienten Ablauf des Steuervollzugs ist, wenn durch entsprechende Regelungen auf Stufe Gesetz oder Kreisschreiben die steuerliche Behandlung des Schweizer Trusts detailliert und klar geregelt ist. Im optimalen Fall erübrigt sich durch das Gesetz bzw. das Kreisschreiben in den meisten Fällen ein Steuerruling. Diese sind für Steuerpflichtige teuer (vgl. **Abbildung 9**) und verursachen auch beim Vollzug einen gewissen Mehraufwand. Wichtig erscheint es, dass Gesetz / Kreisschreiben neben den drei Sprachen Deutsch, Französisch und Italienisch auch in englischer Sprache zur Verfügung gestellt wird.

Je nach Kanton kann ein gewisser Zusatzaufwand für die Umstellung der IT anfallen (die Rückmeldungen hierzu waren uneinheitlich). Auch die Steuerdeklarationsformulare müssen ggf. angepasst werden. All dies erfordert eine gewisse Vorlaufzeit, weshalb der Gesetzgeber für die Einführung des Schweizer Vehikels eine Umstellungszeit (1-2 Jahre nach Publikation Verordnung / Kreisschreiben) vorsehen sollte.

## 10 Fazit

Die Nutzung von Trusts ist heute auch in der Schweiz eine Realität. Dieses Vehikel wird sowohl von Nicht-ansässigen als auch von in der Schweiz wohnhaften Personen genutzt. Durch die staatsvertraglich verankerte Anerkennung ausländischer Trusts wurde ausländisches Recht quasi spätestens seit 2007 systematisch in die Schweiz «importiert». Dies kann sowohl zu einer Zurückdrängung nationaler Bestimmungen führen als auch Rechtsunsicherheiten mit sich bringen, denn die Anwendung des jeweiligen Rechts – in der Regel Common Law – kann zu Schwierigkeiten im Schweizer Rechtssystem führen. Die Beratung kann aufgrund der Komplexität der Vehikel und der erforderlichen Kenntnisse von ausländischem Recht nur von spezialisierten Fachpersonen erbracht werden. Oftmals sind nicht nur in der Schweiz, sondern auch im jeweiligen Staat, nach dessen Recht der Trust aufgesetzt wird, Personen in die Beratung involviert (z.B. Trustees). Entsprechend sind Aufsetzen und Unterhalt eines Trusts teuer. Er lohnt sich erst ab einem grösseren eingebrachten Vermögen von etwa 2-3 Mio. CHF. Der Trust wird daher derzeit nur von sehr wenigen, vermögenden Personen nachgefragt.

Damit Regulierungen keinen Selbstzweck erfüllen, sondern ein Regulierungsversagen beheben, stellt sich die Frage, ob Handlungsbedarf besteht. Gemäss der Rückmeldung der Expert/innen und den Erkenntnissen aus der Stakeholder-Befragung fehlt es im Bereich der Nachlass- und Vermögensplanung an einem tauglichen einheimischen Rechtsgefäss. Die befragten Stakeholder sprechen sich mehrheitlich für die Einführung eines Schweizer Trusts aus und zwar stärker als für die Zulassung von Unterhaltsstiftungen. Die Mehrheit der befragten Expert/innen ist angesichts der mit der Schaffung eines Schweizer Trusts verbundenen Schwierigkeiten jedoch skeptischer und favorisiert die Zulassung von Unterhaltsstiftungen. Da es bei Stiftungen zu einer steuerlichen Überbelastung kommen kann, würden idealerweise auch die steuerlichen Rahmenbedingungen angepasst. Grundsätzlich gibt es dementsprechend **drei Optionen**: 1. Einführung eines Schweizer Trusts, 2. Liberalisierung des Stiftungsrechts mit Anpassung den steuerlichen Rahmenbedingungen und 3. Einführung eines Schweizer Trusts in Kombination mit der Zulassung von Unterhaltsstiftungen.

Auf Basis der quantitativen Kosten-Nutzen-Analyse ist ein **Schweizer Trust** als positiv zu beurteilen. Die zusätzliche Wertschöpfung und der Nutzen der Nachfrager/innen (Konsumentenrente) übertreffen den administrativen Aufwand für die kantonalen Steuerverwaltungen und die Regulierungskosten in allen drei Szenarien deutlich. Im **mittleren Szenario**, das aus Sicht der Autoren am plausibelsten erscheint, schätzen wir den **Nettonutzen** (ohne die nicht quantifizierbaren Effekte) mittel- bis langfristig **auf rund 139 Mio. CHF**. Die Wirtschaftlichkeit der Massnahme wäre damit gegeben. Wichtig ist an dieser Stelle darauf hinzuweisen, dass aufgrund der Unsicherheiten (z.B. im Hinblick darauf, wie sich die Nachfrage tatsächlich entwickeln wird) mit verschiedenen Szenarien gerechnet wurde, in welchen sich bedeutende Unterschiede zeigen. Dies ist unter anderem auch eine Konsequenz der Annahmen: Im Szenario tief verändert sich der Markt kaum (keine Nachfrage von Nichtansässigen), während im Szenario hoch dank tiefen Kosten der Markt für den Schweizer Trust stark wächst.

Das Gesamtpotenzial der Nachfrage nach Trusts und ähnlichen Instrumenten in letzterem Szenario ergibt sich, wenn die Erkenntnisse aus der Literatur aus verschiedenen angelsächsischen Ländern auf die Schweiz übertragen werden. Dabei dürfte es sich um eine absolute, sehr optimistische Obergrenze handeln. Als Orientierung kann aber auch das Fürstentum Liechtenstein dienen: Per 2017 gab es in Liechtenstein etwa 22'000 Trusts, Stiftungen und trustähnliche Institute. Zum Vergleich: Im mittleren Szenario rechnen wir mit einem Nachfragewachstum von 8'100 Trust(nahen)-Vehikeln.

Mit der von den befragten Expert/innen favorisierten Anpassung von Art. 335 ZGB und der Zulassung von **Familienunterhaltsstiftungen** könnte das Regulierungsversagen zumindest teilweise ebenfalls behoben

**Fazit**

werden. Um eine allfällige steuerliche Doppelbelastung zu vermeiden, würden idealerweise auch die steuerlichen Rahmenbedingungen angepasst, um das Institut der Stiftung im Hinblick auf diesen Aspekt attraktiver zu machen.

Eine «Kombinationslösung» könnte darin bestehen, **sowohl einen Schweizer Trust** einzuführen als **auch Familienunterhaltstiftungen zuzulassen** (mit entsprechenden Anpassungen der steuerlichen Rahmenbedingungen). Auch diese «Vollvariante» ist in Bezug auf eine qualitative Kosten-Nutzen-Analyse, welche die Autoren auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse durchgeführt haben, als positiv zu beurteilen. Mit beiden Instrumenten liesse sich das Regulierungsversagen wohl vollumfänglich beheben. Ein Schweizer Trust wird vor allem ein internationales Publikum ansprechen, während sich die Familienunterhaltstiftung vor allem für Inländer bzw. mit dem Institut der Stiftung vertraute Personen anbieten dürfte.

Abschliessend ist festzuhalten, dass die Standortattraktivität der Schweiz jedenfalls davon profitieren dürfte, wenn das einheimische Recht das Bedürfnis nach einem tauglichen Rechtsgefäss für die Nachlass- und Vermögensplanung zu befriedigen vermag.

## 11 Literaturverzeichnis

- Amonn Toni (2007/2008), Trustbesteuerung in der Schweiz - eine Standortbestimmung, ASA 76 2007/2008, 493 ff.
- Arter Oliver und Katharina Petri (2004): «Business Trusts - der Trust im kommerziellen Umfeld», *Der Schweizer Treuhänder*, Heft 6-7, 513-520
- Bard Mary und Nicky Brockington (2006): «Research on Trusts: Experience of Setting up and Running Trusts», HM Revenue & Customs Research Report 25
- Barkawi-Hauser Kecia (2011): Trust Industrie - aktuelle Trends in der Schweiz, URL: [http://www.satc.ch/wp-content/uploads/2016/09/BSL\\_2011\\_D-SATC.pdf](http://www.satc.ch/wp-content/uploads/2016/09/BSL_2011_D-SATC.pdf) [Stand 12.02.2019]
- Böckli Peter (2007), Der angelsächsische Trust, Zivilrecht und Steuerrecht, GesKR 2007, 209 - 235 (auch publ. in StR 2007, 710 ff. und 774 ff.)
- Briggs Phil (2006): «Family trusts : ownership, size, and their impact on measures of wealth and home ownership», *Reserve Bank of New Zealand Discussion Paper Series*, DP2006/06
- Eckhardt Beate, Dominique Jakob und Georg von Schnurbein (2018): Der Schweizer Stiftungsreport 2018, CEPS Forschung und Praxis - Band 19, Basel: Center for Philanthropy Studies, Universität Basel
- Eichner Mark (2007), Die Rechtsstellung von Treugebern und Begünstigten aus Trust und Treuhand, Diss. Basel 2007
- Grüniger Harold (2018), in: Geiser, Thomas/Fountoulakis, Christiana (Hrsg.), Basler Kommentar zum Zivilgesetzbuch Art. 1-456 ZGB, 6. Auflage, Basel 2018
- Gubler Friedrich T. (1954), Besteht in der Schweiz ein Bedürfnis nach Einführung des Instituts der angelsächsischen Treuhand (trust)? ZSR 1954 II, 119 a ff.
- Hamm Michael und Stefanie Peters (2008), Die schweizerische Familienstiftung – ein Auslaufmodell?, *successio* 2008, S. 248 ff.
- Hayton D.J./Kortmann S.C.J.J./Verhagen H.L.E. (Hrsg.) (1999), *Principles of European Trust Law, Law of Business and Finance, Volume 1*, Den Haag 1999
- Herzog Sabine (2016), Trusts und schweizerisches Erbrecht, Einschränkungen bei der Anerkennung von Trusts aus der Perspektive des schweizerischen Erbrechts - unter besonderer Berücksichtigung von Pflichtteilen und deren prozessualer Durchsetzung, Diss. Luzern 2016
- HM Revenue and Customs (2018): Trusts Statistics. Number of trusts and estates making self-assessment returns, total tax paid by trusts and estates, total income by type of trust. 2011-12 to 2015-16, URL: [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/674075/Trusts\\_bulletin\\_Jan\\_2018.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/674075/Trusts_bulletin_Jan_2018.pdf) [Stand 28.02.2019]
- Knobel Andres (2016): The case for registering trusts - and how to do it, URL: [https://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2013/04/Registration-of-Trusts\\_AK.pdf](https://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2013/04/Registration-of-Trusts_AK.pdf) [Stand 27.01.2019]
- Knobel Andres (2017): Trusts : Weapons of Mass Injustice?, URL: <http://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2017/02/Trusts-Weapons-of-Mass-Injustice-Final-12-FEB-2017.pdf> [Stand 27.01.2019]
- Künzle Hans Rainer (2007), Familienstiftung – Quo vadis? in: Breitschmid, Peter et al. (Hrsg.), Grundfragen der juristischen Person, Festschrift für Hans Michael Riemer zum 65. Geburtstag, Bern 2007, 173 ff.
- Langbein John H. (1997): «The Secret Life of the Trust: The Trust as an Instrument of Commerce», *The Yale Law Journal*, Volume 107, 165-189

- Meier Harald, Miriam Frey und David Liechti (2019): Regulierungsfolgenabschätzung zum Umsatzschwellenwert für die Eintragungspflicht in das Handelsregister – Analyse der volkswirtschaftlichen Auswirkungen, im Auftrag des Bundesamts für Justiz und des Staatssekretariats für Wirtschaft, Bern: Bundesamt für Justiz/Staatssekretariat für Wirtschaft
- Niederer Christoph (2007), Neue Besteuerungspraxis rund um Trusts – eine Übersicht, AJP 2007, 1499 ff.
- Noseda, Filippo (2014): « How a trust lawyer ended up drafting a law on foundations: the experience of an English lawyer with a funny accent», *Trust & Trustees*, Jahrgang 20, Heft 6, 516-519
- Oberson Xavier (2007/2008), Le traitement fiscal du trust en droit Suisse. Les limites à l'application des principes généraux de la fiscalité, ASA 2007/2008, 475 ff.
- Opel Andrea (2009a), Steuerliche Behandlung von Familienstiftungen, Stiftern und Begünstigten – in nationalen und internationalen Verhältnissen, Diss. Basel 2009
- Opel Andrea (2009b), Hat die schweizerische Familienstiftung ausgedient? Eine Analyse unter zivil- und steuerrechtlichem Blickwinkel mit Verbesserungsvorschlägen, Jusletter vom 31. August 2009
- Opel Andrea (2009/2010), Familienstiftung und Trust – Postulat für eine kohärente Besteuerung, ASA 78 2009/2010, 265 ff.
- Peter Natalie (2003), Die liechtensteinische Stiftung und der Trust im Schweizer Steuerrecht, FStR 2003, 163 ff.
- Retirement Commission und Statistics New Zealand (2002): The net worth of New Zealanders: a report on their assets and debts, o.O
- Richardson David (2017): Trusts and tax avoidance, Discussion paper, The Australian Institute
- Rohner, Tobias und Christoph Schärer (2015): Diskretionäre Trusts als letztes Mittel gegen den AIA in Steuersachen? Auslegeordnung unter Berücksichtigung internationaler Standards. Expert Focus, 9/2015
- Schanzenbach Max M. und Robert H. Sitkoff (2010): « The Prudent Investor Rule and Trust Asset Allocation: An Empirical Analysis», *ACTECT Journal*, 35, 314-330
- Seco (2018): Die Lage auf dem Arbeitsmarkt – November 2018. Bern: Seco.
- Sorrosal Azucena (2002), Überblick über die Wesensmerkmale von Trusts, REPRAX 2002, 40 ff.
- von der Lippe Peter (1996): Wirtschaftsstatistik, 5. Auflage. Stuttgart: Lucius & Lucius
- Wach Thomas (1987), Die angelsächsischen Trusts und die schweizerische Rechtsordnung, SJZ 83 (1987), 209 ff.
- Watter Rolf (1995), Die Treuhand im Schweizer Recht, ZSR 1995 II, 179 ff.
- Wenger & Vieli AG (2016): Eintragung von Familienstiftungen ins Handelsregister. Dezember 2016.
- Wünsch Oliver, Hans Geiger und Rudolf Volkart (2008): Trusts in der Vermögensverwaltung – Analyse der Branche in der Schweiz. Universität Zürich, Swiss Banking Institute
- Zünd Philipp und Jürg Birri (2016): Wer wird vom AIA erfasst? Transparente Betrachtung von Stiftungen, Trusts und Sitzgesellschaften unter dem Automatischen Informationsaustausch. Zürich: KPMG AG.

