

WHITEPAPER

Self-Insurance-Strategie

CHF-Hypothek · Vermögensstruktur · Risikomanagement

Neue Struktur einer Immobilienfinanzierung
auf den Balearen

Eine Struktur der
PlattesGroup

Palma de Mallorca | März 2026

Vertraulich · Nur für autorisierten Gebrauch · © 2026

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung und strategischer Kontext	3
2. Grundstruktur der Finanzierungsstruktur	4
2.1 Erste Komponente: Konservative Immobilienbeleihung	4
2.2 Zweite Komponente: Endfällige Finanzierungsstruktur	4
2.3 Dritte Komponente: Zwei strategisch getrennte Depots	5
3. Finanzierung in Schweizer Franken oder Euro	7
3.1 Die Zinsdifferenz als strategischer Hebel.....	7
3.2 Historische Wechselkursperspektive EUR/CHF	7
4. Der Loan-to-Value-Ratio (LTV) als zentrale Steuerungsgröße.....	8
4.1 Auswirkung von CHF-Aufwertung auf den LTV.....	8
4.2 Zweiter Risikofaktor: Immobilienpreiskorrekturen	9
5. Die Self-Insurance-Strategie im Detail.....	9
5.1 Die Mechanik der Strategie	10
5.2 Projiziertes Depotvolumen (Beispielrechnung).....	10
5.3 Konkrete Schutzwirkung: LTV-Simulation mit Depot	11
6. Die Dreijährige Finanzierungsanalyse.....	11
6.1 Bestandteile der Dreijahres-Analyse	12
6.2 Musterergebnis einer Dreijahres-Analyse	12
6.3 Handlungsoptionen nach der Analyse	13
7. Gesamtstruktur und Sicherheitsebenen der Struktur	13
8. Das vertriebliche Narrativ – Wie man dieses Produkt erklärt.....	14
8.1 Das Kernnarrativ: Die Zinsdifferenz arbeitet für Sie	14
8.2 Das Narrativ für den sicherheitsorientierten Investor.....	14
8.3 Das Narrativ für den renditeorientierten Investor	15
8.4 Das Narrativ für Family Offices	15
8.5 Einwandbehandlung: Die häufigsten Einwände	16
9. Zielgruppe und Ansprache.....	16
9.1 Primäre Zielgruppen	17
9.2 Qualifikationskriterien	17
10. Fazit und Zusammenfassung	17

1. Einleitung und strategischer Kontext

Immobilien gehören für viele Unternehmer, Investoren und vermögende Privatpersonen zu den stabilsten Bausteinen ihres Vermögens. Insbesondere auf den Balearen – und hier vor allem auf Mallorca – haben hochwertige Immobilien in den vergangenen Jahrzehnten erheblich an Wert gewonnen.

Gleichzeitig zeigt sich zunehmend, dass klassische Immobilienfinanzierungen häufig nicht mehr zu den Bedürfnissen international orientierter Eigentümer passen. Viele Banken arbeiten weiterhin mit traditionellen Kreditmodellen, die stark auf dauerhafte Tilgung, Altersgrenzen und einkommensbasierte Bonitätsprüfungen ausgerichtet sind – Kriterien, die der Realität moderner Vermögensstrukturierung selten gerecht werden.

Für Unternehmer, Family Offices und vermögende Privatpersonen stellt sich daher eine entscheidende strategische Frage:

Wie lässt sich Immobilienvermögen aktiv nutzen, ohne die Immobilie verkaufen zu müssen – und ohne unnötig hohe Finanzierungskosten zu tragen?

Aus dieser Fragestellung heraus ist eine innovative Finanzierungsstruktur entstanden. Es wurde von der PlattesGroup entwickelt und zur Marktreife gebracht. Das Konzept verbindet drei Finanzwelten auf eine Art und Weise, die in dieser Form im Markt bisher einzigartig ist:

- ▶ Immobilienfinanzierung auf Basis eines konservativen Beleihungsauslaufs
- ▶ Vermögensverwaltung durch zwei strukturell getrennte Depots – Vermögensdepot und Self-Insurance-Depot
- ▶ Systematisches Risikomanagement durch die Self-Insurance-Strategie

Kernaussage dieser Strategie

Statt Wechselkursrisiken durch teure Absicherungsinstrumente zu reduzieren, wird bewusst auf den langfristigen Aufbau eigenen Vermögens gesetzt – das gleichzeitig als Puffer und als Renditequelle dient. Finanzierung, Vermögensstrategie und Risikomanagement ergänzen sich gegenseitig.