**Materialien:**

Botschaft zur Genehmigung und Umsetzung des Haager Übereinkommens über das auf Trusts anzuwendende Recht und über ihre Anerkennung vom 2. Dezember 2005, BBl 2006, 551 ff. (zit. Botschaft HTÜ)

Übereinkommen über das auf Trusts anzuwendende Recht und über ihre Anerkennung vom 1. Juli 1985, SR 0.221.371

Kreisschreiben «Besteuerung von Trusts» Nr. 30 der SSK vom 22. August 2007

Kreisschreiben «Besteuerung von Trusts» Nr. 20 EStV vom 27. März 2008

# **ANHANG**

## A 1 Rechtsanalyse im Detail

### A 1.1 Überblick über die verschiedenen Trusttypen

Beim Trust handelt es sich, wie bereits erwähnt, um ein äusserst flexibles Rechtsgefäss, das zu Lebzeiten oder von Todes wegen errichtet, das rechtsgeschäftlich sowie von Rechts oder von Gesetzes wegen entstehen kann und mit dem sich mannigfache Zwecke verfolgen lassen.

#### A 1.1.1 Errichtungszeitpunkt: Living Trust versus Testamentary Trust

Je nach Zeitpunkt der Trusterrichtung wird zwischen *Living Trust* und *Testamentary Trust* unterschieden. Während der Settlor ersteren zu Lebzeiten errichtet, entsteht der Testamentary Trust mittels einer letztwilligen Verfügung.<sup>85</sup>

#### A 1.1.2 Errichtungsformen: Express Trust, Implied Trust, Constructive Trust, Statutory Trust, Sham trust

Ein Trust kann auf verschiedene Weise entstehen – unterschieden wird etwa wie folgt:<sup>86</sup>

- **Express Trust:** Hierbei handelt es sich um einen vom Settlor willentlich (intentionally/deliberately) und i.d.R. schriftlich errichteten Trust. Diese Trustform dürfte die am meisten verbreitete sein.
- **Implied Trust:** Unter dem Implied Trust wird ein Trust verstanden, der durch konkludentes Handeln entsteht (auch Trust by Operation of Law genannt). Diese Trustart wird oft als Oberbegriff für die resulting und constructive trusts verwendet.
  - a. **Resulting trust:** Das Trustrecht knüpft an gewisse Verhaltensweisen eine widerlegbare Vermutung, dass ein Trust errichtet werden soll. Trusts, die aufgrund einer solchen Vermutung entstehen, werden als Resulting Trusts bezeichnet.
  - b. **Constructive Trust:** Constructive Trusts sind Trusts, die nicht rechtsgeschäftlich entstehen. Trustregeln werden auf bestehende Rechtsverhältnisse vielmehr analog aus Billigkeitsüberlegungen angewandt. Es geht mithin um eine analoge Anwendung des Trustrechts. Eine der wichtigsten Anwendungsfälle sind die sog. fiduciary relationships, d.h. Rechtsverhältnisse, die durch ein besonderes Treueverhältnis geprägt sind.<sup>87</sup>
- **Statutory Trust:** Als Statutory Trusts werden Trusts bezeichnet, die unmittelbar von Gesetzes wegen entstehen. Dies ist etwa der Fall bei der Nachlassverwaltung, der Willensvollstreckung, der Vormundschaft sowie der Verwaltung einer Konkursmasse.

Hinzuweisen ist weiter auf den sog. *Sham Trust*, bei dem es sich um einen fiktiven Trust handelt. Hier hatte der Settlor gar nie die Absicht, einen (eigentlichen) Trust zu errichten. Er begibt sich zwar formell des Trustvermögens zugunsten der Beneficiaries, behält sich faktisch aber sämtliche Rechte daran vor. Ein Sham Trust wird nicht als Trust anerkannt.<sup>88</sup>

<sup>85</sup> BOGERT, Chapter 1, § 1.

<sup>86</sup> GUTZWILLER, N 21 ff.; vgl. auch SORROSAL, REPRAX 2002, S. 54 ff.; SEILER, S. 21 ff.; UNDERHILL AND HAYTON, S. 71. Vgl. auch Botschaft zum HTÜ, BBl 2006 551 ff., 557 f.

<sup>87</sup> Vgl. dazu ausführlich Botschaft zum HTÜ, BBl 2006 551 ff., 558.

<sup>88</sup> GUTZWILLER, N 28.



### A 1.1.3 Begünstigungsordnung beim Express Trust: Discretionary versus Fixed Interest Trust

Der Settlor kann eine **feste Begünstigungsordnung** aufstellen (*Fixed Interest Trust*) oder die Ausschüttungen dem Ermessen des Trustees anheimstellen (*Discretionary Trust*). Beim Fixed Interest Trust (auch: Mandatory Trust) steht dem Trustee kein Ermessensspielraum zu.<sup>89</sup> Der Settlor hat dem Trustee vielmehr vorgegeben, wie und an wen er Ausschüttungen vorzunehmen hat. Dies hat zur Folge, dass die Beneficiaries über rechtlich durchsetzbare Ansprüche verfügen. Ihre Stellung erscheint nutznießungsähnlich.

Demgegenüber kann es auch ins Ermessen des Trustees gestellt werden, wann und/oder an wen er aus einer Gruppe von Beneficiaries Ausschüttungen tätigt.<sup>90</sup> Die Beneficiaries verfügen in diesem Fall über keine festen Rechtsansprüche; ihre Berechtigung ist anwartschaftlicher Natur. Häufig setzt der Settlor einen **Letter of Wishes** zuhanden des Trustees auf, in welchem er unverbindlich seine Vorstellungen über die Verwendung des Trustvermögens äussert. Nicht selten wird ausserdem ein Protektor bestimmt und in der Trusturkunde vorgesehen, welche Entscheide des Trustees der vorherigen Zustimmung des Protektors bedürfen.

Allgemein ist zwischen den Erträgen des Trustvermögens (*income*) und dem Trustvermögen selbst (*capital*) zu unterscheiden. Die Ansprüche der Begünstigten können – je nach Ausgestaltung des Trusts – nur auf die Erträge gehen oder auch das Vermögen umfassen.

### A 1.1.4 Endgültigkeit der Vermögensentäusserung beim Express Trust: Revocable versus Irrevocable Trust

Ein Trust kann widerruflich oder unwiderruflich ausgestaltet werden. Beim widerruflichen Trust (*Revocable Trust*) kann der Settlor von sich aus, d.h. ohne Zustimmung des Trustees oder eines interessierten Dritten, den Trust widerrufen oder umgestalten. Der Beneficiary eines Revocable Trusts erwirbt ein auflösend bedingtes Recht.<sup>91</sup> Jedoch wirkt der Widerruf in der Regel nicht ex tunc, sodass bereits vollzogene Ausschüttungen nicht zurückzuerstatten sind.<sup>92</sup> Beim Tod des Settlors wird aus einem Revocable ein Irrevocable Trust.<sup>93</sup>

Beim unwiderruflichen Trust (*Irrevocable Trust*) begibt sich der Settlor endgültig seiner Eigentumsrechte an den auf den Trust übertragenen Vermögenswerten.<sup>94</sup>

### A 1.1.5 Zwecksetzungen beim Express Trust: Private Trust, Charitable Trust, Business Trust

Der Trust lässt sich – wie gesagt – unterschiedlichen Zwecken zuführen. Über den *Private Trust* wird die Begünstigung bestimmter oder bestimmbarer Personen (Beneficiaries) angestrebt.<sup>95</sup> In der Praxis sind dies häufig Familienangehörige. Insoweit ist der Ausdruck Family Trust gebräuchlich. Der Private Trust dient häufig der Vermögens- und/oder Nachlassplanung. Über den Trust lässt sich eine Vermögensseparierung

<sup>89</sup> BOGERT, Chapter 27, § 552; BSK IPRG-VOGT/PANNATIER KESSLER, Vor Art. 149a-e N 58; VOGT NEDIM PETER, Vermögensperpetuierung, S. 179.

<sup>90</sup> HERZOG, S. 46; BSK IPRG-VOGT/PANNATIER KESSLER, Vor Art. 149a-e N 51 ff.

<sup>91</sup> DANON, S. 32.

<sup>92</sup> DANON, S. 31 ff.; HAYTON, S. 135.

<sup>93</sup> BOGERT, Chapter 49, § 1061 Introduction; BSK IPRG-VOGT/PANNATIER KESSLER, Vor Art. 149a-e N 67.

<sup>94</sup> BOGERT, Chapter 14, § 234; BSK IPRG-VOGT/PANNATIER KESSLER, Vor Art. 149a-e N 62; VOGT, Vermögensperpetuierung, S. 179 f.

<sup>95</sup> BOGERT, Chapter 1, § 1.

erreichen und damit verbunden der Schutz des Trustvermögens zugunsten der Begünstigten (Asset Protection).

Beim *Charitable Trust* wird das Vermögen nicht zugunsten einzelner Personen eingesetzt, sondern einem gemeinnützigen Zweck (Charitable Purpose) zugeführt.<sup>96</sup>

Der *Business Trust* wird dazu eingesetzt, Wirtschaftstransaktionen zu vereinfachen oder wirtschaftliche Ziele zu verfolgen.<sup>97</sup> Der Business Trust tritt in derart verschiedenen Ausprägungen auf, dass sich eine gesonderte Darstellung aufdrängt. Er erfreut sich im internationalen Wirtschaftsverkehr grosser Beliebtheit; in den USA werden offenbar 90% des Trustvermögens über Business Trusts gehalten und nur 10% über Private Trusts.<sup>98</sup>

## A 1.2 Business Trust im Besonderen

Business Trusts können unterschiedlichen Zwecken dienen, im Vordergrund stehen die folgenden:<sup>99</sup>

■ **Mutual Fund Trusts:** Hierbei handelt es sich um Vehikel zur kollektiven Kapitalanlage, die in den USA besonders beliebt sind in Form der Real Estate Investment Trusts (REIT).

■ **Securitization Trusts:** Unter Securitization oder Verbriefung wird in aller Regel die Umwandlung von nicht liquiden Finanzaktiva in liquide Wertpapiere verstanden. Dies geschieht mittels Special Purpose Vehikels (SPV), wobei Securitization Trusts als solche fungieren. Aktiven eines Unternehmens wie z.B. Konsumentenkredite, Kreditkartenforderungen oder Hypothekarforderungen werden in einem Pool zusammengefasst und anschliessend an das SPV veräussert. Der Kaufpreis für die erworbenen Aktiven wird vom SPV dadurch refinanziert, dass es Wertpapiere, meist Beteiligungsrechte oder Forderungspapiere auf dem Kapitalmarkt emittiert, wobei die übertragenen Aktiven als Sicherheit für diese Papiere dienen.

■ **Debenture Trusts:** Dieser Trust dient den kollektiven Interessen der Anleihergläubiger, die der Trustee gebündelt wahren kann. Dabei geht es insbesondere um die Verzinsungs- und Rückzahlungspflichten des Schuldners.

■ **Pension Fund Trusts:** Im anglo-amerikanischen Raum werden für die berufliche Vorsorge vornehmlich Trusts eingesetzt. Das hat für Arbeitgeber und Arbeitnehmer offenbar steuerliche Vorzüge (Abzug für Arbeitgeber und Versteuerung bei Arbeitnehmer erst bei Ausschüttung). Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass es sich um ein Sondervermögen handelt (bei Konkurs des Arbeitgebers).

■ **Voting Trusts:** Der Voting Trust dient als Kontrollmittel in Familienunternehmen. Es werden Aktien auf den Trustee übertragen, welcher die Dividenden weiterleitet, das Stimmrecht aber selbst ausübt.

Zum Trust anstelle der sich regelmässig auch anbietenden Gesellschaftsform wird vor allem wegen der *grossen Flexibilität* dieses Rechtsgefässes gegriffen. Hinzu kommen steuerliche Vorzüge (keine Doppelbelastung, da der Trust kein Steuersubjekt ist). Als weitere Vorteile werden die besonders geschützte Rechtsposition der Beneficiaries – zufolge der Sondervermögensqualität – sowie die spezifischen Treue- und Sorgfaltspflichten des Trustees hervorgehoben.<sup>100</sup>

<sup>96</sup> Vgl. dazu auch SORROSAL, REPRAX 2002, S. 58 f.

<sup>97</sup> ARTER/PETRI, ST 2004, S. 513 ff., S. 514.

<sup>98</sup> ARTER/PETRI, ST 2004, S. 513 m.w.H.

<sup>99</sup> Vgl. ARTER/PETRI, ST 2004, S. 515 ff.

<sup>100</sup> Vgl. zum Ganzen ARTER/PETRI, ST 2004, S. 514 f. Fraglich ist, inwieweit sich die letztgenannten Vorteile nicht auch über die Gesellschaftsform erreichen lassen.

## A 1.3 Weitere Alternativen zum Trust

### A. 1.3.1 Nacherbeneinsetzung

#### Grundsätzliches

Bei der Nacherbschaft (oder beim Nachvermächtnis) setzt der Erblasser zwei Personen zeitlich gestaffelt als Erben ein (vgl. Art. 488 ZGB), wobei die vorberufene Person volle Eigentümerstellung innehat, während dem Nacherben vor dem Nacherbfall erst eine Anwartschaft auf die Erbschaft zusteht. Eingesetzt werden darf nur ein Nacherbe, woraus ein *Verbot der wiederholten Nacherbeneinsetzung* resultiert. Zu beachten gilt, dass der Vorerbe während der Schwebezeit zwar Eigentümer der Erbschaft ist, wegen der Auslieferungspflicht wirtschaftlich aber einem Nutzniesser gleichgestellt wird (vgl. Art. 491 ZGB). Ihn trifft grundsätzlich eine Sicherstellungspflicht (Art. 490 ZGB). Was Kosten und Nutzen anbelangt, so gelten die Regelungen über die Nutzniessung. Der Vorerbe darf – unter Wahrung der Substanz – grundsätzlich die Früchte und andere Nutzungen aus der Erbschaft ziehen. Beide Erbfälle betreffen den gleichen Nachlass, Vorerbe und Nacherbe sind Erben desselben Erblassers. Die Erbenstellung des Vorerben ist auflösend (resolutiv) bedingt, während die Erbenstellung des Nacherben aufschiebend (suspensiv) bedingt ist. Erlebt der Nacherbe den Nacherbfall nicht, «so verbleibt die Erbschaft, wenn der Erblasser nicht anders verfügt hat, dem Vorerben» (Art. 492 Abs. 2 ZGB); erlebt der Vorerbe den Vorerbfall nicht, so fällt die Erbschaft den Nacherben an (Art. 492 Abs. 3 ZGB).

Die Nacherbeneinsetzung ist *in zeitlicher Hinsicht nicht beschränkt*, obschon mit dem Verbot der mehrfachen Nacherbeneinsetzung zwecks Unterbindung feudalistischer Strukturen offenbar genau dies erreicht werden sollte. Von einem Grossteil der Lehre wird daher vertreten, dass mit Blick auf vergleichbare Rechtsinstitute wie die Nutzniessung (Art. 749 Abs. 2 ZGB) oder das Baurecht (Art. 779I ZGB) von einer Maximalfrist von 100 Jahren auszugehen sei.