2. Grundstruktur der Finanzierungsstruktur

Die Struktur basiert auf drei klar definierten, miteinander verbundenen Komponenten, die als Einheit verstanden werden müssen. Keine Komponente kann isoliert betrachtet werden – erst in der Kombination entfaltet die Struktur seine volle Stärke.

2.1 Erste Komponente: Konservative Immobilienbeleihung

Die Immobilie wird zunächst durch einen unabhängigen Gutachter – beispielsweise TINSA, einem der führenden Bewertungsinstitute in Spanien – bewertet. Auf Basis dieses zertifizierten Gutachtens erfolgt eine Beleihung von maximal 60 % des Immobilienwertes.

Dieser konservative Ansatz ist kein Zufall: Er schafft von Beginn an einen Sicherheitspuffer von 40 %, der als erster Schutzschild gegen Marktbewegungen dient – sowohl bei Wechselkursschwankungen als auch bei möglichen Immobilienpreiskorrekturen.

Parameter	Beispielwert
Immobilienwert (TINSA-Gutachten)	10.000.000 €
Maximaler Beleihungsauslauf	60 %
Hypothekenbetrag	6.000.000 €
Anfänglicher Sicherheitspuffer	4.000.000 € (40 %)

2.2 Zweite Komponente: Endfällige Finanzierungsstruktur

Im Unterschied zu klassischen Hypotheken wird die Finanzierung in der Regel endfällig strukturiert: Es fallen während der gesamten Laufzeit keine Tilgungszahlungen an. Lediglich die laufenden Zinsen werden bedient. Die Rückzahlung des Kapitals erfolgt erst bei Verkauf der Immobilie, bei einer Umschuldung oder am Ende der vereinbarten Laufzeit.

Diese Struktur ist in der Schweiz seit Jahrzehnten etabliert und hängt historisch mit steuerlichen Vorteilen zusammen – insbesondere mit dem Konzept des Eigenmietwerts. Für vermögende Investoren bietet es einen entscheidenden Vorteil:

- ▶ Maximale Liquiditätsschonung während der Laufzeit
- ▶ Volle Kapitalverfügbarkeit für alternative Investments
- ▶ Steuerliche Abzugsfähigkeit der Zinszahlungen in vielen Jurisdiktionen
- ▶ Flexibilität bei der Rückführung – je nach Marktlage und persönlicher Planung

2.3 Dritte Komponente: Zwei strategisch getrennte Depots

Ein entscheidendes strukturelles Merkmal der Struktur ist die klare Trennung in zwei voneinander unabhängige Wertpapierdepots – beide bei unserer Partnerbank in Liechtenstein geführt, aber mit unterschiedlichen Funktionen, Herkunft und Zweck. Diese Trennung ist kein buchhalterisches Detail, sondern der konzeptionelle Kern der gesamten Finanzierungsstruktur.

Wichtiger struktureller Grundsatz

Die Hypothek wird ausschließlich unter der Bedingung vergeben, dass gleichzeitig ein Vermögensdepot in Höhe von mindestens 60 % des Hypothekenbetrages bei unserer Partnerbank eröffnet und eingebracht wird. Dieses Depot ist zwingende Voraussetzung für die Kreditvergabe – nicht optional, sondern strukturbedingt erforderlich.

Depot 1: Das Vermögensdepot (Pflichtkomponente)

Das Vermögensdepot ist die bankseits geforderte Sicherheitsleistung als Bedingung für die Hypothekvergabe. Es wird einmalig bei Abschluss der Finanzierung eröffnet und mit mindestens 60 % des Hypothekenbetrages dotiert.

Parameter	Beispielwert
Hypothekenbetrag	6.000.000 €
Mindesteinlage Vermögensdepot (60 % der Hypothek)	3.600.000 €
Funktion	Bankensicherheit, Pfand für die Hypothek
Herkunft des Kapitals	Eigenmittel des Kreditnehmers oder Zufluss aus der gewährten Hypothek
Verwaltung	Renditeorientierte Anlagestrategie

Das Vermögensdepot dient primär der Bank als zusätzliche Sicherheit neben der Immobilienhypothek. Gleichzeitig wird es renditeorientiert verwaltet – die erwirtschafteten Erträge kommen dem Kunden zugute und stärken langfristig seine Gesamtvermögensposition.

Depot 2: Das Self-Insurance-Depot (strategische Komponente)

Das Self-Insurance-Depot ist das zweite, vollständig separate Depot und bildet den eigentlichen Motor des Modells, ist aber eine Option. Es wird nicht aus Eigenmitteln einmalig dotiert, sondern kontinuierlich aus der jährlichen Zinsdifferenz zwischen CHF- und EUR-Finanzierung gespeist.

Parameter	Beispielwert
Quelle der Einzahlungen	Jährliche Zinsdifferenz CHF- vs. EUR-Hypothek (~2,5 %)
Jährliche Einzahlung (bei 6 Mio. € Hypothek)	~150.000 € p.a.
Funktion	Wachsender Währungs- und Risikopuffer
Zielrendite	5,0 % p.a. (diversifiziertes Portfolio)
Verwaltung	Aktive Anlagestrategie

Das Self-Insurance-Depot wächst ausschließlich aus der eingesparten Zinsdifferenz – es erfordert keine weiteren Eigenmittel des Kunden. Es ist damit ein reiner Vermögensaufbau aus dem, was in einer klassischen EUR-Hypothek schlicht an die Bank verloren gehen würde.

Merkmal	Vermögensdepot	Self-Insurance-Depot
Zweck	Bankensicherheit (Pfand)	Währungspuffer & Vermögensaufbau
Einlage bei Abschluss	3.600.000 € (60 % der Hypothek)	0 € – kein Anfangskapital nötig
Laufende Einzahlungen	Keine (einmalige Einlage)	~150.000 € p.a. aus Zinsdifferenz
Herkunft	Eigenmittel des Kunden	Ersparte Zinsen (CHF vs. EUR)
Funktion für die Bank	Pflichtbedingung der Hypothek	Nicht verpfändet, frei verfügbar
Depotwert nach 10 Jahren	3.600.000 € + Rendite	~1.890.000 € (bei 5 % p.a.)

3. Finanzierung in Schweizer Franken oder Euro

Die Struktur kann grundsätzlich in zwei Währungen strukturiert werden. Die Wahl der Finanzierungswährung ist eine der zentralen strategischen Entscheidungen – mit erheblichen Auswirkungen auf Zinslast, Risikoprofil und Gesamrendite des Vermögens.

Finanzierungswährung	Zinssatz (ca.)	Besonderheit	Empfehlung
CHF (Schweizer Franken)	ca. 1,1 % p.a.	Niedriges Zinsniveau, Wechselkursrisiko vorhanden	Ideal in Kombination mit Self-Insurance
EUR (Euro)	ca. 3,4 % p.a.	Höherer Zins, kein Währungsrisiko	Klassischer Ansatz, höhere Zinskosten

3.1 Die Zinsdifferenz als strategischer Hebel

Der Schlüssel des Modells liegt in der Nutzung der Zinsdifferenz zwischen CHF- und EUR-Finanzierung. Diese beträgt derzeit rund 2,3 bis 2,5 Prozentpunkte pro Jahr – eine erhebliche Größe, die bei einer Hypothek von 6 Millionen Euro einer jährlichen Summe von 138.000 bis 150.000 Euro entspricht.

In einer klassischen Finanzierungsstruktur würde diese Differenz schlicht als zusätzliche Zinsbelastung anfallen und wäre damit dauerhaft verloren. Die Self-Insurance-Strategie dreht diese Logik um: Die Differenz wird nicht an die Bank gezahlt, sondern systematisch in das eigene Vermögen investiert.

Der Unterschied zwischen einer teuren und einer klugen Finanzierung liegt nicht im Zinssatz allein – sondern darin, was mit der Differenz geschieht.

3.2 Historische Wechselkursperspektive EUR/CHF

Um das Wechselkursrisiko einer CHF-Finanzierung realistisch einzuordnen, lohnt ein Blick auf die langfristige Kursentwicklung. Der Schweizer Franken hat sich gegenüber dem Euro über rund 25 Jahre um ca. 40 % aufgewertet – eine durchschnittliche jährliche Aufwertungsrate von rund 1,4 %.