#### Besteuerung

Der Erbe resp. Vorerbe tritt die Steuernachfolge des Erblassers an, d.h. er tritt in seine steuerlichen Rechte und Pflichten ein. Das ererbte Vermögen und Erträge darauf unterliegen fortan bei ihm der Vermögens- und Einkommenssteuer. Beim Ableben des Vorerben tritt der Nacherbe in die steuerlichen Rechte und Pflichten des (ersten) Erblassers ein.

Der erbrechtliche Übergang vom Erblasser an den Vorerben stellt auf kantonaler Ebene einen erbschaftssteuerpflichtigen Vorgang dar, ebenso der Übergang vom Vorerben auf den Nacherben (wobei der Nacherbe ebenfalls als Erbe des Erblassers anzusehen ist). In familiären Verhältnissen, wenn Vor- und Nacherben Nachkommen des Erblassers sind, bleiben Erbschaftssteuerfolgen damit regelmässig aus.

#### Alternative zum Private Trust?

Die Nacherbschaft ermöglicht eine einmalige Nacherbeneinsetzung, jedoch keine mehrfache. Auf die Zeitdimension kommt es – anders als beim Trust – grundsätzlich nicht an. An sich geht es um eine zeitliche gestaffelte «Weiterreichung» der Erbschaft und – anders als beim Trust – nicht um die Schaffung eines Sondervermögens (ein solches entsteht nicht), an dem die Begünstigten nach den Vorstellungen des Erblassers berechtigt wären. Die Nacherbschaft ist zivilrechtlich eng abgesteckt, insbesondere auch was die Rechtsstellung von Vorerbe und Nacherbe anbelangt. Es liegt auf der Hand, dass die Nacherbschaft einem Private Trust nicht vergleichbar ist. Unterschiede und Gemeinsamkeiten der beiden Rechtsinstitute sind in **Tabelle 19** zusammengefasst.

Tabelle 19: Eigenschaften der Rechtsinstitute Trust und Nacherbeneinsetzung

	Trust	Nacherbeneinsetzung (Nachvermächtnis)
Rechtspersönlichkeit	nein	nein
Begründung	einseitiger Errichtungsakt (zu Lebzeiten oder von Todes wegen)	einseitig von Todes wegen oder im Rahmen eines Erbvertrags
Vermögensentäusserung	vorübergehend oder endgültig	mit Tod endgültig
Widerrufflichkeit	ja/nein	-
Sondervermögen	ja	nein
Rechte der Begünstigten	Anwartschaft/Rechtsanspruch	Anwartschaft (Nacherbe)
Zeitliche Beschränkung	ja	umstritten, wohl ja
Rechtliche Einschränkungen	Sham Trust	Verbot der wiederholten Nacherbeneinsetzung
Besteuerung	Kein Steuersubjekt (Zuordnung abhängig von Ausgestaltung)	Kein Steuersubjekt (Zuordnung an Vorerben)

Quelle: Eigene Darstellung

### A 1.3.3 Schenkung unter Lebenden oder Verfügung von Todes wegen unter Auflage

Schenkungen unter Lebenden und Verfügungen von Todes wegen lassen sich mit *Auflagen* verbinden, wonach der Begünstigte das hingegebene Vermögen und/oder dessen Ertrag an die Auflagenbegünstigten weiterzuleiten hat.

#### Grundsätzliches

Schenkungen sind Verträge und erfordern die Zustimmung des Beschenkten. Bei einer *Schenkungen unter Auflage* gemäss Art. 245 Abs. 1 OR wird der Beschenkte zu einer Leistung an den Schenker oder an einen Dritten verpflichtet. Durch die Auflage darf der «Charakter der Unentgeltlichkeit» jedoch nicht verloren gehen. Der Beschenkte muss bereichert werden. Eine angenommene Auflage ist rechtsverbindlich und kann vom Schenker (nicht aber von den Auflagenbegünstigten) eingeklagt werden (Art. 246 Abs. 1 OR); bei Nichtausführung der Auflage kann er die Schenkung widerrufen. Ein Weisungsrecht hat er aber nicht. Den Auflagebegünstigten kommen eigene Rechte nur zu, wenn sich dies aus dem Sinn der Auflage ergibt. Schenkungen unter Auflage können sich als eigentliche Zweckschenkungen präsentieren, nämlich wenn der Beschenkte das Empfangene zu einem bestimmten eigenen Zweck zu verwenden hat. Solche Zweckschenkungen lassen unselbständige Stiftungen entstehen.

*Verfügungen von Todes wegen* lassen sich ebenfalls mit einer Auflage verbinden (vgl. Art. 482 ZGB). Deren Vollziehung darf, sobald die Verfügung zur Ausführung gelangt ist, von jedermann verlangt werden, der an ihr ein Interesse hat, namentlich von den Begünstigten. Wird mittels einer Verfügung von Todes wegen unter Auflage ein bestimmter Zweck verfolgt, so lässt diese ebenfalls eine unselbständige Stiftung entstehen. Eine *zeitliche Begrenzung der Auflagedauer* findet sich im Gesetz nicht. Das Bundesgericht hat für Auflagen in Verfügungen von Todes wegen einmal festgehalten, dass diese auf zwei Generationen, also im Normalfall auf 50-70 Jahre begrenzt sein sollen (BGE 87 II 355, E. 2b unter Verweisung namentlich auf Art. 488 ZGB).

#### Besteuerung

Die unentgeltliche Übertragung von Vermögenswerten auf den Begünstigten zeitigt *Schenkungs- oder Erbschaftssteuerfolgen*. Die Auflage vermindert jedoch den Verkehrswert der empfangenen Vermögenswerte. Die Erfüllung der Auflage dürfte steuerlich abermals als Schenkung bzw. Zuwendung von Todes wegen des (ursprünglichen) Schenkers/Erblässers an die Auflagenbegünstigten zu qualifizieren sein. In

familiären Verhältnissen, wenn das Vermögen jeweils an Nachkommen weitergereicht wird, bleiben Schenkungssteuerfolgen somit regelmässig aus.

### Alternative zum Private Trust?

Die mit der Schenkung unter Lebenden oder Verfügung von Todes wegen verbundene Auflage kann darin bestehen, regelmässige Zuwendungen an die Begünstigten z.B. aus dem Ertrag des zugewendeten Vermögens zu tätigen. Anders als bei der Treuhand darf die Auflage der Zuwendung aber nicht völlig die Unentgeltlichkeit nehmen, was wohl heisst, dass sich der Erstbegünstigte nicht schlicht als «treuhänderische» Mittelperson einsetzen lässt. Im Unterschied zum Trust entsteht weiter kein von der Person des Erstbegünstigten losgelöstes Sondervermögen; dieser wird vielmehr Eigentümer an den zugewendeten Vermögenswerten. Der Fortbestand des Rechtsgeschäfts bzw. die Erfüllung der Auflage hängt mithin davon ab, ob bzw. dass der Erstbegünstigte dazu in der Lage ist. Wird über die Auflage eine eigentliche Zweckzuwendung vorgenommen, so entsteht – wie gesagt – eine *unselbständige Stiftung*.

Tabelle 20: Eigenschaften von Trust und «Schenkungen unter Auflage»

	Trust	Schenkung / Verfügung von Todes wegen unter Auflage
Rechtspersönlichkeit	nein	nein
Begründung	einseitiger Errichtungsakt (zu Lebzeiten oder von Todes wegen)	vertragliche oder einseitige Begründung (Verfügung von Todes wegen)
Vermögensentäusserung	vorübergehend oder endgültig	grundsätzlich endgültig
Widerrufflichkeit	ja/nein	grundsätzlich nicht
Sondervermögen	ja	nein
Rechte der (Auflage-)Begünstigten	Anwartschaft/Rechtsanspruch	Schenkung: Anwartschaft Verfügung von Todes wegen: Rechtsanspruch
Zeitliche Beschränkung	ja	umstritten, wohl ja
Besteuerung	Kein Steuersubjekt (Zuordnung abhängig von Ausgestaltung)	Kein Steuersubjekt (Zuordnung Beschenkten/Bedachten)

Quelle: Eigene Darstellung

## A 1.4 Literaturverzeichnis Rechtsanalyse

Arter, Oliver/Petri, Katharina, Business Trusts – der Trust im kommerziellen Umfeld, ST 2004, S. 513 ff

Bogert, George Taylor/Bogert, George Gleason/Hess, Amy Morris, Bogert's Trusts and Trustees, online-Version 2018 auf WestlawNext

Danon, Robert J., Switzerland's direct and international taxation of private express trusts, Diss. Genf, Zürich/Basel/Genf 2004

Gutzwiller, Peter Max, Schweizerisches Internationales Trustrecht, Kommentar, Basel 2007

Hayton, David/Matthews, Paul/Mitchell, Charles, Underhill and Hayton, Law Relating to Trusts and Trustees, 18. Aufl., London 2010

Herzog, Sabine, Trusts und schweizerisches Erbrecht, Einschränkungen bei der Anerkennung von Trusts aus der Perspektive des schweizerischen Erbrechts - unter besonderer Berücksichtigung von Pflichtteilen und deren prozessualer Durchsetzung, Diss. Luzern 2016

Seiler, Matthias, Trust und Treuhand im schweizerischen Recht unter Berücksichtigung der Rechtsstellung des Trustees, Diss. Zürich 2005

Sorrosal, Azucena, Überblick über die Wesensmerkmale von Trusts, REPRAX 2002, S. 40 ff.

Vogt, Nedim Peter, Vermögensperpetuierung in der Schweiz, in: Jakob Dominique (Hrsg.), Perspektiven des Stiftungsrechts in der Schweiz und in Europa, Basel 2010, S. 165 ff. (zit. Vermögensperpetuierung)

Vogt, Nedim Peter/Kessler Pannatier, Delphine, in: Schnyder, Anton K./Vogt, Peter, Nedim/Honsell, Heinrich, Basler Kommentar Internationales Privatrecht, 3. Aufl. Basel 2013 (zit. BSK IPRG-Vogt/Pannatier Kessler)

**Materialien:**

Botschaft zur Genehmigung und Umsetzung des Haager Übereinkommens über das auf Trusts anzuwendende Recht und über ihre Anerkennung vom 2. Dezember 2005, BBl 2006, 551 ff. (zit. Botschaft HTÜ)

## A2 Übersicht Bedeutung Trusts im Ausland

Tabelle 21: Wirtschaftliche Bedeutung der Trusts im internationalen Verhältnis

Land	Jahr	Währung	Art der Trusts	Anzahl Trusts	Anzahl Trusts je 1000 Einwohner	Durchschn. im Trust gehaltene Vermögen	bezahlte Steuern je Trust	Verwaltete Vermögenswerte in Trusts / Privatvermögen	Verwaltete Vermögenswerte in Trusts / BIP	Bemerkungen	Quelle
Kanada	2015	Kanadische Dollar (CAD)	Testamentary, Personal, Alter Ego, Specified, Joint Spousal or Common-law Partner, Spousal or Common-law Partner, Deemed Resident, Unit, Communal Organization, Mutual Fund/SIFT, Employee Benefit Plan, Insurance Segregated Fund, Employee, Non-profit Organization, Master/Employee Life and Health/Nuclear Fuel Waste Act/Real Estate Investment, RRSP/RRIF/RESP/RDSP/TFSA, Environmental Quality Act, Health & Welfare, Lifetime Benefit, Hepatitis C and Indian Residential School	250'000	7.0		22'318			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es handelt sich dabei nur um Trusts, die bis Dezember 2017 die Einkommenssteuererklärungen eingereicht haben (gemäss Angaben auf der Webseite fehlen die Angaben von etwa 20'000 Trust, welche das Formular nicht ausgefüllt haben)</li> <li>- Trusts von Personen, die nicht in Kanada wohnen (oder neu hergezogen sind) können bis zu 5 Jahre steuerbefreit sein</li> <li>- Bezahlte Steuern: "Total amount of tax payable before refundable tax credits, such as the Capital Gains Refund", es enthält Bundes- und Provinzsteuern mit Ausnahme von Quebec</li> </ul>	Canada Revue Agency ( <a href="https://www.canada.ca/en/revenue-agency/programs/about-canada-revenue-agency-cra/income-statistics-gst-hst-statistics/t3-trust-statistics/trust-statistical-tables-2011-2015-tax-years.html">https://www.canada.ca/en/revenue-agency/programs/about-canada-revenue-agency-cra/income-statistics-gst-hst-statistics/t3-trust-statistics/trust-statistical-tables-2011-2015-tax-years.html</a> )
USA	2016	US Dollar (USD)	?	700'000	2.2		38'724			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estate and Trust Income Tax werden gemeinsam ausgewiesen</li> <li>- Das sind die Nettosteureinnahmen (d.h. abzüglich Rückerstattungen)</li> <li>- Nur Estate and Trust Income Tax</li> <li>- A priori sieht es so aus, dass Trusts nur dann das Form 1041 ausfüllen müssen, wenn sie mehr als \$600 in Einkommen haben oder der Trust einen nicht in den USA lebenden Ausländer als Beneficiary hat</li> <li>- Es konnten keine Zahlen zu Vermögenssteuern gefunden werden</li> </ul>	IRS ( <a href="https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-collections-and-refunds-by-type-of-tax-irs-data-book-table-1">https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-collections-and-refunds-by-type-of-tax-irs-data-book-table-1</a> )
USA	1994	US Dollar (USD)	- Business Trusts (pensions trusts, mutual fund trusts, asset securitization trusts, trust-indentured corporate	?				Business Trusts: 159%		Autor schreibt, dass es sich dabei um eine Unterschätzung handelt, da z.B. Vermögen, welche von nicht-institutionellen Trustees verwaltet werden, nicht inkludiert sind	Langbein 1997