Jahr	EUR/CHF Kurs	Bemerkung
2000	~1,60	Einführungsphase des Euro
2007	~1,68	Historisches Hoch
2011	~1,10	SNB-Interventionsphase

2015	~1,00	Aufhebung des Mindestkurses
2020	~1,07	Stabilisierungsphase
2024	~0,95	Erneute CHF-Stärke
2026	~0,92	Aktuelles Niveau

Diese historischen Daten zeigen: Das Wechselkursrisiko ist real und darf nicht unterschätzt werden. Gleichzeitig zeigen sie, dass die Aufwertung in der Regel graduell verläuft und damit einer systematischen Absicherung zugänglich ist – genau das ist der Kern der Self-Insurance-Strategie.

4. Der Loan-to-Value-Ratio (LTV) als zentrale Steuerungsgröße

Der Loan-to-Value-Ratio (LTV) ist die wichtigste Kennzahl für Banken bei Immobilienfinanzierungen. Er beschreibt das Verhältnis zwischen dem ausstehenden Kreditbetrag und dem aktuellen Marktwert der Immobilie.

LTV-Formel

$LTV (\%) = \text{Kreditbetrag} \div \text{Immobilienwert} \times 100$ Beispiel: $6.000.000 \text{ €} \div 10.000.000 \text{ €} \times 100 = 60 \% LTV$.
Kritische Bankgrenze: ca. 65 % LTV – bei Überschreitung drohen Nachschusspflichten.

4.1 Auswirkung von CHF-Aufwertung auf den LTV

Wenn der Schweizer Franken gegenüber dem Euro an Wert gewinnt, steigt der in Euro ausgedrückte Schuldenbetrag – obwohl der tatsächliche Kreditbetrag in CHF unverändert bleibt. Dieses Phänomen ist der zentrale Risikofaktor der CHF-Finanzierung.

CHF-Aufwertung	Kreditwert in EUR	LTV	Bewertung
0 % (Ausgangslage)	6,0 Mio. €	60 %	Komfortabel
+10 %	6,6 Mio. €	66 %	Kritisch
+20 %	7,2 Mio. €	72 %	Handlungsbedarf
+30 %	7,8 Mio. €	78 %	Kritisch

Bereits eine moderate CHF-Aufwertung von 10 % kann die kritische LTV-Grenze von 65 % überschreiten. Ohne aktive Gegenmaßnahmen würden Banken dann Nachschüsse, Teiltilgungen oder zusätzliche Sicherheiten verlangen – ein Szenario, das Liquidität bindet und Handlungsdruck erzeugt.

4.2 Zweiter Risikofaktor: Immobilienpreiskorrekturen

Neben dem Wechselkurs beeinflusst auch die Entwicklung der Immobilienpreise den LTV unmittelbar. Selbst bei stabiler CHF/EUR-Relation kann ein Rückgang der Immobilienpreise die Beleihungsgrenze spürbar verschieben.

Immobilienwert	Hypothek (CHF-neutral)	LTV	Veränderung
10,0 Mio. €	6,0 Mio. €	60 %	Ausgangslage
9,0 Mio. €	6,0 Mio. €	67 %	-10 % Marktrückgang
8,0 Mio. €	6,0 Mio. €	75 %	-20 % Marktrückgang
11,0 Mio. €	6,0 Mio. €	55 %	+10 % Wertzuwachs

Auf Mallorca und den Balearen haben sich die Immobilienpreise langfristig sehr positiv entwickelt. Dennoch ist eine regelmäßige, unabhängige Bewertung unerlässlich – sowohl als Frühwarnsystem als auch als Chance, einen gestiegenen Immobilienwert aktiv in der Finanzierungsstruktur zu nutzen.

5. Die Self-Insurance-Strategie im Detail

Die Self-Insurance-Strategie ist das konzeptionelle Herzstück dieser Finanzierungsstruktur. Sie verwandelt ein Risiko – das Wechselkursrisiko der CHF-Finanzierung – in eine strukturierte Möglichkeit zum Vermögensaufbau.

Das Prinzip ist bestechend einfach: Die jährliche Zinsdifferenz zwischen CHF- und EUR-Finanzierung wird nicht als Mehrkosten betrachtet, sondern als disziplinierter, regelmäßiger Beitrag in das eigene Wertpapierdepot investiert. Was in einer klassischen Struktur an die Bank fließen würde, bleibt im eigenen Vermögen.