A2 Übersicht Bedeutung Trusts im **Ausland**

Land	Jahr	Währung	Art der Trusts	Anzahl Trusts	Anzahl Trusts je 1000 Einwohner	Durchschn. im Trust gehaltene Vermögen	bezahlte Steuern je Trust	Verwaltete Vermögenswerte in Trusts / Privatvermögen	Verwaltete Vermögenswerte in Trusts / BIP	Bemerkungen	Quelle
			and municipal debt), Personal Trusts (discretionary und nondiscretionary trust assets)						Trusts: 9%		
Grossbritannien	2015-16	Pounds (£)	Interest in possession (IIP) trusts, Discretionary/accumulation trusts	158'500	2.4		8'770			- Nur Trusts, die ein "Full Self Assessment" ausfüllen müssen - Steuerdaten: Addition aus Einkommens- und Kapitalertragssteuern (unter others werden neben charitable trusts auch z.B. estates und etc. aufgeführt, ist hier auch inkludiert)	HM Revenue & Customs ( <a href="https://www.gov.uk/government/statistics/trusts-statistics-january-2017">https://www.gov.uk/government/statistics/trusts-statistics-january-2017</a> )
Australien	2015-16	Australische Dollar	Discretionary trust-main source from service-management, Discretionary trust-main source from trading, Discretionary trust-main source from investment. Deceased estate, Cash management unit trust, Public unit trust-listed, Public unit trust-unlisted, Fixed unit trust, Other fixed trust, Hybrid trust, Special Disability Trust, Other	845'925	36.4	4'039'603			200%	- Es wurden nur Daten basierend auf "Trust income tax returns" berücksichtigt, die bis 31 Oktober 2017 bearbeitet wurden	Australian Taxation Office ( <a href="https://data.gov.au/dataset/taxation-statistics-2015-16/resource/a297ba25-bf5f-43a7-98a4-47547318cce9">https://data.gov.au/dataset/taxation-statistics-2015-16/resource/a297ba25-bf5f-43a7-98a4-47547318cce9</a> )
Neuseeland	2001	Neuseeländische Dollar	Nur Family Trusts	217'200	56.0	132'178			22%	- Daten basierend auf dem 2001 Household Savings Survey - Antworten basieren auf Personen, die Settlor dieser Family Trusts sind - Anzahl Trusts entspricht der totalen Anzahl an Trusts (in der Befragung konnten Personen auch angeben, ob sie mehr als einen Trust haben) - Zahlen sind mit Vorsicht zu geniessen, da nicht alle Angaben zu den Assets machen konnten	Retirement Commission und Statistics New Zealand (2002): The net worth of New Zealanders: a report on their assets and debts

Quelle: vgl. letzte Tabellenspalte; eigene Berechnungen



## A3 Befragte Expert/innen und Interviewleitfaden

### Befragte Expert/innen

Bereich	Vorname Name	Funktion
Rechts-/Steuerberatung	Dr. Natalie Peter	Vorstandsmitglied STEP, Rechtsanwältin und Partnerin bei Blum&Grob
	Dr. Harold Grüninger	Rechtsanwalt und Partner bei Homburger
	Dr. Thomas Sprecher	Rechtsanwalt und Partner bei Niederer Kraft Frey
	Prof. Dr. h.c. Paolo Bernasconi	Rechtsanwalt, ehemaliger Tessiner Staatsanwalt, Titularprofessor, ehemaliger Professor/Dozent an verschiedenen Universitäten
Wissenschaft	Prof. Dr. Dominique Jakob	Professor für Privatrecht an der Universität Zürich, hat das «Zentrum für Stiftungsrecht» an der Universität Zürich sowie den «Zürcher Stiftungsrechtstag» ins Leben gerufen, Gründer der Kanzlei Jakob Studen Partner
Verbände	Alexandre von Heeren	Vorstandsvorsitzender der SATC Rechtsanwalt, Managing Partner und Präsident des Verwaltungsrates bei Mandaris AG
NGO	Bruno Gurtner	Ehemaliger Präsident des Global Board of Directors, Tax Justice Network und bis 2008 Verantwortlicher des Programms „Internationale Finanzfragen“ bei Alliance Sud
Verwaltung	Philipp Moos	Abteilungsleiter Steuerveranlagung natürliche Personen, Stv. Leiter der Steuerverwaltung, Kanton Zug

### Interviewleitfaden

Das Postulat 15.3098 der Fraktion FDP-Liberale verlangt, eine mögliche Einführung des Rechtsinstituts des Trusts ins schweizerische Privatrecht sowie eine Anpassung des anwendbaren Steuerrechts zu prüfen. Das Bundesamt für Justiz, das Staatssekretariat für internationale Finanzfragen und das Staatssekretariat für Wirtschaft haben daher die BASS AG beauftragt, eine Regulierungsfolgenabschätzung zur Einführung eines Rechtsinstituts des Trusts durchzuführen.

### Allgemeine Fragen

- Könnten Sie zunächst kurz schildern, in welchem Zusammenhang und wie oft Sie sich mit dem Rechtsinstitut des (ausländischen) Trusts oder ähnlichen Vehikeln (Stiftungen, Schweizer Treuhand, weitere) beschäftigt haben?
- Wer sind die hauptsächlichen Nachfrager von Trust(nahen)-Dienstleistungen? (Privathaushalte, Unternehmen; spezifische Gruppen wie Selbständigerwerbende oder KMU-Inhaber?)
- Welches sind die hauptsächlichen Bedürfnisse der Nachfrager?  
*Bitte bewerten Sie jeweils auf einer Skala von null (unwichtig) bis 5 (sehr wichtig):*
  - > Nachlassplanung
  - > Vermögensanlage und -verwaltung
  - > Vermögenssicherung
  - > Vertraulichkeit
  - > Steueroptimierung
  - > Gemeinnützige Zwecke
  - > weitere (bitte nennen)
- Bietet das schweizerische Recht heute genügend Möglichkeiten, diese Bedürfnisse abzudecken?
  - > Falls ja: Über welche Rechtsinstitute (Stiftungen, Treuhand, weitere) wird das jeweilige wichtige Bedürfnis abgedeckt?

- > *Falls nicht: Weshalb nicht? Wo liegt das Problem? Finden sich geeignetere Lösungen im Ausland (z.B. Trusts)?*
- 5. Wird regelmässig auf ausländische Trusts zurückgegriffen, um die Bedürfnisse der Nachfrage abzudecken? Auf welche Art von Trusts?
- 6. Ergeben sich daraus für die Rechtssuchenden Schwierigkeiten und falls ja, welche?
- 7. Sind Sie der Meinung, dass die Schweiz das Rechtsgebilde des Trusts nach ausländischem Vorbild einführen sollte? Weshalb sehen Sie Handlungsbedarf/weshalb nicht? Was sollte das Ziel einer entsprechenden Reform sein?
- 8. Falls *kein* Schweizer Trust eingeführt wird, besteht sonstiger Anpassungsbedarf im schweizerischen Recht?
- 9. Falls ein Schweizer Trust eingeführt werden soll, für welche zentralen Zwecke soll sich dieses Vehikel einsetzen lassen können?
  - > *Stichwort: Vermögensverwaltungstrust, Familientrust, gemeinnütziger Trust, Business-Trust, etc.*
- 10. Wären aus Ihrer Sicht mit der Einführung eines Trusts neben dem Zivilrecht weitere Rechtsanpassungen notwendig?
  - > *Falls Anpassungen notwendig: Welche wären dies und warum (z.B. Steuerrecht)? Inwiefern wären Anpassungen im Schiedsrecht notwendig?*

### **Markteinschätzung**

11. Wie bedeutend ist der **weltweite Markt** für Trustdienstleistungen? (Anteil am weltweiten Privatvermögen)
12. Wie schätzen Sie den **schweizerischen Markt** für Trustdienstleistungen (nach internationalem Recht) und Dienstleistungen zu ähnlichen Konstrukten (nach schweizerischem Recht) ein?
  - > *Welches Kundensegment (Altersgruppe, Familienkonstellation, Vermögenssituation, Erwerbssituation, Wohnort Inland/Ausland etc.)?*
  - > *Durchschnittliches Vermögen, welches in entsprechende Konstrukte eingelegt wird?*
  - > *Durchschnittlicher jährlicher Ertrag aus Beratungsleistungen, Gebühren etc. je Kunde?*
13. Welcher **Anteil dieses schweizerischen Markts** entfällt auf:
  1. *Schweizer/innen, welche Rechtsinstitute nach schweizerischem Recht (Treuhand, Stiftungen, etc.) nachfragen?*
  2. *Schweizer/innen, welche Rechtsinstitute nach ausländischem Recht (Trusts, etc.) nachfragen?*
  3. *Ausländer/innen, welche Rechtsinstitute nach schweizerischem Recht nachfragen?*

**Zur Gruppe 1** – Wie hoch wäre das **Marktpotenzial** falls ein Schweizer Trust eingeführt würde?

- > *Vermögen, ab welchem ein Schweizer Trust grundsätzlich in Frage kommt (potenzielle Zielgruppe)?*
- > *Anteil dieser potenziellen Zielgruppe, für welche ein Schweizer Trust effektiv ein Bedürfnis decken würde?*
- > *Hinweis: Bitte nennen Sie uns bei Ihrer Einschätzung zum Marktpotenzial die von Ihnen getroffenen wichtigen Annahmen (Definition Trust, steuerliche Behandlung, weitere wichtige Elemente).*

**Zur Gruppe 2** – Würde bei Einführung eines schweizerischen Vehikels ein Grossteil repatriert bzw. in ein schweizerisches Vehikel eingelegt werden?

**Zur Gruppe 3** – Wie schätzen Sie das Marktpotenzial durch **Nichtansässige** für die schweizerische Beratungsindustrie ein für den Fall, dass ein Schweizer Trust eingeführt würde?

- > *Bitte grobe Prozentangaben; Ein Vergleich zum inländischen Markt kann als Hilfsmittel dienlich sein (z.B. Marktpotenzial durch Nichtansässige doppelt so hoch wie inländisches Marktpotenzial, d.h. bei ähnlichem Vermögen sind rund 2/3 der Kundschaft Nichtansässige)*

14. Was bedeutet die Einführung eines Schweizer Trusts für die bestehenden Rechtsinstrumente (Stiftung, Schweizer Treuhand)? Bleiben diese für bestimmte Bedürfnisse interessant (falls ja, für welche), oder werden sie grösstenteils obsolet?

### **Auswirkungen auf die Anbieter von Trust(nahen)-Dienstleistungen**

15. Welche Branchen wären Ihrer Meinung nach am stärksten durch die Einführung von Schweizer Trusts betroffen? (Vermögensverwaltung, Privatbanken, Grossbanken, Versicherungen, Rechtsberatung, Steuer- und Treuhandbüros, weitere)?
16. Welcher Lohn/welches Honorar lässt sich mit der Beratung und Vermittlung eines ausländischen Trusts in der Schweiz bzw. einer Stiftung/Treuhand nach schweizerischem Recht heute durchschnittlich erzielen?
17. Hätte die Einführung eines Schweizer Trusts Auswirkungen auf den Wettbewerb (verstärkte Konkurrenz, neue Beratungsdienstleistungen)? Wer gehört zu den Gewinnern/Verlierern?
18. Inwiefern wären Ihre persönlichen Tätigkeiten/ Ihr Geschäftsbetrieb von der Einführung eines Schweizer Trusts betroffen?
19. Rechnen sie damit, dass die Einführung mit staatlichen Vorgaben (sog. Handlungspflichten) verbunden wären? Falls ja, mit welchen? Welche Kosten würden diese Vorgaben mit sich bringen?
20. Wäre die Einführung mit weiteren Kosten für Ihren Geschäftsbetrieb verbunden?  
 > *Investitionskosten/Sachkosten: Technische Infrastruktur, Anpassung Produktpalette, etc.*  
 > *Personalkosten: Weiterbildungskosten, Suchkosten neues/anderes Personal, Lohnkosten durch neues/anderes Personal)*
21. Hätte die Einführung eines Schweizer Trusts weitere Auswirkungen auf Ihr Geschäftsmodell? Welche (Chancen/Risiken/Herausforderungen)?

### **Staat**

22. Falls ein Schweizer Trust eingeführt werden soll, wie schätzen Sie den Regelungsaufwand ein?  
 > *Umschreiben Sie zuerst die Ihrer Meinung nach notwendigen rechtlichen Anpassungen (evtl. als Minimalvariante und Maximalvariante). Bitte leiten Sie davon ausgehend den Regelungsaufwand ab.*
23. Welches sind die steuerrechtlichen und fiskalischen Auswirkungen im Falle der Einführung eines Schweizer Trusts?  
 > *Wir erwarten keine Quantifizierung von Ihnen, möchten aber gerne eine qualitative Beschreibung zu den aus ihrer Sicht relevantesten Aspekte (z.B. Wirkungen auf Vermögenssteuer, Erbschafts-/Nachlasssteuern, etc.)*
24. Welche Auswirkungen ergeben sich für den Steuervollzug? (Aufwand für Veranlagung und Prüfung)  
 > *Bitte vergleichen Sie den Aufwand, welcher der Steuerbehörde für die Veranlagung eines Steuerpflichtigen entsteht, welcher Begünstigter eines ausländischen Trusts ist, mit demjenigen für die Veranlagung eines Steuerpflichtigen, welcher Begünstigter eines schweizerischen Trusts wäre.*  
 > *Falls Ihnen kein direkter Vergleich möglich erscheint: Wie hoch ist der Aufwand für die Veranlagung eines Steuerpflichtigen mit Stiftungsvermögen im Vergleich zu jenem für die Veranlagung eines Steuerpflichtigen mit einem ausländischen Trust?*
25. Welche Anpassungskosten entstehen für die Steuerbehörden, falls ein Trust nach Schweizer Recht eingeführt würde (Personalkosten, Software, Weiterbildung, etc.)?
26. Müssten Massnahmen ergriffen werden, damit Schweizer Trusts nicht für Steuerhinterziehung/Geldwäscherei/Terrorismusfinanzierung missbraucht würden (Aufsicht, Register, etc.)? Was für

Kosten würden diese Massnahmen für die öffentliche Hand generieren (einmalig und wiederkehrend)?

> *Hinweis: Falls keine Quantifizierung möglich ist, bitte qualitativ beschreiben.*

27. Sehen Sie weitere Chancen/Herausforderungen/Risiken, die die Einführung eines schweizerischen Trusts für die öffentliche Hand mit sich bringen würde?

### **Ausland**

28. Welches sind die aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trust-Konkurrenzvehikel im Ausland bzw. die wichtigsten Trust-Destinationen?
29. Aus welchen Gründen sind diese Destinationen attraktiv? (Rechtssicherheit, Besteuerung, etc.)?
30. Wie ändert sich bei Einführung eines Schweizer Trusts die Standortattraktivität im Vergleich zu den wichtigsten Trust-Destinationen? Bezüglich welcher Aspekte könnte die Schweiz punkten, wo würde sie weiterhin unattraktiv bleiben? (Rechtssicherheit, Finanzplatz, Besteuerung, etc.)
31. Erwarten Sie, dass diese Trust-Destinationen auf die Einführung des Trusts in der Schweiz reagieren? Falls ja, wie?
32. Erwarten Sie Reaktionen von internationalen Organisationen wie der OECD? Weshalb/weshalb nicht?

**Herzlichen Dank für Ihre Mitarbeit!**

## A4 Stakeholder-Gruppen und Online-Befragung

### Stichprobe

Im Rahmen dieses Mandats wurde neben den Expert/innen-Interviews eine Online-Befragung durchgeführt. Dazu wurden folgende Stakeholdergruppen identifiziert, welche für Trusts besonders relevant sind: Rechtsberater/innen, Vermögensverwalter/innen, Banken sowie Mitglieder der Vereine STEP (Society of Trust and Estate Practitioners) und SATC (Swiss Association of Trust Companies). Die letzten drei Stakeholdergruppen wurden per E-Mail zur Teilnahme an der Online-Befragung eingeladen, bei ersteren zwei wurde eine Stichprobe brieflich angeschrieben.