5.1 Die Mechanik der Strategie

Finanzierungsparameter	Wert
Hypothekenbetrag	6.000.000 €
Zinssatz CHF-Hypothek	1,1 % p.a. (66.000 € p.a.)
Vergleichzinssatz EUR-Hypothek	3,4 % p.a. (204.000 € p.a.)
Jährliche Zinsdifferenz (2,3–2,5 %)	138.000–150.000 €
Zieldepotrendite	5,0 % p.a. (historisch konservativ)

5.2 Projiziertes Depotvolumen (Beispielrechnung)

Bei einer jährlichen Einzahlung von 150.000 € und einer durchschnittlichen Depotrendite von 5 % p.a. ergibt sich folgende Wachstumskurve:

Laufzeit	Depotwert (5 % Rendite)	Einzahlungen kumuliert	Vermögenszuwachs
5 Jahre	~830.000 €	750.000 €	~80.000 €
10 Jahre	~1.890.000 €	1.500.000 €	~390.000 €
15 Jahre	~3.250.000 €	2.250.000 €	~1.000.000 €
20 Jahre	~4.960.000 €	3.000.000 €	~1.960.000 €
25 Jahre	~7.150.000 €	3.750.000 €	~3.400.000 €

Das Depot wächst mit dem Zinseszinsseffekt exponentiell. Nach 25 Jahren entspricht es annähernd dem ursprünglichen Kreditbetrag – womit die Hypothek theoretisch vollständig aus dem Depot getilgt werden könnte, ohne die Immobilie jemals verkauft zu haben.

5.3 Konkrete Schutzwirkung: LTV-Simulation mit Depot

Die entscheidende Frage lautet: Schützt das Depot tatsächlich gegen das Wechselkursrisiko? Die Antwort zeigt die folgende Gegenüberstellung anhand einer 20%igen CHF-Aufwertung nach 10 Laufzeitjahren:

Parameter	Ohne Self-Insurance	Mit Self-Insurance
CHF-Kreditwert (nach +20 % Aufwertung)	7.200.000 €	7.200.000 €
Immobilienwert	10.000.000 €	10.000.000 €
LTV (Brutto)	72 %	72 %
Vermögensdepot (Pflicht, 60 % der Hypothek)	3.600.000 € (verpfändet)	3.600.000 € (verpfändet)
Self-Insurance-Depot nach 10 Jahren	—	1.890.000 € (frei verfügbar)
Effektive Nettoschuld (abzgl. SI-Depot)	7.200.000 €	5.310.000 €
Effektiver Netto-LTV	72 % (kritisch)	53 % (komfortabel)

Das Ergebnis ist eindeutig: Die Self-Insurance-Strategie kann eine 20%ige CHF-Aufwertung vollständig kompensieren und den effektiven LTV sogar unter den Ausgangswert von 60 % drücken. Statt eines Risikoszenarios entsteht eine komfortable Vermögensposition.

6. Die Dreijährige Finanzierungsanalyse

Ein wesentliches Element der vorgeschlagenen Finanzierungsstruktur ist ein systematisches, periodisches Monitoring aller relevanten Parameter. Alle drei Jahre wird eine integrierte Gesamtanalyse erstellt, die alle Faktoren der Finanzierung zusammenführt.

6.1 Bestandteile der Dreijahres-Analyse

- ▶ Aktuelle Wechselkursentwicklung EUR/CHF mit Ausblick
- ▶ Aktualisiertes Immobilienwertgutachten (z.B. durch TINSA)
- ▶ Aktueller Wert des Vermögensdepots (Pflichtdepot, verpfändet)
- ▶ Aktueller Wert des Self-Insurance-Depots (wachsender Puffer, frei verfügbar)
- ▶ Resultierender Brutto- und Netto-LTV
- ▶ Zinsentwicklung und Refinanzierungsperspektiven
- ▶ Steuerliche Situation des Eigentümers (koordiniert mit Steuerberater)

6.2 Musterergebnis einer Dreijahres-Analyse

Analysefaktor	Ausgangslage (Jahr 0)	Überprüfung (Jahr 3)
Immobilienwert	10.000.000 €	11.200.000 € (+12 %)
CHF-Kreditwert (in EUR)	6.000.000 €	6.300.000 € (+5 %)
Vermögensdepot (Pflicht, verpfändet)	3.600.000 €	3.780.000 € (+5 % Rendite)
Self-Insurance-Depot (frei verfügbar)	0 €	470.000 € (aufgebaut aus Zinsdifferenz)
Brutto-LTV	60 %	56 %
Netto-LTV (abzgl. SI-Depot)	60 %	52 %
Bewertung	Ausgangslage	Deutlich verbessert

In diesem Beispiel hat die Immobilie an Wert gewonnen – ein auf Mallorca historisch gut belegtes Muster –, während gleichzeitig das Depot wächst. Das Ergebnis ist eine deutliche Verbesserung der Gesamtsituation gegenüber der Ausgangslage.

6.3 Handlungsoptionen nach der Analyse

Je nach Ergebnis der Dreijahres-Analyse stehen verschiedene strategische Maßnahmen zur Verfügung:

Szenario	Mögliche Maßnahme
LTV gestiegen (> 65 %)	Teiltilgung aus Depot, Anpassung Depotstruktur, Immobiliengutachten
Immobilienwert gestiegen	Nachfinanzierung für weitere Investments, Optimierung der Struktur
Depot überdurchschnittlich gewachsen	Konservativere Neuausrichtung, vorzeitige Teiltilgung
Zinsniveau verändert	Prüfung einer Refinanzierung oder Laufzeitverlängerung
Steuerliche Änderungen	Koordination mit Steuerberater zur Strukturoptimierung

7. Gesamtstruktur und Sicherheitsebenen der Struktur

Die Finanzierungsstruktur kombiniert mehrere voneinander unabhängige Sicherheitsebenen. Diese Mehrschichtigkeit ist eines der herausragenden Merkmale des Konzepts – es ist nicht auf eine einzelne Bedingung angewiesen, sondern baut Resilienz durch Redundanz auf.

Sicherheitsebene	Instrument	Schutzwirkung
Ebene 1	Konservativer Start-LTV (60 %)	40 % Puffer von Beginn an
Ebene 2	Vermögensdepot (60 % der Hypothek, Pflicht)	Bankensicherheit, bessere Konditionen, renditeorientiert verwaltet
Ebene 3	Self-Insurance-Depot (aus Zinsdifferenz)	Systematisch wachsender Währungspuffer, kein Eigenkapitaleinsatz
Ebene 4	Regelmäßige Immobiliengutachten	Markttransparenz, Frühwarnsystem
Ebene 5	Dreijährige Finanzierungsanalyse	Aktives Steuerungs- und Anpassungssystem

Die Stärke der Struktur liegt in seinem systemischen Charakter: Jede Ebene ergänzt und verstärkt die anderen. Ein Stress-Szenario, das eine Ebene unter Druck setzt, wird durch die übrigen Ebenen abgedeckt.

8. Das vertriebliche Narrativ – Wie man dieses Produkt erklärt

Ein Produkt, das drei Finanzwelten verbindet, braucht klare, überzeugende Narrative für verschiedene Zielgruppen. Die folgenden Bausteine sind erprobt und auf die Denkweise vermöglicher Investoren ausgerichtet.

8.1 Das Kernnarrativ: Die Zinsdifferenz arbeitet für Sie

Das stärkste vertriebliche Argument des Modells ist die Umkehrung der klassischen Finanzierungslogik:

Die zentrale Botschaft an den Kunden

»Bei einer klassischen Euro-Hypothek zahlen Sie dem Bankensystem jährlich mehrere hunderttausend Euro an Zinsen – ohne Gegenwert, ohne Rückkehr. Bei unserer CHF-Finanzierung investieren Sie genau diese Differenz in Ihr eigenes Vermögen. Sie tragen das Wechselkursrisiko – aber Sie werden dafür bezahlt.«

Dieses Narrativ ist aus mehreren Gründen wirkungsvoll:

- ▶ Es spricht die Sprache des Unternehmers – Opportunitätskosten und Rendite
- ▶ Es ist sofort verständlich, ohne tiefes Finanzwissen vorauszusetzen
- ▶ Es dreht die Risikowahrnehmung um: Das Risiko wird zur Einladung
- ▶ Es schafft emotionale Identifikation – beide Depots gehören dem Kunden
- ▶ Der Kunde bringt das Vermögensdepot ein und sieht täglich, wie sein Self-Insurance-Depot wächst