- **STEP:** Für die Kontaktierung der STEP-Mitglieder wurden wir von Vorsitzenden verschiedener Centres (Zürich), weiterer Mitglieder der STEP Federation (Genf und Lausanne) und des Vereins unterstützt. Diese haben die Einladung zur Erhebung jeweils an ihre Mitglieder geschickt.
- **Rechtsberatung:** Die Stichprobe der Rechtsberatung wurde folgendermassen gebildet: Basierend auf einem Ranking der Top Anwaltskanzleien der Schweiz 2018 der Zeitschrift «Bilanz»<sup>101</sup> wurden zuerst diejenigen Kanzleien identifiziert, die in den Bereichen Erb- und Nachlassrecht, Steuerrecht sowie internationalem Recht tätig sind. Für die Stichprobe wurden schlussendlich diejenigen 14 Kanzleien ausgewählt, welche in mindestens zwei der oben genannten Bereiche einen Schwerpunkt haben sowie elf weitere, die in einem dieser Bereiche tätig sind. Ergänzt wurde diese Stichprobe mit 25 weiteren Kanzleien, die Mitglieder des Schweizerischen Anwaltsverbands und in (mindestens) einem der folgenden Bereiche tätig sind: Internationales Privatrecht, Steuern natürliche Personen sowie Erb- und Nachlassrecht.<sup>102</sup>
- **Vermögensverwaltung:** Die Stichprobe der Gruppe der Vermögensverwaltungen wurde mithilfe der Webseite des Verbands Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV)<sup>103</sup> gebildet. Es wurden sämtliche Firmen herausgesucht, die mindestens eine der folgende Dienstleistungen anbieten: Domizilierung, Family Office und/oder Nachlassplanung/-bearbeitung. Insgesamt handelte es sich dabei um 52 Firmen.
- **Banken:** Für die Stichprobe der Banken wurden elf Banken unterschiedlicher Grösse angefragt. Alle Banken weisen ein ausgeprägtes Vermögensverwaltungsgeschäft auf.

**Tabelle 22** führt zusammenfassend die Kennzahlen der Feldstatistik auf.

Tabelle 22: Feldstatistik der Online-Erhebung

	Rechtsberatung	Vermögensverwaltung	Banken	SATC	STEP
Angefragt	50	52	11	31	1432
Komplette Fragebogen	18	14	6	14	104
Response Rate	36.00%	26.92%	54.54%	45.16%	7.26%

Quelle: Berechnungen BASS

Im Laufe der Feldphase wurde das Forschungsteam von einem Befragten auf einen Event der Fachgruppe Erbrecht des Zürcher Anwaltsverbands aufmerksam gemacht. Diese Person hat sich dazu bereit erklärt, den Link zur Befragung unter den Teilnehmenden des Events zu verteilen. Insgesamt konnten so sechs weitere Personen zur Teilnahme an der Befragung gewonnen werden, welche bei den Auswertungen den jeweiligen Stakeholdern zugeordnet wurden.

<sup>101</sup> Vgl. <https://www.bilanz.ch/unternehmen/die-top-anwaltskanzleien-der-schweiz-2018#>, Stand 01.02.2019

<sup>102</sup> Diese wurden mittels der Suchmaske auf der Webseite des Schweizerischen Anwaltsverbands ausgewählt, siehe <https://www.sav-fsa.ch/de/anwaltssuche.html>, Stand 14.02.2019

<sup>103</sup> Vgl. <https://www.vsv-asg.ch/de/mitgliedersuche>, Stand 14.02.2019

### Bemerkungen zur Interpretation der Resultate

Die Ausführungen oben illustrieren, dass es sich bei keiner der Stakeholdergruppen um eine klassische Zufallsstichprobe handelt. Des Weiteren ist anzunehmen, dass jeweils nur diejenigen angeschriebenen Personen an der Erhebung teilgenommen haben, welche sich für diese Thematik interessieren. Die Ergebnisse sind also nicht repräsentativ, d.h. sie lassen keine Rückschlüsse zu, wie beispielweise die Gesamtheit der in der Schweiz praktizierenden Anwälte/innen zu diesem Thema steht. Dies war allerdings auch nicht das Ziel der vorliegenden Befragung. Vielmehr sollen die Erkenntnisse dazu dienen, die Regulierungsfolgen der Massnahme «Einführung eines Schweizer Trust» zu bemessen. Hierfür war es notwendig, spezifische Angaben der Stakeholder zu bekommen, welche sodann mittels Gewichtung auf die Gesamtschweiz hochgerechnet wurden.

### Fragebogen Online-Befragung

Sehr geehrte Damen und Herren

Wir danken Ihnen herzlich für Ihre Bereitschaft zur Teilnahme an der Online-Befragung. Ihre Mitarbeit ist von zentraler Bedeutung, um die Regulierungsfolgen einer gesetzlichen Regelung von Trusts in der Schweiz beurteilen zu können.

Das Ausfüllen des Fragebogens benötigt etwa 10-15 Minuten. Bei Fragen oder Unklarheiten stehen Ihnen Herr Roman Liesch oder Herr Mario Morger von der BASS AG gerne zur Verfügung.

Wir bitten Sie, Ihre Aussagen basierend auf den folgenden Rahmenbedingungen zu machen:

Die «Einführung des Rechtsinstituts Trusts<sup>104</sup> ins schweizerische Privatrecht», wie es das Postulat [15.3098](#) «Prüfung einer allfälligen gesetzlichen Regelung von Trusts» verlangt, soll mit folgenden Massnahmen umgesetzt werden:

#### Schaffung eines Schweizer Trust im Privatrecht auf der Basis der bestehenden Treuhand

Das nach geltendem Recht zulässige Treuhandverhältnis soll als **«Trust» im Obligationenrecht kodifiziert** werden mit folgenden Eckwerten:

- Gesetzliche Regelung eines **Trusts im Sinne des Haager Trustübereinkommens im Obligationenrecht**
- Errichtung mittels **Trustakt** sowie **Vermögenübertragung bzw. -widmung** durch einen *settlor*
- Trustakt als **Vertrag, Verfügung von Todes wegen oder einseitige Erklärung**, wobei Vertrag und einseitige Erklärung schriftlich sein müssen
- Errichtung im Interesse einer oder mehrerer **bestimmten Personen** (*beneficiaries*) für eine **bestimmte Dauer** (Möglichkeit des **Widerrufs** durch *settlers*, Maximaldauer vorschlagsweise **60 Jahre**); keine «charitable trusts» oder «purpose trusts»
- Schaffung eines Trustvermögens als **Sondervermögen** des *trustees* mit **Folgerecht und Aussonderung im Konkursfall**
- **Regelung der Rechte und Pflichten des trustees** (insb. Sorgfalts-, Rechenschafts- und Auskunftspflichten) sowie Möglichkeit der Schaffung von *protectors*

<sup>104</sup> Unter einem Trust wird allgemein ein Rechtsinstrument verstanden, bei dem eine oder mehrere Personen (*trustee*) bestimmte Vermögenswerte (*trust fund*) von einem *settlor* übertragen bzw. gewidmet erhalten und diese separat von ihrem persönlichen Vermögen im Interesse einer oder mehrerer bestimmter Personen (*beneficiaries*) oder mit einem bestimmten Zweck verwalten.

- **Regelung der Rechte der *beneficiaries*** (insb. Recht bzw. allenfalls nur Anwartschaft auf Auszahlungen sowie Auskunftsrechte)
- Besondere Regelung **nichtstreitiger Gerichtsbarkeit** sowie **schiedsgerichtlicher Zuständigkeit** für Trustangelegenheiten

Daneben sollen für den **neuen Schweizer Trust** folgende Regelungen bzw. Neuerungen gelten:

- **Nichtanwendung der Restriktionen von Art. 335 ZGB** (Verbot von Familienunterhaltstiftungen) **und von Art. 488 Abs. 2 ZGB** (Verbot wiederholter Nacherbeneinsetzung) **auf Trusts**
- Anwendung der **geltenden bzw. reformierten Regelungen des Erbrechts** auch auf Trust (Pflichtteilsregelungen, Anfechtbarkeit etc.)
- Sicherstellung der **bestehenden/zukünftigen Transparenzstandards** gemäss internationalem Recht (GAFI/Global Forum)
- Pflicht der *trustees* zur (teilweise eingeschränkten) **Buchführung und Rechnungslegung**
- Anpassung und Ergänzung der geltenden Sonderregelungen für Trusts im **Betreibungs- und Konkursrecht**
- **Steuerrechtliche Behandlung** des Schweizer Trusts prinzipiell **wie bisher ausländische Trusts** (vgl. Kreisschreiben)

**A) Online Befragung Banken / Rechtsanwälte / Vermögensverwalter / SATC / STEP**

**1. Welches sind die hauptsächlichen Bedürfnisse Ihrer Kunden/Kundinnen im Zusammenhang mit Trusts und trustähnlichen Instrumenten?**

**Bitte bewerten Sie jeweils auf einer Skala von null (unwichtig) bis 5 (sehr wichtig):**

<b>Zutreffendes bitte ankreuzen</b>	<b>0 (unwichtig)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5 (sehr wichtig)</b>
Nachlassplanung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermögensanlage u. -verwaltung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermögenssicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vertraulichkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Steuroptimierung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
gemeinnützige Zwecke	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Die Frage dient dazu, die Bedürfnisse abzuholen und die Ergebnisse aus der Expertengespräche zu validieren (Beschluss Sitzung Zwischenbericht)*

**2. Welche Rechtsinstrumente nutzen und empfehlen Sie heute aktiv in der Beratung und Betreuung von Kund/innen mit den genannten Bedürfnissen?**

- Schweizerische Stiftung
- Ausländische Stiftung
- Ausländischer Trust mit Schweizer Trustee
- Ausländischer Trust mit ausländischem Trustee
- Schweizerische Treuhand
- keines dieser Instrumente

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Diese Frage dient dazu, das Geschäftsmodell / Schwerpunktsetzung in der Beratung der Befragten zu erfahren*

**2a. Können Sie mit den vorhandenen Instrumenten des schweizerischen Rechts die Bedürfnisse der Klient/innen abdecken?**

- ja
- nein

[Falls nein:]

**2b. Was fehlt in der Schweizer Gesetzgebung? [mehrere Antworten erlaubt]**

- Liberalisierung des Stiftungsrechts (Zulässigkeit von Unterhaltstiftungen)
- Einführung eines Schweizer Trusts (wie oben beschrieben; --> Link auf [Beschreibung Regelungsmodell](#))
- Anderes (bitte notieren): [TEXTFELD]

*INTERN: Die Frage dient dazu, die Bedürfnisse abzuholen und die Ergebnisse aus der Expertengespräche zu validieren (Beschluss Sitzung Zwischenbericht)*

**3. Wie beurteilen Sie den Schweizer Trust – so wie er eingangs beschrieben wurde [Link auf Beschreibung Regelungsmodell] – gegenüber einem typischen ausländischen Trust (wie bspw. der britischen Kanalinseln)?**

<b>Zutreffendes bitte ankreuzen</b>	<b>deutlich schlechter als ausländischer Trust</b>	<b>etwas schlechter</b>	<b>neutral (wie ausl. Trust)</b>	<b>etwas besser</b>	<b>deutlich besser als ausl. Trust</b>
Rechtssicherheit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
steuerliche Attraktivität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vertraulichkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
administrativer Aufwand	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Flexibilität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Insgesamt</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bemerkungen: \_\_\_\_\_



*INTERN: Die Frage dient dazu, qualitativ die wichtigen Impacts zu erschliessen. Der Vergleichsmassstab ist der ausländische Trust. Nur falls der Schweizer Trust insgesamt nicht schlechter abschneidet als der ausländische Trust ist davon auszugehen, dass er auch nachgefragt wird.*

**4. Würden Sie Ihren ausländischen / Schweizer Klienten/Klientinnen einen solchen Schweizer Trustempfehlen?**

<b>Zutreffendes bitte ankreuzen (max. 1)</b>	<b>ausländische Klient/innen</b>	<b>Schweizer Klient/innen</b>
Nein, die ausländischen Trusts sind attraktiver für meine Klienten/Klientinnen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nein, es gibt ausländische Stiftungen, die attraktiver für meine Klienten/Klientinnen sind	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Evtl., aber der Schweizer Trust wird nur ein Produkt unter vielen anderen sein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ja, ich würde den Schweizer Trust regelmässig in die Beratung einbringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Auf jeden Fall, der Schweizer Trust macht die ausländischen Trusts und Stiftungen mehr oder weniger überflüssig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Die Frage dient dazu, abschätzen zu können, inwieweit das neue Produkt überzeugen kann und damit auch effektiv in der Beratung eingesetzt würde*

**5. Wie hoch ist der Anteil Ihrer ausserhalb der Schweiz wohnhaften Klienten/Klientinnen (Nichtansässige)?**

Ihre Schätzung: \_\_\_\_\_%

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Die Frage dient dazu (in Kombination mit den Antworten aus den anderen Fragen), abschätzen zu können, welches Marktpotenzial auf Nichtansässige und welches auf Ansässige entfällt.*

**6. Ein zentraler Aspekt der Regulierungsfolgenabschätzung ist es, die volkswirtschaftliche Bedeutung zu bemessen. Wir würden gerne von Ihnen erfahren, welche Trust(nahen)-Dienstleistungen Sie heute anbieten und welche Gebühren / Beratungstarife / Provisionen etc. Sie dafür pro Klient/Klientin in etwa verrechnen können (grobe Schätzung).**

*Hinweis: Falls Ihnen das Ausfüllen Schwierigkeiten bereitet, können Sie sich darauf beschränken, entweder der Arbeitsaufwand in Stunden oder den Erlös in CHF anzugeben.*

	wird angeboten (zutreffendes ankreuzen)	Arbeitsaufwand (inkl. Sekretariat und weiteres involviertes internes Personal) in Stunden je Kunde	Umsatz in CHF je Kunde
<b>Einmalige Dienstleistungen</b>			
Beratung in Zusammenhang mit Trusts / Stiftungen (z.B. Nachlassplanung, Aufzeigen steuerlicher Folgen, Empfehlung, welches ausländische Recht gewählt werden soll, etc.)	<input type="checkbox"/>		
Aufsetzen von Trusts / Stiftungen und dazu gehörigen Reglemente / Statuten	<input type="checkbox"/>		
Einholen von Steuerrulings und anderen steuerlichen Vorabklärungen mit Steuerbehörde	<input type="checkbox"/>		
Erfüllung von administrativen Aufgaben im Auftrag des Klienten (z.B. Einreichung von Dokumenten bei Behörden)	<input type="checkbox"/>		
<b>Jährlich wiederkehrende Dienstleistungen</b>			
Vermögensverwaltung von im Trust / in Stiftungen gelegenen Werten	<input type="checkbox"/>		
Erfüllung von administrativen Aufgaben im Auftrag des Klienten (z.B. Buchführungspflichten / Revisionspflichten, etc.)	<input type="checkbox"/>		
Tätigkeit als Trustee / Stiftungsorgan	<input type="checkbox"/>		