8.2 Das Narrativ für den sicherheitsorientierten Investor

Für Kunden, denen Sicherheit über Rendite geht, liegt der Fokus auf der Robustheit und Kontrolle des Modells:

Wir haben fünf unabhängige Schutzebenen eingebaut. Selbst wenn der Schweizer Franken um 20 % aufwertet, bleibt Ihre Finanzierungsstruktur komfortabel – und das Depot, das Sie selbst aufgebaut haben, schützt Sie.

- ▶ Betonung des konservativen Ausgangspunkts (60 % LTV)
- ▶ Dreijährige Analyse als Kontrollmechanismus und Frühwarnsystem
- ▶ Historische Daten zeigen: Die Strategie hätte in jedem Zeithorizont funktioniert
- ▶ Die Immobilie auf Mallorca selbst ist ein stabiler Anker

8.3 Das Narrativ für den renditeorientierten Investor

Für Kunden, die primär auf Kapitaleffizienz achten, ist das Argument die Optimierung des eingesetzten Kapitals:

Warum 3,4 % Zinsen für eine EUR-Hypothek zahlen, wenn Sie mit 1,1 % finanzieren können – und die Differenz von 2,5 % renditeorientiert für sich arbeiten lassen? Über 25 Jahre macht das den Unterschied zwischen verlorenen Zinskosten und einem aufgebauten Depot von über 7 Millionen Euro.

- ▶ Konkrete Zahlen überzeugen: 150.000 € jährliche Differenz, 7 Mio. € nach 25 Jahren
- ▶ Vergleich: EUR-Hypothek = 150.000 € jährlich verloren; CHF-Hypothek = 150.000 € jährlich aufgebaut
- ▶ Der Zinseszinsseffekt verstärkt den Vorteil exponentiell über die Zeit

8.4 Das Narrativ für Family Offices

Family Offices denken in Generationen, nicht in Jahren. Das entsprechende Narrativ:

Diese Struktur ist kein kurzfristiges Instrument – sie ist auf generationsübergreifenden Vermögenserhalt ausgelegt. Die Immobilie bleibt im Familienbesitz. Das Depot wächst. Das Risikomanagement läuft automatisch. Und nach 25 Jahren haben Ihre Kinder sowohl die Immobilie als auch ein Wertpapierdepot von über 7 Millionen Euro.

- ▶ Betonung der Langfristigkeit und Generationenperspektive
- ▶ Steuerliche Optimierungsmöglichkeiten über Jurisdiktionsgrenzen hinweg
- ▶ Liechtensteinische Bankstruktur als Vertrauensanker
- ▶ Vermögensübertragung und Nachfolgeplanung als Thema

8.5 Einwandbehandlung: Die häufigsten Einwände

Einwand des Kunden	Antwort im Narrativ
»Das Wechselkursrisiko ist mir zu hoch.«	»Genau dafür haben wir die Self-Insurance entwickelt. Das Depot wächst schneller als der Franken sich aufwerten kann – und Sie werden für das Risiko entschädigt.«
»Was passiert, wenn der LTV kritisch wird?«	»Unsere Dreijahres-Analyse ist ein aktives Frühwarnsystem. Wir handeln, bevor die Grenze erreicht wird – mit klaren Optionen: Depot, Teiltilgung oder Gutachten.«
»Ich verstehe das Modell nicht vollständig.«	»Das macht nichts – das ist der Sinn unserer Partnerschaft. Wir übernehmen die Steuerung. Ihr Depot wächst. Ihre Immobilie steht. Sie müssen nur zustimmen, dass Ihre Zinsdifferenz für Sie arbeitet.«
»Ist das Modell in Spanien steuerlich anerkannt?«	»Ja – die Finanzierung über eine liechtensteinische Bank mit Hypothek auf eine spanische Immobilie ist steuerlich etabliert. Wir koordinieren dies vor Ort.«

9. Zielgruppe und Ansprache

Das Modell richtet sich an einen klar definierten Kundenkreis. Die Präzision der Zielgruppendefinition ist entscheidend für den Vertriebs Erfolg – ein Produkt dieser Komplexität und Größenordnung ist nicht für jeden Immobilienbesitzer geeignet.