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Zentrale Frage! Damit soll die Wertschöpfung, welche in der trustnahen Beratungsindustrie erzielt wird bzw. erzielt werden kann, approximiert werden. (Dient als Berechnungsgrundlage zur Bestimmung der zusätzlichen Wertschöpfung)*

**7. Wäre die Einführung eines Schweizer Trusts mit administrativem Mehraufwand für Ihren Geschäftsbetrieb verbunden? Oder fällt der nachfolgende Aufwand für Sie sowieso an, unabhängig von der Einführung eines Schweizer Trusts?**

- keine neuen Kosten, Aufwand fällt schon jetzt an / wird unabhängig von einer Einführung eines Schweizer Trusts anfallen.
- zusätzliche Kosten

**[Falls zusätzliche Kosten]:**

Art des Aufwands bei Einführung eines Schweizer Trusts	zusätzliche Kosten	einmalig oder jährlich wiederkehrend	Schätzung der zusätzlichen Kosten in CHF
Finanzinstitutsgesetz, inkl. der auf 2020 geplanten Neuerungen zu Aufsichtspflicht Trustees	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> jährlich	
Compliance gegenüber Selbstregulierungsorganisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> jährlich	
automatischer Informationsaustausch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> jährlich	
Unterstellung Geldwäschereigesetz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> jährlich	
weitere Compliance-Vorgaben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> jährlich	
Schulungs-/Weiterbildungsaufwand	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> jährlich	
Investitionskosten / Sachkosten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> jährlich	

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Mit dieser Frage sollen die Regulierungskosten für die Wirtschaft beziffert werden.*

**8. Was ist Ihre Einschätzung: Würden sich Ihr Kundensegment und Ihr Geschäftsfeld verändern, wenn ein solcher Schweizer Trust eingeführt würde? [Mehrfachantworten möglich]**

- Es würde sich nichts oder wenig ändern
- Wir würden wahrscheinlich Kunden an die Konkurrenz (andere Branche oder Berufsgruppe) verlieren
- Wir würden wahrscheinlich inländische Kunden gewinnen
- Wir würden wahrscheinlich ausländische Kunden gewinnen
- Wir gehen davon aus, dass die Beratungsintensität abnimmt (bzw. weniger Arbeit anfällt) und unsere Erträge pro Klient/in sinken
- Wir gehen davon aus, dass die Beratungsintensität zunimmt (bzw. mehr Arbeit anfällt) und unsere Erträge pro Klient/in steigen

Ausführungen/Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Die Frage dient dazu, die Auswirkungen auf den Wettbewerb zwischen den verschiedenen Anbietern von Trust(nahen-)Geschäften zu erschliessen.*

*Und: Die Frage holt die Einschätzung bei den Anbietern ab, ob diese damit rechnen, dass sich ein neues interessantes Geschäftsmodell erschliesst, oder ob sie aufgrund der evtl. zunehmenden Konkurrenz mit einem Margendruck zu kämpfen haben werden. Bei der Auswertung der Frage wird es insbesondere interessant sein, ob die unterschiedlichen Gruppen (Banken, Vermögensverwalter, Rechtsberater) die Situation unterschiedlich einschätzen.*

**9. Um hochrechnen zu können, wie stark Ihre Branche insgesamt betroffen wäre, würden wir gerne noch folgende Angaben von Ihnen erfahren:**

**Angaben /Schätzung zu**

Anzahl Vollzeitstellen Ihrer Geschäftseinheit / Kanzlei \_\_\_\_\_

Anzahl Kunden/Kundinnen bzw. Klienten/Klientinnen, für welche in einem Jahr mindestens einmal eine Dienstleistung erbracht wird \_\_\_\_\_

Anteil Klienten/Klientinnen in Ihrer Geschäftseinheit / Kanzlei, welche in einen Trusts / eine ausländische Stiftung involviert sind \_\_\_\_\_ %

Anteil Klienten/Klientinnen, welche in eine inländische Familienstiftung involviert sind \_\_\_\_\_ %

Anteil aller Klient/innen, für die gemäss Ihrer Einschätzung der Schweizer Trust in Frage käme \_\_\_\_\_ %

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Die Frage dient dazu, die Antworten zu gewichten und eine Hochrechnung auf die gesamte Anbietergruppe vornehmen zu können.*

**10. Ist Ihnen bekannt, wo die Klienten/Klientinnen, welche einen ausländischen Trust / eine ausländische Stiftung aufsetzen, das darin gebundene Kapital grösstenteils anlegen?**

- Fast immer in der Destination, nach dessen Recht der Trust / die Stiftung aufgesetzt wurde
- Meistens entsprechend Ansässigkeit: Nichtansässige im Ausland und Ansässige in der Schweiz
- Meistens in der Schweiz (sowohl Ansässige als auch Nichtansässige)
- Unterschiedlich, das hängt von verschiedenen Faktoren ab

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Mit den Antworten auf diese Frage kann abgeschätzt werden, inwieweit der Finanzplatz Schweiz mit einem Mittelzufluss ausländischer Gelder rechnen kann.*

**B) Online-Befragung kantonale Steuerverwaltungen**

**1. Wie viele Steuerpflichtige geben in Ihrer Steuererklärung an, wirtschaftlich Berechtigter eines Trusts oder einer ausländischen Stiftung zu sein?**

Anzahl \_\_\_\_\_

Falls Sie keine genaue Zahl angeben können, machen Sie bitte eine Schätzung:

- 0-1% aller Steuerpflichtigen (natürliche Personen)
- 1-3% aller Steuerpflichtigen (natürliche Personen)
- 3-5% aller Steuerpflichtigen (natürliche Personen)
- 5-10% aller Steuerpflichtigen (natürliche Personen)
- >10% aller Steuerpflichtigen (natürliche Personen)

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Diese Frage dient dazu, den Markt abzuschätzen*

**2. Wie viele neue Steuerpflichtige kommen in etwa jährlich dazu (ggf. mit Anzahl Steuerrollings pro Jahr schätzen)**

Anzahl \_\_\_\_\_

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Diese Frage dient dazu, einerseits den Markt abzuschätzen und andererseits die Folgen für den Staat abzuschätzen***3. Wie hoch ist das durchschnittliche Reinvermögen dieser Steuerpflichtigen?**

\_\_\_\_\_ Mio. CHF

Falls Sie keinen genauen Betrag angeben können, machen Sie bitte eine Schätzung:

 <0.5 Mio. CHF 0.5 - 1 Mio. CHF 1-3 Mio. CHF 3-5 Mio. CHF 5-10 Mio. CHF >10 Mio. CHF

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Diese Frage dient dazu, den Markt abzuschätzen***4. Wie viele Familienstiftungen schweizerischen Rechts gibt es in Ihrem Kanton?**

Anzahl \_\_\_\_\_

*INTERN: Diese Frage dient dazu, den Markt abzuschätzen (es existieren nur öffentliche Statistiken zur Anzahl der gemeinnützigen Stiftungen in der Schweiz.***5. Wie hoch ist das durchschnittliche Vermögen der Familienstiftungen in Ihrem Kanton?**

\_\_\_\_\_ Mio. CHF

Falls Sie keinen genauen Betrag angeben können, machen Sie bitte eine Schätzung:

 <100'000 CHF 100'000 - 250'000 CHF 250'000 - 500'000 CHF 0.5 - 1 Mio. CHF 1-3 Mio. CHF 3-5 Mio. CHF 5-10 Mio. CHF >10 Mio. CHF

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Diese Frage dient dazu, den Markt abzuschätzen (es existieren nur öffentliche Statistiken zur Anzahl der gemeinnützigen Stiftungen in der Schweiz.*

**6. Für den Fall, dass ein Trust so wie oben beschrieben eingeführt würde: Als wie hoch schätzen Sie den Schulungs-/Weiterbildungsaufwand für Ihre Mitarbeitenden ein?**

Stunden einmalig pro Mitarbeiter/in: \_\_\_\_\_

Stunden jährlich wiederkehrend pro Mitarbeiter/in: \_\_\_\_\_

Anzahl Mitarbeitende mit Schulungs-/Weiterbildungsbedarf : \_\_\_\_\_

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Diese Frage dient dazu, die Auswirkungen auf den Staat abzuschätzen***7. Fällt weiterer Aufwand an?**

Aufwand in CHF für einmalige Anpassung der Besteuerungssoftware / Veranlagungssoftware, weitere Informatik: \_\_\_\_\_

weiterer Aufwand (bitte Art des Aufwands und Höhe in CHF angeben) \_\_\_\_\_

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Diese Frage dient dazu, die Auswirkungen auf den Staat abzuschätzen***8. Angenommen, Sie haben zwei Dossiers vor sich liegen:**

- zwei vermögende Personen mit einem steuerbaren Reinvermögen von je 5 Mio. CHF
- Nr. 1 hat ihr Vermögen in einem Schweizer Trust angelegt (so wie oben definiert)
- Nr. 2 hat keinen Trust, aber ihr Vermögen so strukturiert, wie es typisch ist für vermögende Personen.

**Wie hoch ist der Mehraufwand für die Veranlagung von Nr. 1 gegenüber Nr. 2?** Es gibt keinen Mehraufwand / der Mehraufwand ist vernachlässigbar Erstmaliger Mehraufwand in Stunden (inkl. Aufwand für Steuerruling): \_\_\_\_\_ Mehraufwand in Stunden in den folgenden Steuerperioden: \_\_\_\_\_

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

*INTERN: Diese Frage dient dazu, die Auswirkungen auf den Staat abzuschätzen (Mehraufwand der Regulierungsmassnahme gegenüber heute)*

## A5 Wirkungsmodell

Um ein Verständnis darüber zu bekommen, welche Wirkungen Regulierungen bei den verschiedenen Akteuren und der Gesellschaft auslösen, empfiehlt es sich, ein **Wirkungsmodell** zu konzipieren. Ein Wirkungsmodell stellt folglich eine wichtige Grundlage für die (1) Identifikation der Auswirkungen und (2) deren anschließenden Bewertung im Rahmen einer Kosten-Nutzen- und Verteilungsanalyse dar.

Unser Wirkungsmodell (vgl. **Abbildung 25**) für die vorliegende RFA ist wie folgt aufgebaut:

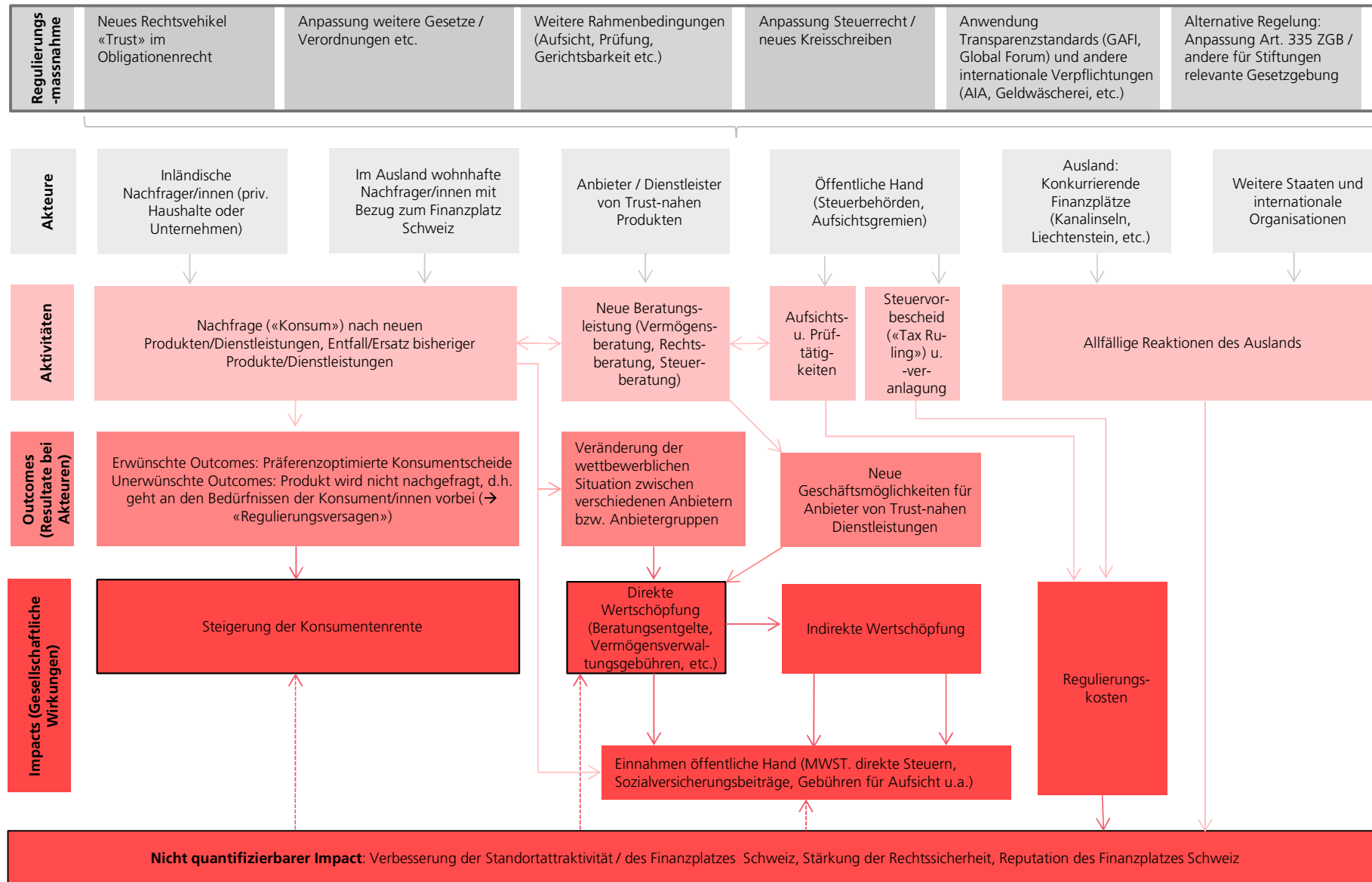
- Es identifiziert in einem ersten Schritt die involvierten **Akteure** (inländische Nachfrager/innen, im Ausland wohnhafte Nachfrager/innen, Anbieter von Trust-nahen Dienstleistungen, öffentliche Hand, konkurrierende ausländische Finanzplätze sowie weitere Staaten und internationale Organisationen).
- In einem zweiten Schritt werden je Akteur die durch die Regulierung ausgelösten Handlungen («**Aktivitäten**») festgehalten.
- Die Aktivitäten lösen Wirkungen sowohl bei den Akteuren («**Outcomes**») als auch bei weiteren gesellschaftlichen Gruppen und der gesamten Gesellschaft («**Impact**») aus. Für die vorliegende RFA sind insbesondere die Impacts relevant.<sup>105</sup> Entsprechend liegt der Fokus des Wirkungsmodells darin, detailliert die verschiedenen Interrelationen aufzuzeigen.

Das Wirkungsmodell «Einführung eines Trust(nahen)-Vehikels» identifiziert die involvierten Akteure, zeigt auf, wie diese in Folge der Regulierungsmassnahme reagieren und welche Wirkungen diese auf Einzelne (Output) und die Gesellschaft (Impact) auslösen. Die relevanten identifizierten Impacts (Hauptziele) sind eine Steigerung der Konsumentenrente und der Wertschöpfung. Weitere Ziele bestehen darin, die Rechtssicherheit zu stärken und die Attraktivität des Finanzplatzes zu erhöhen

---

<sup>105</sup> Sämtliche Hauptziele der Reform (vgl. schwarz umrandete Elemente im Wirkungsmodell) befinden sich auf Stufe Impact.

Abbildung 25: Wirkungsmodell



Hinweis: Hauptwirkungen (=Ziele der Vorlage) sind schwarz umrandet.  
 Quelle: Darstellung BASS



## A6 Kosten Nutzen Analyse

### A6.1 Überblick Kosten-Nutzen-Modell

Eine **Kosten-Nutzen-Analyse** stellt ein zentrales Hilfsmittel dar, um aufzuzeigen, ob das in Abschnitt 4.4 aufgedeckte Regulierungsversagen durch die Reformvorlage behoben bzw. deren negatives Ausmass reduziert werden kann. Die Reformvorlage ist aus ökonomischer Sicht nur dann weiterzuverfolgen, wenn der Nutzen (bzw. die Kostenreduktion), welcher die Vorlage generiert, die Kosten (bzw. den Kostenzuwachs) übersteigt. Das Wirkungsmodell (vgl. Anhang A5) gibt diesbezüglich Auskunft, welcher Impact im Rahmen der Kosten-Nutzen-Analyse zur Reformvorlage berücksichtigt werden muss.

**Nutzen** sollte die Reform für die Nachfrager/innen bringen. Auch wird die Vorlage direkte und indirekte Wertschöpfung generieren, sowie die Rechtssicherheit und den Finanzplatz Schweiz als Ganzes stärken. Mit der Wertschöpfung verbunden sind zusätzliche Steuereinnahmen (Einkommens- und Gewinnsteuern, Mehrwertsteuer und Sozialversicherungsbeiträge). Auf der anderen Seite stellt der Regulierungsaufwand **gesamtwirtschaftliche Kosten** dar. Allerdings ist der Finanzmarkt Schweiz bereits heute durch zahlreiche Regulierungen gekennzeichnet. Daher stellt lediglich der Zusatzaufwand, welcher ggf. gegenüber der heutigen Situation anfällt, Kosten dar. In einem negativen Szenario verschlechtert sich in Folge zunehmenden Druckes internationaler Organisationen auf die Schweiz (z.B. Aufrechterhaltung «grauer Listen») die Standortattraktivität, was nicht messbare Kosten verursachen würde. Schliesslich sind aufseiten des Staates der administrative Aufwand für die Einführung des Schweizer Trusts sowie den Vollzug als Kosten zu verbuchen.

Wir sehen grundsätzlich die folgenden Quellen und Herangehensweisen vor, um Kosten und Nutzen monetär zu bewerten (vgl. **Tabelle 23**):

Tabelle 23: Übersicht Vorgehen zur Messung von Kosten und Nutzen der Reformvorlage

Impact (Kosten / Nutzen)	Messung des Impacts	Datenquellen
<b>Konsumentenrente</b>	Differenz von heutigem Preis für ein Trust(nahes)-Vehikel und zukünftigem Preis für Schweizer Vehikel, multipliziert mit der zu erwartenden Nachfrageänderung und dividiert durch zwei. → <b>Nachfrageänderung</b> : Potenzialabschätzung anhand Szenarien-Analysen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potenzielle Nachfrager (Basis: Vermögensstatistik)</li> <li>• Vergleich Marktgrösse LI vs. CH</li> <li>• Internationales Vermögensverwaltungsgeschäft</li> <li>• Bedeutung Trusts im Verhältnis zum BIP im Ausland</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Online-Befragung</li> <li>• Vermögenstatistik ESTV</li> <li>• Rechenschaftsbericht Regierung Liechtenstein</li> <li>• Literaturanalyse (vgl. Abschnitt 3.4)</li> </ul>
<b>Direkte Wertschöpfung</b>	Veränderung des Umsatzes (Bruttoproduktionswerts) in der Beratungs- und Finanzindustrie abzüglich Vorleistungen und abzüglich der Opportunitätskosten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Online-Befragung</li> <li>• Wertschöpfungsstatistik BFS</li> </ul>
<b>Indirekte/induzierte Wertschöpfung Vorleistungsbranchen</b>	Indirekte Wertschöpfung der Vorleistungsindustrie abzüglich Opportunitätskosten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Swiss Input-Output-Tabelle</li> </ul>
<b>Regulierungskosten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufwand der Beratungsindustrie für Compliance (=Wertschöpfung für Beratungsindustrie, Regulierungskosten für Nachfrager/innen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Online-Befragung bei Beratungsindustrie</li> </ul>
<b>Einnahmen öffentliche Hand</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mehrwertsteuer</b>: Direkte, indirekte u. induzierte Wertschöpfung, multipliziert mit entsprechenden Mehrwertsteuersätzen. Oder: Umsätze mit Saldosteuersätzen.</li> <li>• <b>Sozialversicherungsbeiträge (SV-Beiträge)</b>: Schätzung der zusätzlichen Lohnsumme, multipliziert mit SV-Sätzen</li> <li>• <b>Einkommenssteuer</b>: Annahme, dass zusätzliche Wertschöpfung mit Einkommens-/Gewinnsteuer auf Ebene Bund, Kantone und Gemeinde mit 25% besteuert wird.</li> <li>• <b>Weitere Steuern</b> (Vermögens-, Erbschafts- u. Nachlasssteuern, Quellensteuern, Unternehmenssteuern etc.): Qualitative Einschätzung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Online-Befragung</li> <li>• Expertengespräche mit ESTV, ggf. SIF</li> <li>• weitere Recherchen</li> </ul>
<b>Administrativer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufwand der kt. Steuerverwaltungen für die Einschätzung und Veranlagung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Online-Befragung kan-</li> </ul>

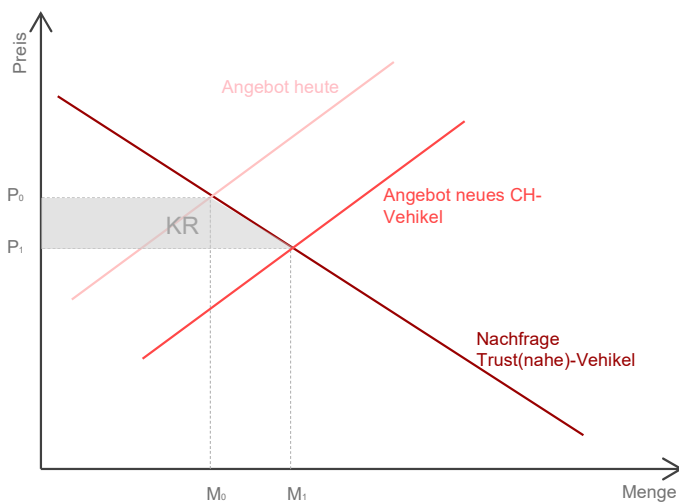
Impact (Kosten / Nutzen)	Messung des Impacts	Datenquellen
<b>Aufwand:</b>	der Schweizer Trusts	tonale Steuerverwaltungen
<b>Rechtssicherheit</b>	qualitativ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expert/innen-Interviews</li> <li>• Eigene Überlegungen</li> </ul>
<b>Attraktivität Finanzplatz</b>	qualitativ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expert/innen-Interviews</li> <li>• Eigene Überlegungen</li> </ul>

Quelle: Eigene Überlegungen

## A6.2 Nachfrage der Ansässigen: Konsumentenrente

Dank der Regulierung kommen neue Produkte schweizerischen Rechts auf den Markt, welche den Nutzen für die inländischen Nachfrager/innen<sup>106</sup> erhöhen; sei es, weil das neue Vehikel besser die Präferenzen der Nachfrager/innen widerspiegelt und/oder der Schweizer Trust im Vergleich zu den heutigen verfügbaren Vehikeln günstiger angeboten werden können. Die durch die Regulierung erzielbare Konsumentenrente (der Nutzen, welcher den Nachfragern nach Abzug des Kaufpreises übrig bleibt) lässt sich am eingängigsten grafisch darstellen (vgl. **Abbildung 26**).

Abbildung 26: Konsumentenrente



Quelle: Eigene Darstellung.

Wenn der Einfachheit halber angenommen wird, dass die Nachfrage eine lineare, negative Funktion in Abhängigkeit des Preises ist (dunkelrote Linie), dann lässt sich der Zugewinn an Konsumentenrente infolge einer durch die Regulierung hervorgerufene Preissenkung von  $P_0$  auf  $P_1$  und der einhergehenden Nachfrageausweitung von  $M_0$  auf  $M_1$  relativ einfach bemessen; die Konsumentenrente entspricht dann der grauen Fläche in der Abbildung.<sup>107</sup> Bei den bisherigen Nachfragern nach Trust(nahen)-Dienstleistungen gehen wir allerdings davon aus, dass diese die gleichen Produkte wie bisher nachfragen, weshalb deren Nutzen un-

<sup>106</sup> Der Nutzen, welcher ggf. Nichtansässigen aus der Reform resultiert, ist irrelevant, eine Wohlfahrtsmessung der Reform hat sich am Inländerkonzept zu orientieren.

<sup>107</sup> Die Konsumentenrente lässt sich grafisch auf zwei Teilflächen aufteilen: (1) rechteckige Fläche – Konsumentenrente, welche die bisherigen Konsument/innen nach Trust(nahen)-Produkten dank der Preisreduktion realisieren können:  $(P_0 - P_1) \times M_0$ . (2) Dreiecksfläche – Konsumentenrente, welche die neuen Konsument/innen realisieren:  $(P_0 - P_1) \times (M_1 - M_0) / 2$ .

verändert bleibt. Diese Annahme erscheint uns deshalb vertretbar, weil es sich bei den bisherigen Nutzern hauptsächlich um Ausländer/innen handelt, welche grösstenteils weiterhin ein ihrem Rechtssystem nahestehendes Vehikel nachfragen dürften.

Zur Berechnung der Konsumentenrente müssen wir also gemäss der obenstehenden Abbildung eine empirische Nachfragefunktion schätzen. Dabei gehen wir in drei Schritten vor:

### **1. Schritt: Herausstellen der Determinanten der Nachfrage nach Trust(nahen)-Dienstleistungen**

In einem ersten Schritt ist zu überlegen, wovon die Nachfrage nach einem Schweizer Trust überhaupt abhängt. Die Erkenntnisse aus den Expert/innen-Befragungen geben hier gute Anhaltspunkte. Als zentraler Faktor stellt sich (neben der Herkunft der Personen) die Höhe des Vermögens heraus. Es bestand Einigkeit darüber, dass solche Dienstleistungen lediglich für vermögende Personen in Frage kommen. Das in einem Trust gebundene Vermögen sollte mehrere Millionen betragen, damit die Kosten für das Aufsetzen und die Verwaltung des Trusts in einem vertretbaren Verhältnis bleiben.

### **2. Schritt: Bestimmen der Schwellenwerte, ab wann Trust(nahe)-Dienstleistungen finanziell eine Option werden**

Im Vermögensverwaltungsgeschäft werden die Aufwände, welche den Kund/innen in Rechnung gestellt werden, oft ins Verhältnis zum entsprechenden verwalteten Vermögen gesetzt. Die Vermögensverwaltungskosten können dabei je nach Höhe der Einlagen 1% und mehr des Vermögens ausmachen.<sup>108</sup> Heute machen die jährlichen Kosten eines Trusts (inkl. Vermögensverwaltung) gem. unseren Schätzungen durchschnittlich 25'902 CHF aus. Dürfen die Kosten die Schwelle von 1% des gebundenen Kapitals nicht überschreiten heisst dies, dass heute ein Trust erst ab etwa 2.6 Mio. CHF eingebrachtem Vermögen in Frage kommt. Dürfen die Kosten lediglich 0.5% betragen, müssten entsprechend mindestens rund 5.2 Mio. CHF in den Trust eingebracht werden.

### **3. Schritt: Ableiten des Personenkreises, welcher Vermögenswerte über der kritischen Schwelle aufweist**

Der potenzielle Personenkreis, für welchen ein Trust finanziell überhaupt in Frage kommen könnte, lässt sich mithilfe der Vermögenssteuerstatistik der Eidgenössischen Steuerverwaltung abschätzen. Hierbei gilt es zu berücksichtigen, dass die Vermögenssteuerstatistik lediglich einen Teil der Vermögen eines Haushalts (das sog. Reinvermögen) erfasst, das Haushaltsvermögen also unterschätzt wird. Auf der anderen Seite darf aber auch nicht vergessen werden, dass die Nachfrager nach Trust(nahen)-Dienstleistungen in der Regel kaum ihr gesamtes Vermögen, sondern lediglich einen Teil darin binden möchten. Die maximale Anzahl der Personen, welche für einen Trust in Frage käme, erhalten wir mittels der folgenden Annahme: Sämtliche Steuerhaushalte ab einer bestimmten Vermögensklasse wären bereit, ihr gesamtes Reinvermögen in einem Trust zu binden. Die jährlichen Kosten des Trusts dürften aber 0.5% bis 1% des Reinvermögens nicht überschreiten. Die daraus folgende Nachfragefunktion findet sich in **Abbildung 27**.