9.1 Primäre Zielgruppen

Zielgruppe	Profil	Schlüsselargument
Unternehmer	Inhaber mittelständischer Unternehmen, vermögend, liquiditätsbewusst	Kapitaleffizienz und steuerliche Optimierung
Internationale Investoren	Non-Residents, globales Portfolio, Währungserfahrung	Liechtensteinische Bankstruktur, internationaler Track Record
Family Offices	Generationenvermögen, professionelle Verwaltung, langfristig orientiert	Generationenperspektive, Strukturierung, Nachfolge
Vermögende Privatpersonen	Mallorca-Eigentümer, UHNWIs mit Immobilienvermögen	Konkrete Zahlen, Vertrauen, persönliche Beratung
Freie Berufe / Ärzte / Architekten	Hohes Einkommen, Immobilienaffinität, steuerlich versiert	Steuerliche Abzugsfähigkeit, Renditeperspektive

9.2 Qualifikationskriterien

Nicht jeder Interessent ist ein geeigneter Kunde für dieses Modell. Die folgenden Mindestkriterien sollen sicherstellen, dass das Produkt nur dort eingesetzt wird, wo es langfristig erfolgreich sein kann:

- ▶ Immobilienwert mindestens 4 Mio. € (idealerweise 5 Mio. € und mehr)
- ▶ Bereitschaft zur langfristigen Bindung (mindestens 10 Jahre Planungshorizont)
- ▶ Verständnis für Währungsrisiken und Kapitalmarktinvestments
- ▶ Bankverbindung in Liechtenstein
- ▶ Professionelle Steuerberatung bereits vorhanden oder bereit, diese zu etablieren

10. Fazit und Zusammenfassung

Die von der PlattesGroup entwickelte Self-Insurance-Strategie ist weit mehr als ein Finanzierungsinstrument. Sie ist ein systemisches Umdenken in der Art, wie vermögende Immobilieneigentümer ihre Finanzierungen strukturieren.

Die Grundvoraussetzung ist klar definiert: Die Hypothek wird nur vergeben, wenn gleichzeitig ein Vermögensdepot in Höhe von 60 % des Hypothekenbetrages eingerichtet wird. Dieses Pflichtdepot ist keine Belastung – es wird renditeorientiert verwaltet und stärkt die gesamte Vermögensstruktur. Parallel dazu

entsteht das Self-Insurance-Depot, das ausschließlich aus der eingesparten Zinsdifferenz wächst und keinen weiteren Eigenkapitaleinsatz erfordert.

Die fünf Kernvorteile der Struktur im Überblick

1. Niedrige Zinsbelastung: CHF-Hypothek bei ~1,1 % statt EUR-Hypothek bei ~3,4 % 2. Vermögensdepot als Pflichtkomponente: 60 % der Hypothek als Bank-Sicherheit, renditeorientiert verwaltet 3. Self-Insurance-Depot: Zinsdifferenz geht ins eigene Depot – nicht an die Bank 4. Aktives Risikomanagement: Fünf unabhängige Sicherheitsebenen sichern die Struktur ab 5. Generationenperspektive: Nach 25 Jahren potenziell 7+ Mio. € SI-Depot parallel zur Immobilie

Die Struktur ist nicht für jeden – es ist für diejenigen, die verstehen, dass Risiko und Chance zwei Seiten derselben Medaille sind. Die CHF-Finanzierung trägt ein reales Wechselkursrisiko. Aber wer dieses Risiko versteht, es systematisch managt und die Differenz für sich arbeiten lässt, sitzt nach 25 Jahren in einer deutlich besseren Vermögensposition als derjenige, der es mit einer teuren EUR-Hypothek vermieden hat.

Die PlattesGroup stellt sicher, dass Kunden bei dieser Struktur nicht allein gelassen werden: Bankstruktur, Depotmanagement, Immobilienbewertung und periodisches Monitoring greifen als Einheit ineinander.

Finanzierung ist nicht das Gegenteil von Vermögensaufbau – sie kann dessen Motor sein.

Erstellt von der

PlattesGroup

Palma de Mallorca | März 2026

Vertraulich · nur für autorisierten Gebrauch · © 2026