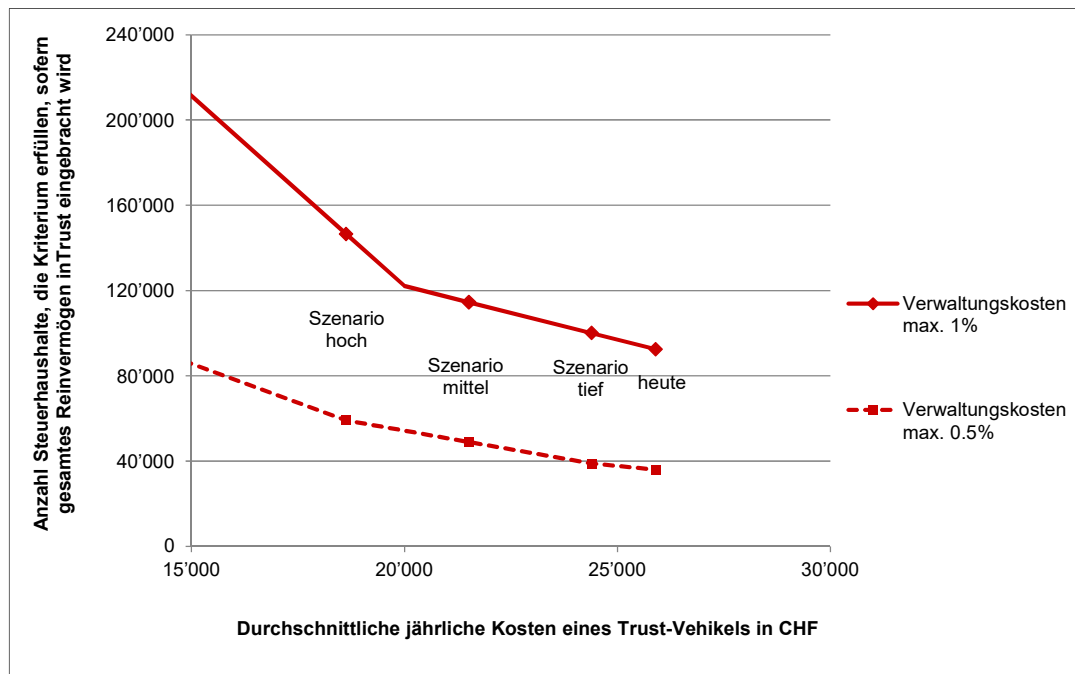
Die Nachfrage ist also eine Funktion des absoluten Preises des Trusts und des relativen Verhältnisses von Preis und angelegtem Vermögenswert.

Die Abbildung ist wie folgt zu interpretieren. Im mittleren Szenario betragen die jährlichen Kosten eines Schweizer Trusts rund 21'500 CHF. Bei maximal erlaubten Verwaltungskosten von 1% jährlich müsste also ein Vermögen in Höhe von rund 2.15 Mio. CHF gebunden sein. Rund 114'600 Steuerpflichtige verfü-

<sup>108</sup> Vgl. beispielsweise <https://www.handelszeitung.ch/invest/grosse-preisunterschiede-der-schweizer-vermogensverwaltung#>

gen über ein Reinvermögen von 2.15 Mio. und mehr. Bei erlaubten Verwaltungskosten in Höhe von 0.5% müsste das eingebrachte Vermögen bereits 4.3 Mio. CHF ausmachen. Schätzungsweise 49'000 Steuerpflichtige erfüllen dieses Kriterium.

Abbildung 27: Maximale Anzahl Steuerhaushalte, für welche eine ein Schweizer Trust finanziell in Frage käme, in Abhängigkeit der Kosten des Trusts

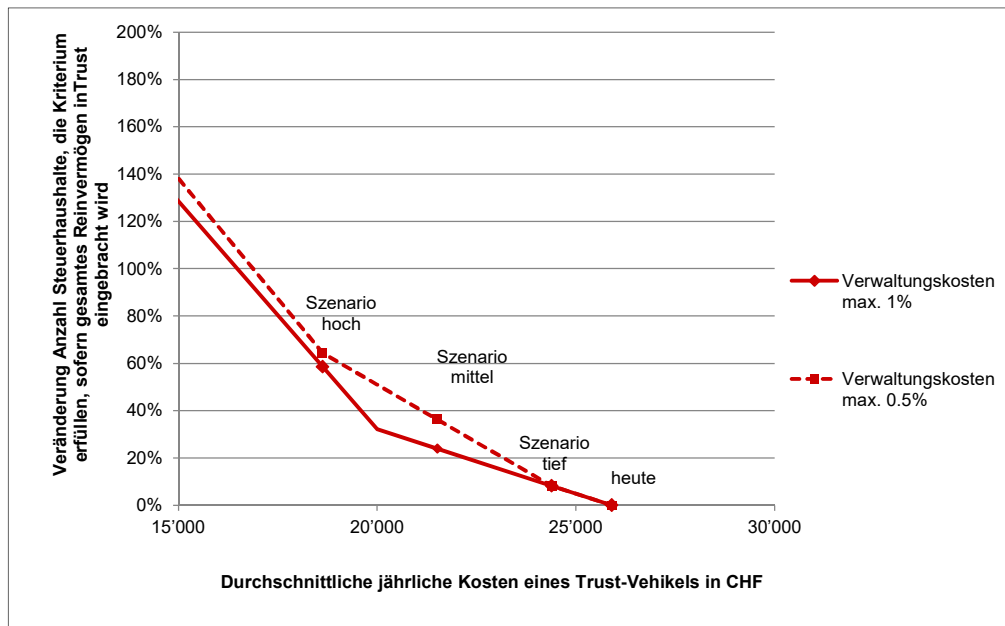


Quelle: Berechnungen BASS; Vermögenssteuerstatistik der ESTV

#### 4. Schritt: Ableiten der Nachfrage in Abhängigkeit der durchschnittlichen Kosten eines Trust-Vehikels

Das im 3. Schritt errechnete Potenzial stellt eine unrealistische Obergrenze potenzieller Nachfrager dar. Dies wird klar, wenn man das Potenzial, basierend auf heutigen Marktpreisen, mit der tatsächlichen Nachfrage ins Verhältnis setzt, welche ein Vielfaches tiefer ist. Um nun die tatsächliche Nachfrage ableiten zu können, skalieren wir das Nachfragepotenzial, welches sich bei heutigen Preisen ergibt, auf das Niveau der tatsächlichen Nachfrage herunter. Die Wachstumsraten (Veränderung der Nachfrage bei verändertem Preis) bleiben aber identisch. Dadurch erhalten wir die folgende Nachfragefunktion (vgl. **Abbildung 28**):

Abbildung 28: Veränderung der Nachfrage nach Trust(nahen)-Dienstleistungen in Abhängigkeit der Kosten



Quelle: Berechnungen BASS; Vermögenssteuerstatistik der ESTV

Wie sich zeigt, liegen die beiden Nachfragekurven (Nachfrage, wenn Verwaltungskosten 0.5% bzw. 1% des eingebrachten Vermögens) relativ nahe beieinander. Basierend auf diesen beiden Kurven erhalten wird für die verschiedenen Szenarien die folgende Nachfragesteigerung bei Einführung eines preisgünstigen Schweizer Trusts (vgl. **Tabelle 24**):

Tabelle 24: Nachfragesteigerung nach Trust(nahen)-Dienstleistungen im Vergleich zu heute, in Abhängigkeit der verschiedenen Szenarien

	Verwaltungskosten <1%	Verwaltungskosten <0.5%	Auswahl für Szenario
Szenario tief	8.2%	8.1%	min(8.2%,8.1%)=8.1%
Szenario mittel	23.9%	36.2%	Mittelwert(23.9%,36.2%)=30.1%
Szenario hoch	58.6%	64.4%	max(58.6%,64.4%)=64.4%

Quelle: Berechnungen BASS

### A6.3 Nachfrage der Nichtansässigen

Das Nachfragepotenzial der Nichtansässigen kann gedanklich in zwei Elemente aufgeteilt werden:

- Erstens erhofft man sich, durch das neue Vehikel, neue Klient/innen auch aus dem Ausland dazuzugewinnen.
- Zweitens ist der Anteil der Nichtansässigen am Kundenstamm der Trust-nahen Branchen bereits sehr hoch. Nichtansässige konsumieren heute Trust(nahe)-Dienstleistungen oder lassen ihr Vermögen in der Schweiz verwalten. Dieser Kundenstamm kommt auch als Nachfrager für den Schweizer Trust in Frage.

Im pessimistischen Szenario gehen wir davon aus, dass die nichtansässigen Klient/innen von Trust(nahen)-Dienstleistern das Produkt nicht nachfragen werden, die Zusatznachfrage folglich null ist. Für das mittlere Szenario unterstellen wir ein Wachstum wie bei den Ansässigen (Nachfrage nach Trusts steigt um 30%).

Für das optimistische Szenario berechnen wir das Potenzial als Residualwert. Das heisst, wir gehen konkret wie folgt vor:

1. Das Gesamtpotenzial (alle Nachfrager) für sämtliche Trust(nahe)-Vehikel beträgt im Optimum rund 59'000. Diesen Wert erhält man, wenn man basierend auf den Erkenntnissen der Literatur zu USA, Kanada, Grossbritannien, Australien und Neuseeland (vgl. hierzu Anhang A2) die dortige Verbreitung des Trusts auf die Schweiz überträgt. Basierend auf einem Median von 7.0 Trusts je 1000 Einwohner erhält man für die Schweiz das genannte Potenzial von 59'000. Aus unserer Sicht handelt es sich hierbei um eine absolute Obergrenze, da die Nachfrage in der Schweiz kaum ein Ausmass erreichen dürfte wie in Common Law-Ländern mit langer Tradition im Trustwesen.
2. Von diesem maximalen Potenzial wird die inländische Nachfrage (vgl. Abschnitt 6.1) abgezogen. Die resultierende Grösse ergibt die Obergrenze für die Nachfrage der Nichtansässigen (49'300).

Die entsprechenden Potenziale für die verschiedenen Szenarien finden sich in **Tabelle 12** (Abschnitt 6.1). Für die Verifizierung der ermittelten Potenziale gibt Liechtenstein eine gute Orientierungshilfe über das Marktpotenzial an Stiftungen und Trusts. Zwar ist das Vermögensverwaltungsgeschäft absolut betrachtet deutlich kleiner als dasjenige der Schweiz. Dennoch ist Liechtenstein im Stiftungs- und Treuhandbereich immer noch gut verankert und es ist anzunehmen, dass ein Teil der derzeitigen Marktnachfrage in Liechtenstein auf in der Schweiz Ansässige zurückgeführt werden kann. Per 2017 gab es in Liechtenstein etwa 22'000 Trusts, Stiftungen und trustähnliche Institute. Zum Vergleich: Im mittleren Szenario rechnen wir mit einem Nachfragewachstum von 8'100, im hohen Szenario mit einem Wachstum von 32'100 Trust(nahen)-Vehikeln.

## A6.4 Wertschöpfung

Tabelle 25: Direkte Wertschöpfung, indirekte Wertschöpfung und Opportunitätskosten

		Szenario tief	Szenario mittel	Szenario hoch
Trust(nahe)-Dienstleister				
a	Umsatz heute, in CHF je VZÄ	762'074	762'074	762'074
b	Umsatz nach Reform Schweizer Trust, in CHF je VZÄ	762'074	685'867	609'659
c	Vorleistungen Dienstleister Schweizer Trust, in CHF je VZÄ	162'193	162'193	162'193
d	Opportunitätskosten, je VZÄ	73'668	73'668	73'668
<b>e=b-c-d</b>	<b>Direkte Wertschöpfung Dienstleister Schweizer Trust, je VZÄ in CHF</b>	<b>526'213</b>	<b>450'005</b>	<b>373'798</b>
c/b	Vorleistungen Dienstleister Schweizer Trust, in % des Umsatzes	21.3%	23.6%	26.6%
d/b	Opportunitätskosten in % des Umsatzes	9.7%	10.7%	12.1%
e/b	Direkte Wertschöpfung Dienstleister Schweizer Trust, in % des Umsatzes	69.1%	65.6%	61.3%
Vorleistungsindustrie <sup>109</sup>				
f	Produktivität Vorleistungsindustrie, in CHF je VZÄ	162'288	162'288	162'288
g=f-d	Indirekte Wertschöpfung Vorleistungsindustrie, in CHF je VZÄ	88'620	88'620	88'620
g/b	Indirekte Wertschöpfung Vorleistungsindustrie, in % des Umsatzes	11.6%	12.9%	14.5%

Quelle: BFS - Arbeitsproduktivität nach Branchen (2015); BFS - Swiss Input Output Matrix (2014); Berechnungen BASS

Tabelle 26: Umsatzwachstum und Verteilung des Umsatzes

	Szenario tief	Szenario mittel	Szenario hoch
Umsatzwachstum			
Zuwachs (Anzahl Trusts)	500	8'100	32'100
Preis in CHF	24'395	21'513	18'630
Umsatzwachstum in Mio. CHF	12.2	174.3	598.0
Verteilung des Umsatzwachstums, Anteile			
Wertschöpfung	69.1%	65.6%	61.3%
Vorleistungen	21.3%	23.6%	26.6%
Opportunitätskosten (Verdrängung)	9.7%	10.7%	12.1%

Szenario tief		in Mio. CHF
A	Umsatzwachstum	12.2
A.1	davon Vorleistungen	2.6
A.2	davon Opportunitätskosten direkte Wertschöpfung	1.2
A.3(=A - A.1 - A.2)	Direkte Wertschöpfung nach Abzug Opportunitätskosten	8.4
B = A.1	Vorleistungen = Indirekte Wertschöpfung	2.6
B.1	Opportunitätskosten der indirekten Wertschöpfung	1.2
B.2 (=B - B.1)	Indirekte Wertschöpfung nach Abzug Opportunitätskosten	1.4
<b>A.3 + B.2</b>	<b>Zusätzliche Wertschöpfung</b>	<b>9.8</b>

Szenario mittel		in Mio. CHF
A	Umsatzwachstum	174.3
A.1	davon Vorleistungen	41.2
A.2	davon Opportunitätskosten direkte Wertschöpfung	18.7
A.3(=A - A.1 - A.2)	Direkte Wertschöpfung nach Abzug Opportunitätskosten	114.3
B = A.1	Vorleistungen = Indirekte Wertschöpfung	41.2
B.1	Opportunitätskosten der indirekten Wertschöpfung	18.7

<sup>109</sup> Es wird vereinfachend angenommen, dass die Vorleistungen der Vorleistungsindustrie und deren weiteren vorgelagerten Wertschöpfungsstufen alle die gleiche Produktivität vorweisen. In diesem Fall ist es nicht notwendig, den Umsatz der vorgelagerten Stellen in Wertschöpfung und Vorleistungen zu unterteilen. Es gilt dann global gesehen: Umsatz = Wertschöpfung.

B.2 (=B - B.1)	Indirekte Wertschöpfung nach Abzug Opportunitätskosten	22.5
<b>A.3 + B.2</b>	<b>Zusätzliche Wertschöpfung</b>	<b>136.8</b>
Szenario hoch		in Mio. CHF
A	Umsatzwachstum	598.0
A.1	davon Vorleistungen	159.1
A.2	davon Opportunitätskosten direkte Wertschöpfung	72.3
A.3(=A - A.1 - A.2)	Direkte Wertschöpfung nach Abzug Opportunitätskosten	366.7
B = A.1	Vorleistungen = Indirekte Wertschöpfung	159.1
B.1	Opportunitätskosten der indirekten Wertschöpfung	72.2
B.2 (=B - B.1)	Indirekte Wertschöpfung nach Abzug Opportunitätskosten	86.9
<b>A.3 + B.2</b>	<b>Zusätzliche Wertschöpfung</b>	<b>453.6</b>

Quelle: Berechnungen BASS